

CONTRACT OF THE CENTURY - 10TH ANNIVERSARY

CASPIAN ENERGY

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL

MAY - JUNE 3 (25) 2004

AZERBAIJAN



**PALMALI
SHIPPING**



51st
CASPIAN ENERGY
INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL



ExxonMobil

Exxon Azerbaijan Operating Company LLC an ExxonMobil subsidiary



CASPIAN
INTEGRATED
BUSINESS
CLUB



PANALPINA
on 6 continents





**Biz hər bir cəmiyyətin həyatında iştirak edirik.
Bizim üçün isə cəmiyyət bütün dünyanı əhatə edir.**

Biz EksonMobil olaraq, qlobal səviyyədə artan enerji ehtiyaclarını ödəmək üçün neft sənayesinin qarşısında duran problemlərə çox ciddi yanaşırıq. Məhz buna görə, biz ən qabaqcıl kəşfiyyat texnoloqiyalarından tutmuş ekoloji cəhətdən daha əlverişli yanacaq növlərinin tətbiqi kimi fəaliyyətləri əhatə edən və bununla iqtisadi artımı və təkmilləşdirilmiş yaşayış standartlarını dəstəkləyən yeni enerji üsullarını tədqiq edirik. Lakin bu qarşımıza çıxan və həlli zəruri olan yeganə məsələ deyil. Biz eyni zamanda icma səviyyəsində Azərbaycanda qaçqınlara kömək göstərməkdən tutmuş dünya üzrə qabaqcıl elmi təhsilin inkişafına qədər müxtəlif məsələlərlə üzləşirik. Cəmiyyətin gündəlik problemlərinin müsbət həllinə rəvac edəcək töhfələr veririk. Çünki biz bu cəmiyyətdə nəinki işləyirik, həm də yaşayırıq.

ExxonMobil

Enerji sahəsində dünyanın ən çətin problemlərini mütəmadi olaraq aradan qaldırıyıq.

Fiks CELL

Sərbəstliyiniz üçün

FiksCELL xidməti vasitəsilə kəsintisiz keyfiyyətli rabitə ilə təmin edilərək, aşağıdakı üstünlüklərdən faydalana biləcəksiniz:

- ▶ Nömrəniz üçün aylıq istifadə haqqının olmamasından
- ▶ Ucuz Azercell şəbəkədaxili zənglərdən
- ▶ Pulsuz xidmətlərdən (GizliCELL, IzahCELL)
- ▶ Bütün Azercell xidmətlərindən istifadə etmək imkanından (WAPCELL və qısa mesaj üzərində qurulan xidmətlər xaric)


AZERCELL GSM
hər yerdə Sizinlədir



Müştəri Xidmətləri ofisləri

Bakı: Z. Tağıyev küç. 18 (Fəvvarələr Meydanı)

Q. Qarayev küç. 81 (8 km qəsəbəsi)

Sumqayıt: Azərbaycan pr. 12

Tel: 90 52 52 (Standart/Biznes)

E-mail: musterixidmetleri@azercell.com

www.azercell.com

wap.azercell.com



www.caspenergy.com

www.cibcgroup.com

FOR THOSE
WHO RULES
MILLIONS...



The largest

INFORMATION FIELD

THE EDITORIAL OFFICE ADDRESS

6-th floor, International Trade Centre,
95, H.Aliyev ave., Az1033, Baku, Azerbaijan
Tel./Fax: (+99412) 447-21-86/87, 447-02-36/38, 447-22-71
E-mail: arg@caspenergy.com, pr@caspenergy.com



International Insurance Company



We care about you

J.Jabbarli str., 370065 Baki, Azerbaijan
Tel: (99412) 99 22 02, Fax: (99412) 99 22 12
e-mail: iic@iic .az, <http://www.iic.az>



www.caspenergy.com

www.cibcgroup.com

FOR THOSE
WHO RULES
MILLIONS...



WWW.CIBCGROUP.COM



The largest

INFORMATION FIELD

THE EDITORIAL OFFICE ADDRESS

6-th floor, International Trade Centre,
95, H.Aliyev ave., Az1033, Baku, Azerbaijan
Tel./Fax: (+99412) 447-21-86/87, 447-02-36/38, 447-22-71
E-mail: arg@caspenergy.com, pr@caspenergy.com

Responsibility
Reliability
Transparency

Your partner in the Oil industry!



Our team of highly qualified professionals are available 24/7 at all major entry points of the Caspian region handling your challenging oil transport projects.

Experienced in cargo transportation via the Russian Far East or the Russian river system, via Iran or Georgia, we can provide you with reliable services including:

- Weekly consol trucking services from Europe to Baku
- Door to door logistics and Material Management
- Air freight & Charters
- Sea freight
- River transportation
- Customs clearance
- Local delivery & Distribution
- Transportation and technical guidance for heavy lifts or out-of-gauge equipment

Panalpina Central Asia Azerbaijan

44, Ataturk Avenue
AZ 1069 Baku/Azerbaijan

Phone: +994 12 44 44 70

Fax: +994 12 361980/90

Phone (out of office hours): +994 50 225 1566

www.panalpina.com

PANALPINA 
on 6 continents

CONTRACT OF THE CENTURY IS 10

PSA PROJECTS ACTIVE

Practical realization of oil and gas strategy of Azerbaijan began 10 years ago - September 20, 1994 - with signing of the contract on prospecting, development and production share in the Azeri-Chirag-Guneshli (ACG) fields under the leadership of the ex-president, national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev.

During this time, as they say, much water has flowed under the bridge, while the biggest world holdings merged and took over. Azerbaijan managed to build an essentially new industrial system meeting world standards in a record breaking short time and became a leader among the CIS countries for the volume of investments per capita, started exporting its oil to world markets, today two pipelines Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Erzurum - South Caucasian Eurasian transport corridor "named after Heydar Aliyev" to connect the Caspian with EU market - are being built.

In December 2003 Azerbaijan suffered a great loss - the leader of our nation Heydar Aliyev passed away. We bend our heads before the memory of this great personality.

Today's oil and gas policy is continuation of the one commenced 10 years ago plus the parallel and dynamic development of non-oil sector. And the newest history of Azerbaijan oil industry is a mirror reflection of all the processes taking place in world oil and gas industry of late XX - early XXI centuries.

Among participants of the agreement formed then by the Azerbaijan international operational company (AIOC) were American Amoco, Unocal, Pennzoil, Exxon, McDermott, British Petroleum, and Ramco, Norwegian Statoil, Russian LUKoil, Turkish TPAO and Delta Oil from Saudi Arabia. Further the list of the companies - members of the consortium underwent changes - Petroleum and Amoco amalgamated. American Mobil, which merged with Exxon, the project participant entered the consortium. Besides "new" names appeared in AIOC: Devon Energy (former Pennzoil), and British Ramco left the project in 2000 selling the share (2.0825%) to the Saudi-American alliance Delta Hess for \$150 mln. And in 2002 Russian LUKOIL sold its share in the project for \$1.375 bn to the Japanese INPEX. Presently participating

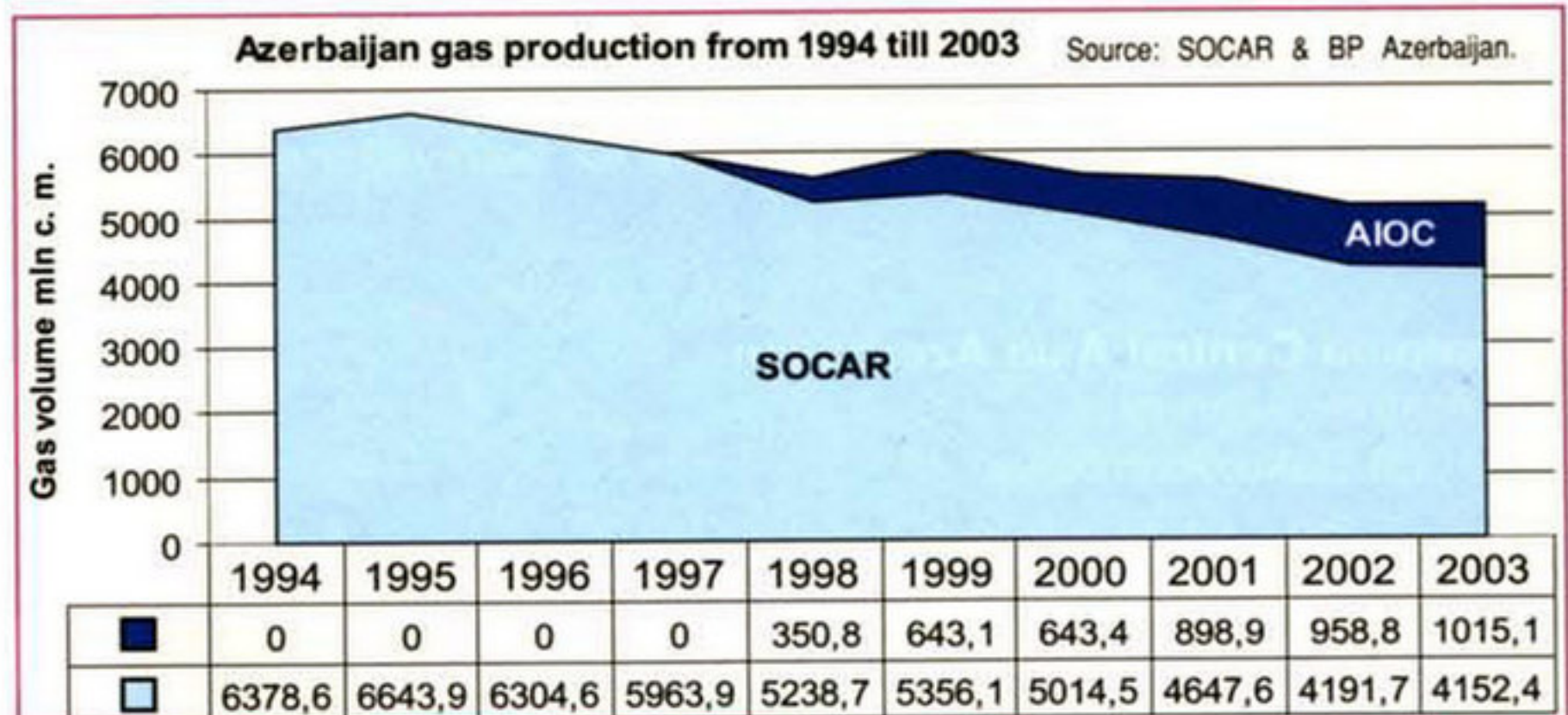
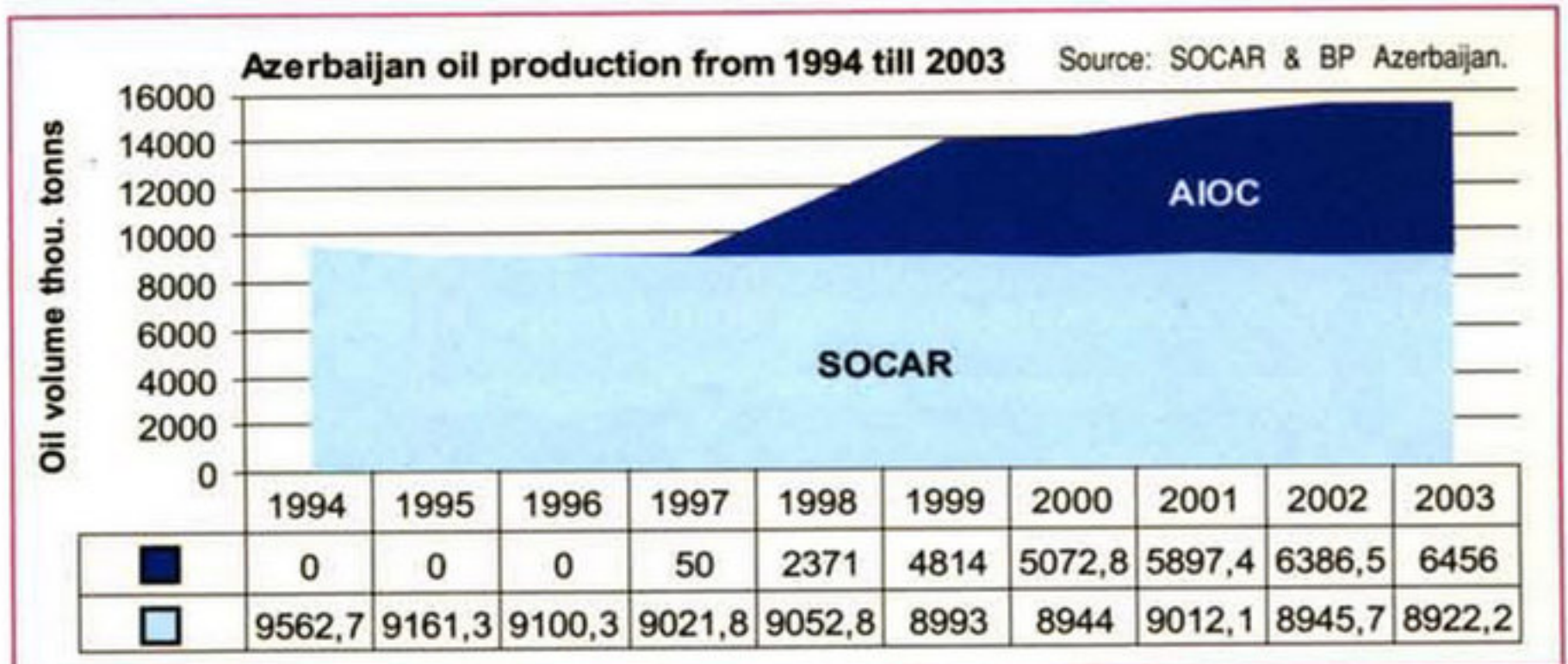


shares of the project are BP (operator 34.1367% of individual share), Unocal (10.2814%), SOCAR (10%), INPEX (10%), Statoil (8.5633%), ExxonMobil (8.006%), TPAO (6.75%), Devon Energy (5.6262%), Itochu (3.9205%), Delta Hess (2.7213%).

For the past 10 years (from the moment of signature) AIOC consortium was headed

by 4 presidents: Terri Adams, David Pritchard, John Legat and David Woodward, who is heading the operational company up to date.

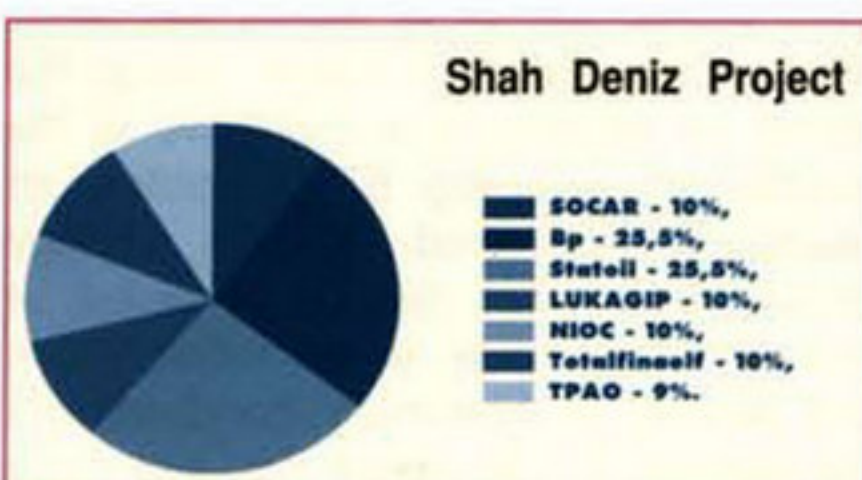
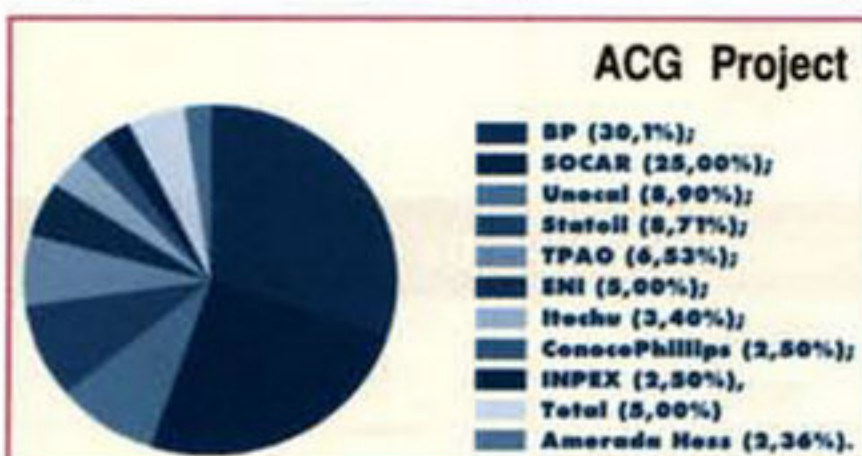
In November 1997 under the intergovernmental agreement between Azerbaijan and Russia, First Oil was transported from the contract area via the Baku-Novorossisk pi-





pipeline to the Black Sea port of Novorossisk (Russia) for further export to world markets. The only export pipeline then received informal name of "northern" route.

Within the first stage of the project called "First oil production project" the Chirag-1 platform was constructed. Today 17 wells have already been drilled from the platform and 18 are being drilled. Besides, the Sangachal terminal was constructed under world standards and put into operation. The Italian company Saipem built two underwater pipelines: a 24" oil line - till the Sangachal terminal, and 12" gas line - till the gas compression station at "Neft Dashlari". In April 1999 the project of first oil was successfully completed by employment of the terminal in the Georgian Black Sea port Supsa and Baku-Supsa oil line. From this moment AIOC became possessor of the second export oil line, which received the name of "western route". Almost the whole oil produced in ACG is exported via it today.



Manufacture

SOCAR oil production is stable enough, it hesitates to this or that side by 1-2%. In 2003 1 5.38 mln tons of oil and 5.17 bn c.m. of gas was produced in the republic.

About 58% of Azerbaijan oil production and more than 80% gas production from this sum fall on SOCAR's share.

Changes were made in SOCAR structure by the presidential decree in January 2003. As a result Industrial association for onshore oil and gas production and Industrial association for offshore oil and gas production united in the single Azneft IA.

Currently more than 40% of the whole Azerbaijan gas production is from the Bahar field developed by SOCAR. The country's gas production is expected to increase much since 2006, when the Shah Deniz gas condensate field is employed. Under the forecasts, by 2010 gas production will increase three folds and exceed 15 bn c.m. at the expense of ACG and Shah Deniz contract areas.

Most part of oil produced by SOCAR (6.4 mln tons from almost 9 mln tons in 2003) is directed to Azerbaijan OR. The rest volume - 2.6 mln tons was transported via the Baku-Novorossisk export oil line in 2003.

Capacities of two Azerbaijan OR processing only SOCAR oil are operated only at 30%. Oil from the ACG is completely exported via the Baku-Supsa oil line, and

Oil and gas production structure in 2003

	Oil (mln tons)	Gas (bn c.m.)
SOCAR	8.82	4.15
Including Azneft	8.06	4.04
JV and OC	0.86	0.11
AIOC	6.48	1.02
TOTAL	15.38	5.17
including land	1.8	0.25
sea	13.78	4.92

Source: Azerbaijan State Statistical Committee through Interfax agency

Export of oil and oil products, mln tons

	2003	2002
Oil, total	9.1	8.9
including SOCAR	2.6	2.5
AIOC	6.5	6.4
Oil products (SOCAR)	1.6	1.6

Source: Azerbaijan State Statistical Committee through Interfax agency

presently AIOC consortium has no need to redirect it to Russia: transportation tariff in Russia is \$15.6 per ton, and about \$3 per ton via the Baku-Supsa oil line.

In 2003 besides 9.1 mln tons of crude oil, Azerbaijan exported also oil products. These are mainly diesel fuel (68% in 2003), motor gasoline (15%), air kerosene (8%) and black oil (7.6%). In 2003 oil export volume was considerably cut, and is not planned to increase in 2004.

In December 2003 Gazexport and SOCAR signed the contract on delivery of

Azeri-Chirag-Guneshli project

	Total production volume, bn barrels	Max production level, thousand b/d	Start of production	Cost of the project realization \$ bn
Phase-1	1.4	375	I quarter of 2005	3.4
Phase-2	1.6	420	II quarter of 2006	5.2
Phase-3	1.1	300 (tent. estimation)	mid 2008	4.0 (tent. estimation)

Source: "Oil and gas vertical" by the data of Interfax referring to BP Azerbaijan

Russian gas to Azerbaijan since January 1, 2004. Under the contract, Gazexport provides 50% of the republic's demand for import gas. Second half of the necessary volumes is at Itera which has own contract with Azerbaijan. In 2004 total deliveries will increase to 5.5 bn c.m., theoretically by 2.75 bn c.m. from each of the two Russian companies. Gazprom transfers realization of contract obligations to KazRosGaz, the joint venture of Gazprom and Kazakhstan company KazMunayGaz, which will deliver gas from the Karachaganak field to Azerbaijan.

Then Gazprom signed one more agreement with Azerbaijan on expansion of deliveries from 2.75 bn c.m. to 4.5 bn c.m..

International projects - ACG today

In 2003 investments in Azerbaijan oil and gas sector increased twice up to \$2 bn vs. 2002 covering almost 83% of all the capital investments in the national economy. Within one year the assets of the State Oil Fund created in December 1999 for control of oil incomes have grown by 17.7%. Today the development project of three ACG fields has already spent about \$3 bn.

Total expenses on development of Azeri, Chirag and Guneshli fields will be \$6 bn, and half of this sum is already invested.

ACG Project major milestones in 2004 include:

Install drilling rig on CA dech - 1Q (completed successfully)

Install CA jacket in the sea - 1Q (finishing)

Finish underwater pipelines laying - 2Q (two already finished)

Install offshore the CA topsides - 3Q

Sanction and commence Phase 3 - 3Q

Install offshore C&WP jacket - 4Q

STEP ready to receive First Oil - 4Q

CA First Oil at wellhead - end 4Q

Azeri facilities construction is about 90% complete, West Azeri (WA) facilities construction progress is 48%, and East Azeri (EA) - 18% actual. 65% progress has been achieved at the Compression and Water Injection Platform (C&WP). Currently project operator is getting ready to install platform at 48 wells in central part of the Azeri fields.

Oil produced just from the Azeri-Chirag-Guneshli will suffice for the constructed Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) main export pipeline. This was effective as a separate commercial enterprise with design throughput of 50 mln tons of oil per year. However, it does not mean that BTC will pump 1 mln barrels of oil per day (50 mln tons of oil per year) through the whole term of the project. Initially, within Phase-1 of ACG full-scale development 400,000 barrels per day is planned to produce. Within

Contract	Share participation	Development stage	
Azeri-Chirag-Guneshli	Bp	34,1367%,	(under development)
	Unocal	10,2814%,	
	SOCAR	10%,	
	INPEX	10%,	
	Statoil	8,5633%,	
	ExxonMobil	8,0006%,	
	TPAO	6,75%,	
	Devon	5,6262%,	
	Itochu	3,9205%,	
Delta Hess	2,7213%.		
Contract	Share participation	Development stage	
Araz-Alov-Sharg bloc	SOCAR	40%,	(under study)
	BP	5%,	
	ExxonMobil	15%,	
	Statoil	15%,	
	TPAO	10%,	
	Alberta Energy	5%.	
Contract	Share participation	Development stage	
Zafar-Mashal field	SOCAR	50%,	(under study)
	ExxonMobil	30%,	
	Conoco	20%.	
Contract	Share participation	Development stage	
Inam bloc	SOCAR	50%,	(under study)
	BP	25%,	
	Shell	15%,	
Contract	Share participation	Development stage	
Nakhichevan bloc	SOCAR	50%,	(under study)
	ExxonMobil	50%,	
Contract	Share participation	Development stage	
Savalan-Lerik-Deniz-Janub-Dalga bloc	SOCAR	50%	(frozen)
	ExxonMobil	30%,	
Contract	Share participation	Development stage	
Araz-Alov-Sharg bloc	SOCAR	40%,	(under development)
	BP	5%,	
	Statoil	15%,	
	LUKOIL	15%,	
	OIEC	10%,	
	Totalfinaelf	5%.	
	TPAO	9%.	
Contract	Share participation	Development stage	
Yalama bloc	SOCAR	50%,	(prospected)
	LUKOIL	30%,	

Phase-2 production volume will total 800,000 barrels in mid 2007 and only within Phase-3 to start at late 2009 this figure will reach 1,000,000 barrels per day.

That is, the necessary volume of oil for full loading of BTC will not be received before late 2009. That's why, when the speech goes about that oil from the "contract of the century" will cover the whole

BTC project, first of all namely the period of peak pipe loading is meant. And at this period oil will have to be produced at the volume not exceeding BTC capacities, as exactly in this period additional oil may appear from other fields. The period of duration of this peak is not known yet. It will depend on how many companies will be involved in the project and how much

oil will be pumped through the pipe. Possibly, the pipe schedule will have to be cut and stretched, or on the contrary, kept at the most right limit, but further BTC loading will start to come to naught. Hypothetically it may be assumed that pipe loading peak will keep on from three till five years.

BTC pipeline is 1762 km long, of them 443 km is in Azerbaijan, 249 km in Georgia, and 1070 km in Turkey. BTC pipeline throughput is 50 mln tons of oil per year. Construction works started in April 2003 and will complete at the 4Q 2004. Azerbaijan oil from the Ceyhan (Turkey) port is planned to commence at the 2Q 2005. Currently 55% of construction works under the project has been completed. BTC project cost totals \$3.6 bn.

Participating interests of the project are BP (30.1%); SOCAR (25.00%); Unocal (8.90%); Statoil (8.71%); TPAO (6.53%); ENI (5.00%); Itochu (3.40%); ConocoPhillips (2.50%); INPEX (2.50%), Total (5.00%) and Amerada Hess (2.36%).

Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) project

Major stages of BTC project in 2004:

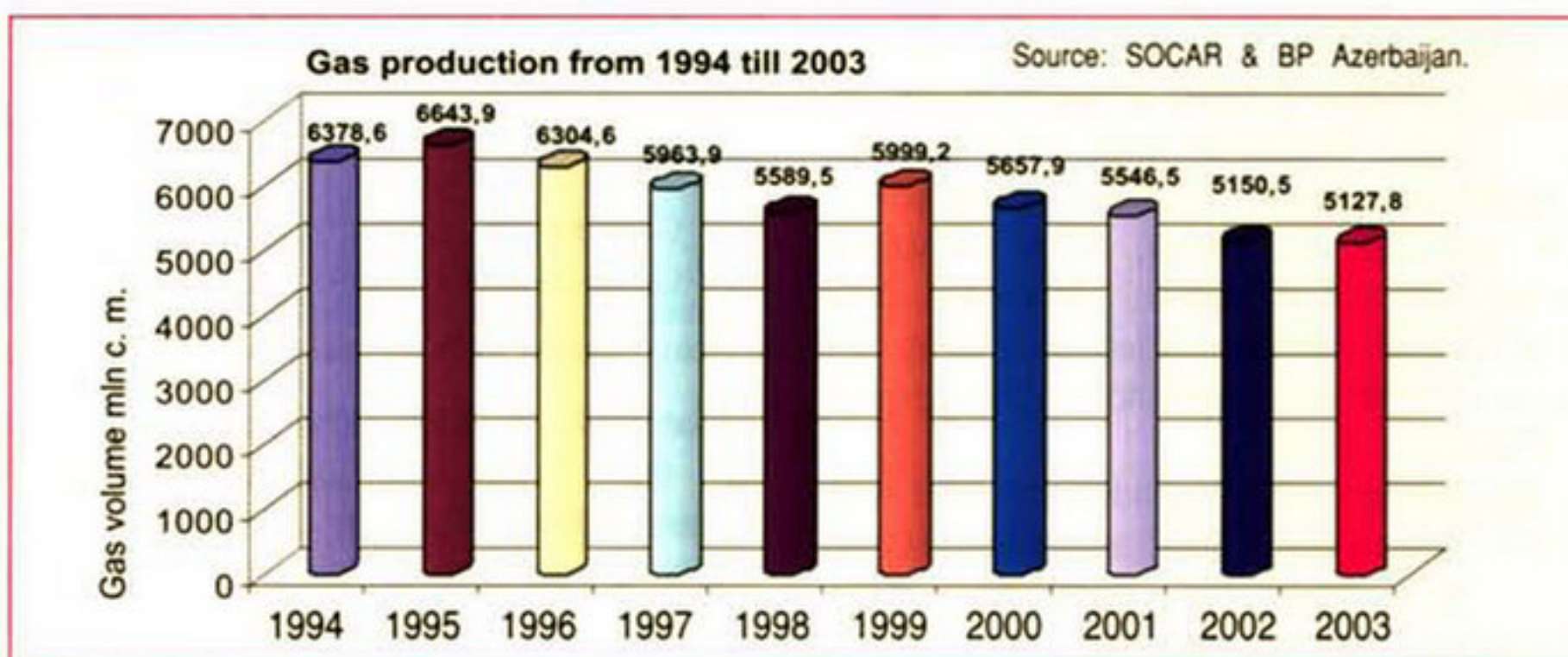
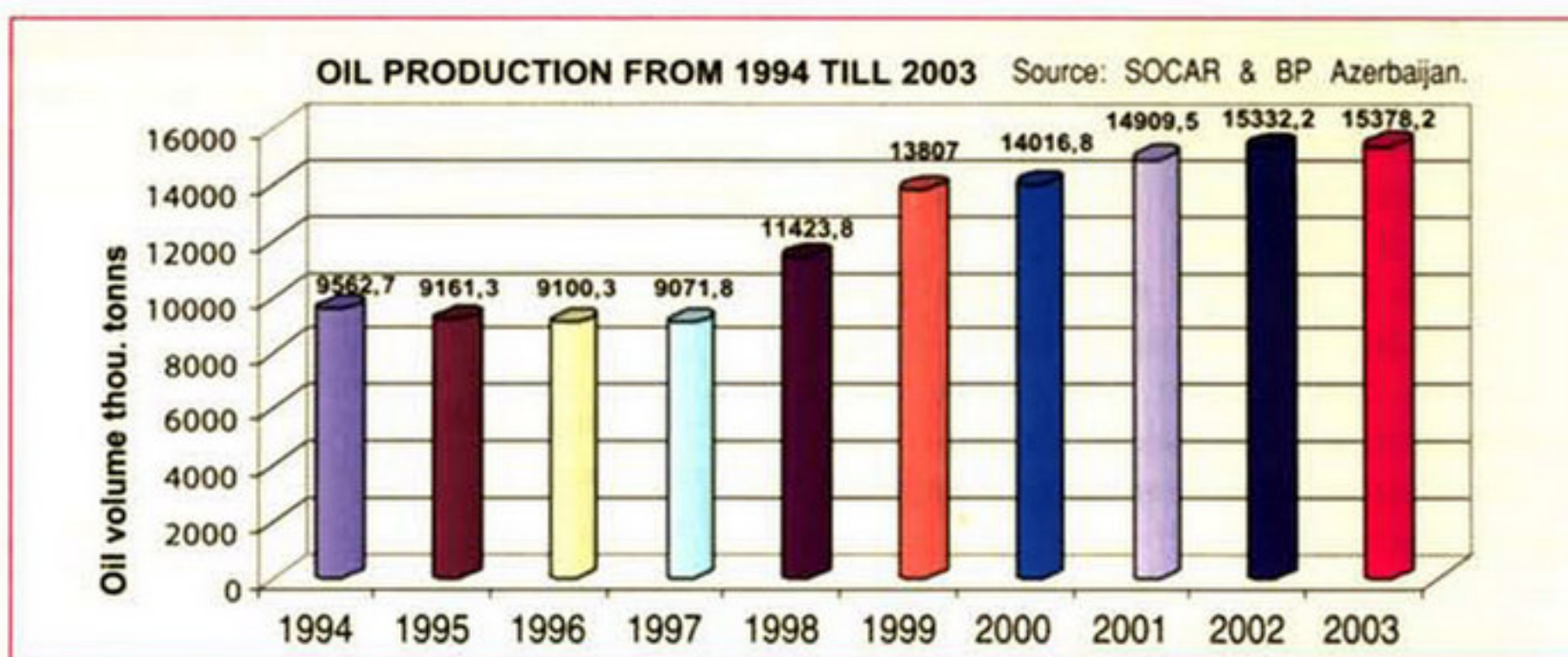
Receive first loan within BTC foreign financing - 1Q. BTC ready for linefill in Azerbaijan and Georgia - 4Q. BOTAS on-track for linefill 1Q05; 90% complete - 4Q

One of the most important events of this year will be joining of Kazakhstan to the BTC system by creation of the Aktau-Baku transport corridor. A new terminal is supposed to build for storage and transshipment of petroleum in Kurik (76 km south-east Aktau), and also connecting pipelines to create Aktau-Baku system. Capacity of the transshipment system will be 20 mln tons of oil per year with 7.5 mln tons transported at the first stage. Volume of investments will be determined after signing the intergovernmental agreement. The new system will be built by arrival of the First Oil from the "Kashagan" field, i.e. in 2007.

A separate company will be created to control the Aktau-Baku system, basic investors of which will be four companies - ENI, TotalFinaElf, ConocoPhillips and Inpex. These companies participate in development of the Kazakhstan field "Kashagan" and have individual 15% shares in the BTC Co (the pipeline construction and employment operator). Agreement must be concluded between the governments of Kazakhstan and Azerbaijan in 2004, and also between BTC Co. and Kazakhstan exporters of the "Aktau-Baku Co."

Shah-Deniz project

The Shah Deniz prospecting, development and production share partners are BP Azerbaijan (operator - 25.5%), Statoil (25.5%), SOCAR (10%), LUKAgip (10%),



OIEC (10%), TotalFinaElf (10%) and TPAO (9%). The very companies are participants of construction of the Baku-Tbilisi-Ceyhan gas line.

A contract on delivery of 700 km welded large diameter steel pipes for the South Caucasian pipeline (SCP) was submitted to the Sumitomo corporation within the project framework. The pipes for SCP have been arriving in Azerbaijan since January 2004. This will allow commence of laying the pipeline in the fourth quarter of 2004. Engineering-technical works and placing orders on delivery of materials and equipment keep under the schedule.

Stage-1 of the project provides installation of the platform, laying of two underwater pipelines and fabrication of gas and condensate treating plants in the coastal terminal, and construction of the South-Caucasian pipeline from Azerbaijan via Georgia to the Turkish border (Azerbaijan-Georgian part of the Baku-Tbilisi-Erzurum gas transportation highway). Cost of the Stage-1 is estimated at \$2.3 bn, South Caucasian pipeline

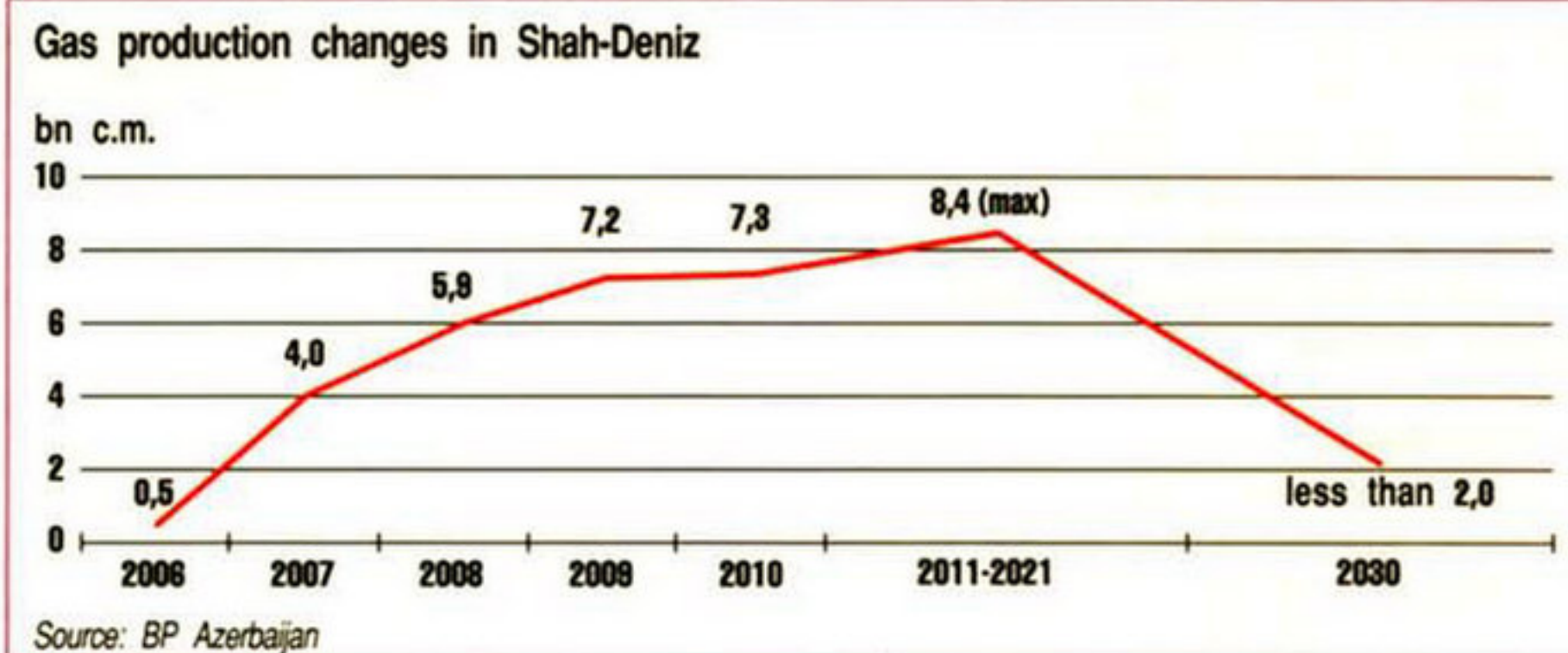
- \$0.9 bn. In 2003 drilling of the first and almost second from the planned three advance wells was completed. In July a sea platform construction commenced in Singapore, its blocks are to arrive in Baku by October 2004.

Stage-1 provides total 178 bn c.m. of gas and 34 mln tons of condensate production at the top annual level 8.4 bn c.m. of gas and 2 mln tons of condensate.

Within framework of the project 6.6 bn c.m. of gas per year will be delivered to Turkey since 2006 under the contract for 15 years. Besides Georgia will buy 1.5 bn c.m. per year and Azerbaijan 0.8 bn c.m. per year.

The second stage of the field development may start in 2010 to bring production to the peak level of 16 bn c.m. per year. Gas export beyond Turkey, in opinion of the consortium is possible only at this stage.

Not only Europe, but also Iran and Russia are regarded perspective markets. But for now this question is considered only at the conceptual stage.



Stage-1 extracted field stocks are estimated at 625 bn c.m. of gas and 101 mln tons of condensate. General stocks of the field are estimated as 1 trn c.m. and 400 mln tons of condensate.

However in the light of last data Shah Deniz stocks may be much more. During drilling the first advance well a new gas-bearing layer was discovered. Its stocks are to be assessed after the second advance well is finished.

Major milestones at Stage 1 in 2004

Increase efficiency of the project performance to deliver first gas in 4 Q 2006 1 quarter; Deliver TPG500 platform shares to the Caspian 3 quarter; Send TPG platform sections and drilling equipment to Azerbaijan via the sea 3 quarter; Finish advance drilling program 3 quarter; Commence connecting TPG platform sections in floating dry dock 4 quarter; Commence SPC pipeline construction 4 quarter.

Besides two major contracts on ACG and Shah Deniz where active works are already ongoing, 6 more PSA (production share agreement) offshore contracts and 5 PSA onshore contracts act in Azerbaijan.

Araz-Alov-Sharg

According to the contract signed between BP and SOCAR, drilling of the first advance well in the AAS should have been commenced long ago. But after the July 2001 incident, when patrol boats of the Iranian naval forces forced Azerbaijan research ships to leave this area under the threat of force, BP as the project operator suspended all the works and did not return to the AAS.

And though BP did not notify SOCAR of that it regards the "Iranian" incident as a fors-major situation, it declared that the works in Araz-Alov-Sharg will be suspended until Azerbaijan and Iran agree to which side the disputable fields belong.

SOCAR experts consider Araz-Alov-Sharg South Caspian fields rather perspective. After SOCAR realized surface researches of sea-floor sediments at the AAS experts came to the conclusion that the fields bear hydrocarbon stocks.

During researches the so-called "alive" oil was discovered. It means that hydrocarbons lay not so deep. And detailed interpretation showed that deposit basin is very big. Moreover, in this part of the sea there is active oil migration, which increases chances to find commercially attractive raw material volumes.

Zafar-Mashal

The contract was signed between the American ExxonMobil and SOCAR in April 27, 1999. 50% of the project share belongs to the State Oil Company and 30% - to

COUNTRIES-PARTICIPANTS OF AZERBAIJAN SEA PROJECTS - AVERAGE FIGURES (2004)

Country	Companies	Share participation
Azerbaijan	(SOCAR)	35%
USA	(ExxonMobil, Unocal, Conoco, Devon)	21.11%
British-American investments	(BP)	12.45%
Russia	(LUKOIL)	10.6%
Norway	(Statoil)	6.1329%
EU (Netherlands, France, Italy)	(Shell, Total, Eni)	4.97%
Turkey	(TPAO)	3.1875%
Japan	(Itochu, Inpex)	1.74%
Iran	(NIOC)	1.25%
Canada	(Alberta)	0.625%
Saudi Arabia	(Delta)	0.34%

(Undistributed 20% in the Savalan-Dalga-Janub project not considered in the table)

ExxonMobil. In 2000 20% was transferred to the American Conoco (nowadays ConocoPhillips). The sum of project investments is estimated at approximately \$2 bn, and forecasted volume of oil stocks - 140 mln tons, of which 100 mln falls on Zafar, and 40 mln on Mashal.

After a series of failures at drilling in northern part Zafar structure, the Lider semi-submersible drilling rig was displaced to the southeast at almost 4 km from its former point. Sea depth on the new is even more - 720 meters.

Southeast part of Zafar structure is drilled at the distance of 4 km from the former point in northern part. Design depth of the well - 7000 meters.

Zafar-Mashal structures were discovered as a result of seismic researches in 1961, and first geophysical works in them were carried out in 1985 and 1987. Prospecting drilling was not conducted in the structure. Productive layers are at depth of 3500-3800 meters.

The whole prospecting period of this project is actually divided into two parts - 3 years are its major part, when the foreign contractor is obliged to run a three-dimensional seismic prospecting of the 643 sq.

km. area and drill 2 test wells in the contractual yard. Then the contractor has the right to prolong the prospecting period three times in one year. Each year it has to drill one well.

Inam

Inam participating interests are SOCAR - 50%, BP - 25%, Shell-25%. Under the contract, in case commercial oil stocks are revealed, the Inam field will be operated for 25 years. The field's predicted oil stocks are estimated at 1.4-2 bn barrels.

The project will include \$1.7 - 2 bn investments. February 2001 drilling of INX-1 at "Inam" was suspended at the depth of 4442 meters (vs. project depth 5025 m) for the high rock pressure. Dede-Gorgud drilling equipment stands pressure till 700 atm., but in INX-1 it appeared much higher. In this regard a decision was adopted to drill the well to the end with the help of Istiglal SSDR, for its equipment was intended for much higher pressure. Currently geological-engineering researches are carried out aimed at renewal of drilling the first well in 2004.

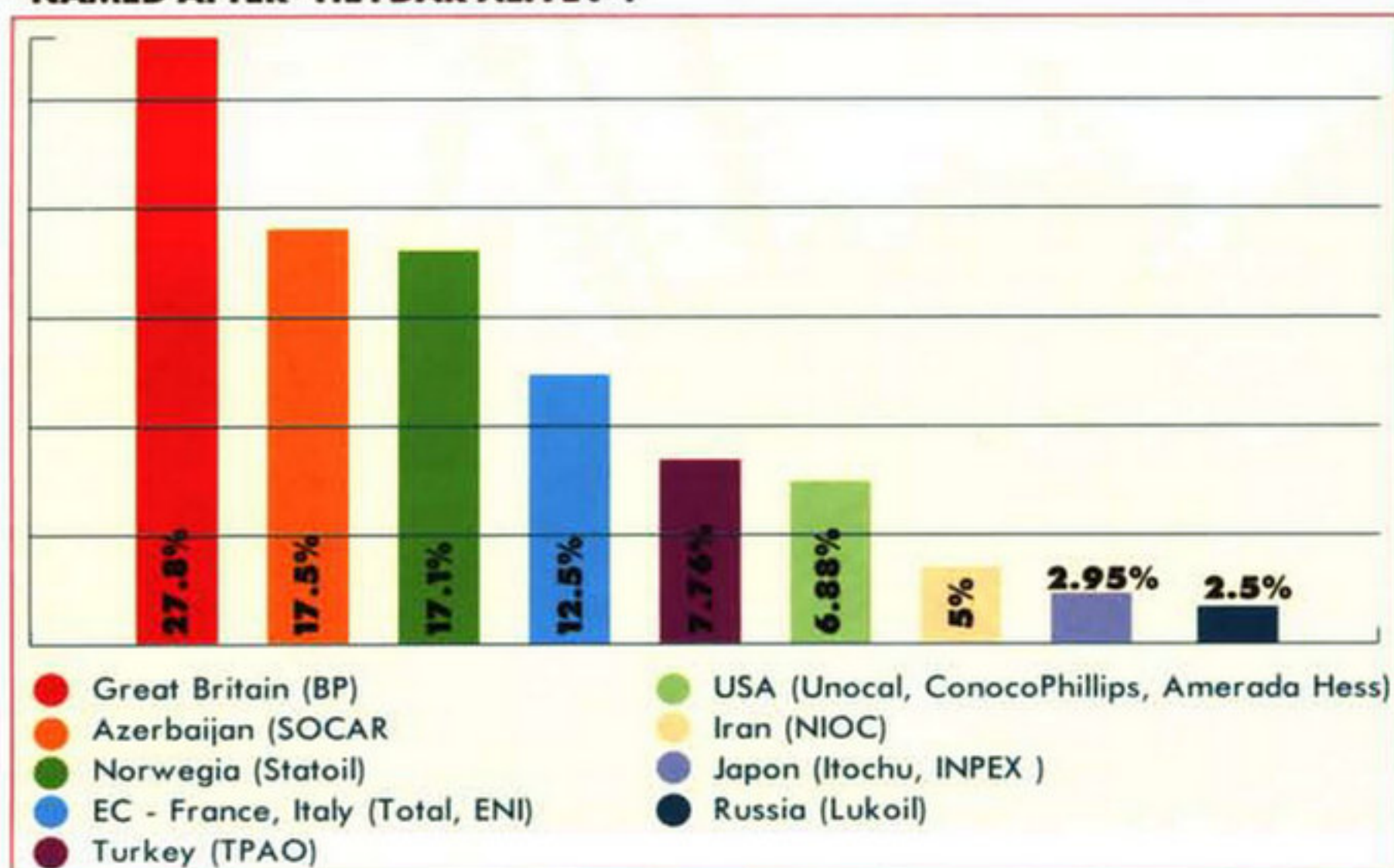
Nakhchivan

Socar and ExxonMobil have equal shares

STATES-MEMBERS OF TWO MAIN EXPORT PROJECTS OF AZERBAIJAN - AVERAGE FIGURES (2004)

Country	Companies	Share participation
Great Britain - USA	(BP)	27.8%
Azerbaijan	(SOCAR)	17.5%
Norwegia	(Statoil)	17.1%
EC- France, Italy	(Total, ENI)	12.5%
Turkey	(TPAO)	7.76%
USA	(Unocal, ConocoPhillips, Amerada Hess)	6.88%
Iran	(NIOC)	5%
Russia	(LUKOIL)	2.5%
Japan	(Itochu, INPEX)	2.95%

SOUTH CAUCASIAN EURASIAN TRANSPORT CORRIDOR "NAMED AFTER -HEYDAR ALIYEV":



in this project. Investments in the "Nakhchivan" development are estimated at \$2 bn. Forecasted stocks are 110 mln tons of oil and 85 bn c.m. of gas. Nakhchivan oil and gas bloc is located 85 km south from Baku. Its contractual yard is 280 sq. km., sea depth reaches 800 meters in some places.

The American company ExxonMobil refused to use Istiglal SSDR further, for it did not find commercially favorable oil stocks in the first prospecting well in the Nakhchivan bloc. At the same time, during drilling the first well, a lot of information was received about the oil and gas structure on the whole. Even two core samples were selected, which is usually done during drilling the second well. The geological researches say the structure bears pretty rich hydrocarbon stocks. The company has great expectations from the second well.

Savalan-Lerik-Deniz-Janub-Dalga

Partners of the contract on the Savalan structure are SOCAR (50%) and American ExxonMobil (30%). 20% of individual shares are still free. The Savalan bloc includes four structures Savalan - Dalga - Lerik-Deniz - Janub. Total area of the bloc in southern part of the Caspian is 850 sq. km.

Iran, which offers to divide the Caspian into five equal parts asserts that a part of the Savalan bloc is in its sector of the sea. Baku insists on that borders of the national sectors must correspond to the coastal lines of each Caspian state. ExxonMobil has more than once stated that for now the company is not planning to commence work in the Savalan. "As the project has free 20%, and Azeri parliament has not ratified the contract yet, our company's position is only to wait. We can not say how much time it will take". A rep of the American

company noted that ExxonMobil, as a private company, is not going to participate in settlement of disputable issues between Azerbaijan and Iran. "Governments of the two countries must deal with this by themselves", - he stressed.

According to SOCAR reps, at division of the Caspian by any method, the Savalan offshore bloc will be in Azerbaijan sector of the sea. Therefore American company ExxonMobil must not doubt of this project's stability. First of all huge means are required for realization of the project: it is necessary to run seismic prospecting with maximal definition, geological-geophysical researches, create the structure's model, and only after that it will be possible to calculate the area's stocks. If the produced

hydrocarbon volumes are economically attractive, the project will require not less than \$2 bn for test drilling.

Yalama

The agreement on prospecting, development and production share in the D-222 perspective bloc in Azerbaijan sector of the Caspian was signed on July 3, 1997 in Moscow during official visit of the head of Azerbaijan to the Russian Federation. After ratification by Milli Mejlis on December 10, 1997 the agreement came into force. Prospective volume of investments in the project is \$2.5 bn.

The structure's stocks are assessed at 130 mln tons of oil. Under the contract, LUKOIL must drill not less than 2 test wells in the contract area with approximate design depth - 3000 m. D-222 is a part of the biggest perspective structure Yalama in northeast Caspian located with almost equal parts in Azerbaijan and Russian sectors of the Caspian sea at distance of 30 km from the shore. Sea depth in the area of Yalama perspective structure is from 80 to 700 meters. The probability of discovering commercial hydrocarbon stocks is estimated as high.

April 2003 LUKOIL increased its share in Yalama by 20%. SOCAR president Natig Aliyev and LUKOIL President Vagit Alekperov signed a pack of agreements on additional conditions of prospecting and development of the D-222 (Yalama) perspective sea structure located in Azerbaijan sector of the Caspian. The sides agreed upon concession conditions and signed the agreement on increase of LUKOIL's share from 60% to 80% at the expense of

Contract	Share participation	Development stage
Hovsani-Zykh field	LUKOIL 50%	(under study)
	SOCAR 50%	
Contract	Share participation	Development stage
Southwest Gobustan field (onshore)	SOCAR 20%	waiting start of effective development
	Commonwealth 80%	
Contract	Share participation	Development stage
Padar-Kharami bloc	SOCAR 20%,	(under study)
	Nations Energy 80%,	
Contract	Share participation	Development stage
Kursengi-Garabaghli field (onshore)	SOCAR 50%	(under development)
	Two subsidiaries of Chinese CNPC with 25% 80%	
Contract	Share participation	Development stage
Mishovdag-Kelameddin field (onshore)	SOCAR 50%	(under development)
	Nations Energy 85%	



SOCAR's share, which currently has only 20%. LUKOIL also expanded the contract area from 1287 sq. km. to 3037 sq. km. Drilling the first prospect well with floating semisubmersible drilling rig in the D-222 contract area is planned to start in the second half of 2004.

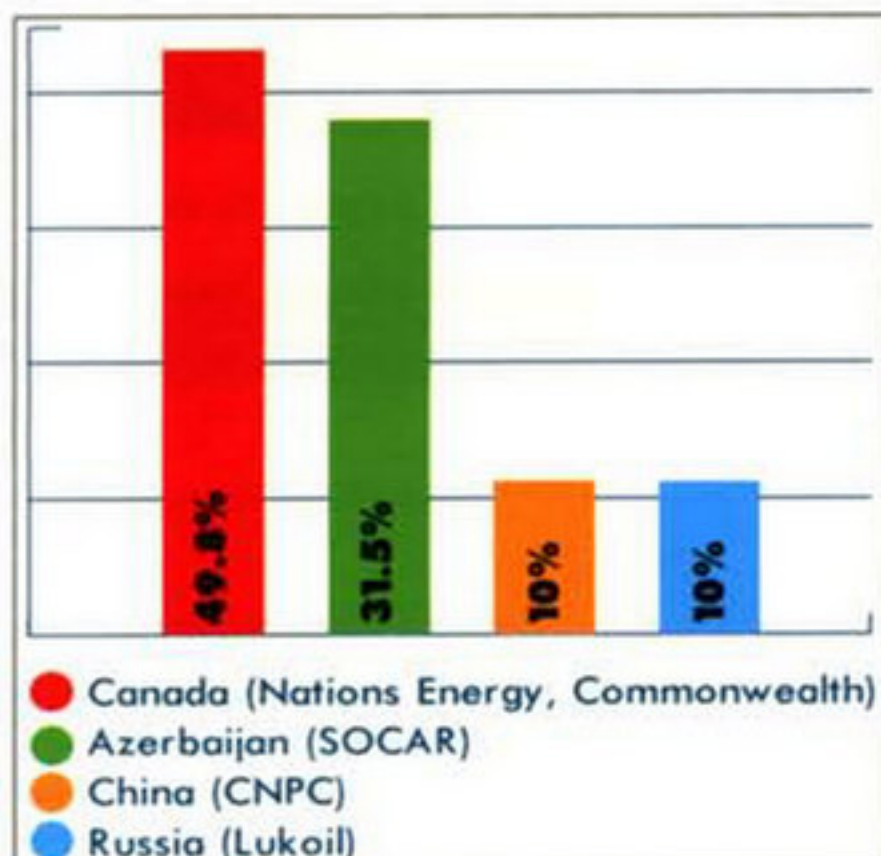
Hovsani-Zykh

In this project Russian LUKOIL and SOCAR have equal shares 50-50. Investments of the Russian side must total presumably \$250 mln.

Residual stocks of Hovsani-Zykh, on the data of the State Oil Company total 17-20 mln tons of oil.

After coordination of all questions with Azerbaijan Ecology and Natural Resources Ministry, it will be clear when the contract on development of the Hovsani-Zykh on-shore structure comes into force. Validity of the contract needed achievement of compromise between LUKOIL and SOCAR on the "exclusive sites" Hovsani-Zykh.

Definition of "exclusive areas" of the field means dedication of useful and free areas of the perspective bloc, where there are neither dwelling points nor objects of strategic importance. One of the obstacles is the



necessity of additional investments in realization of ecological measures.

Kursengi - Garabaghli

The contract on the bloc was signed on December 15, 1998 and ratified by Milli Mejlis in April 16, 1999. Conditions of the agreement provide rehabilitation, prospecting and development of the contract bloc. Total contract area is 450 sq. km.

The fields are located in the Salyan district, Azerbaijan, 150 km from Baku. Under the SOCAR data, the field operation period employed about 9 mln tons of oil since 1962. Shareholders of the operational company are: SOCAR (50%), two Chinese companies - China National Oil and Gas Exploration and Development Corp. (CNODC) and CNPC (Hong Kong) Ltd. (CNPCHK) possessing 25% each.

Chinese Great Wall plans to drill 18 wells in the contract area. Currently the company produces the so-called oil of K&K grade (density 26 degrees under API, sulfur contents 0.27%) in the area.

Mishovdag-Kelameddin

PSA on Mishovdag - Kelameddin was signed in September 12, 2002. Shares of the sides in this contract were distributed as follows: American Moncrief - 49.7%, PetOil (Turkey) - 35.3% and SOCAR - 15%. But already at the beginning of 2003 the situation changed and now it is like this: Canadian Nations Energy possesses 85%, SOCAR - 15%. There are 790 wells (200

oil) in the Mishovdag field, 190 in the Kelameddin field. Validity of the contract is designed for 25 years, with the opportunity of prolongation for five years. This year 3 wells will be drilled at the rehabilitation site (Mishovdag-Kelameddin), and 1 in the prospecting site (Padar-Kharami). The drilling will be carried out by the Turkish company TPIC.

The agreement on the Padar structure was signed between SOCAR and American company Moncrief Oil on April 27, 1999 in Washington. And in the Padar PSA SOCAR possessed 20% of shares, Moncrief Oil - 64%, ISR Oil - 16%. But, as in the previous contract of 2003 the list has changed.

Now participating interests of the project are: Nations Energy - 80%, SOCAR - 20%. Predicted volume of investments in the project is not less than \$500 mln.

Southwest Gobustan

Southwest Gobustan structure consists of 3 fields with the total area of 604 sq. km. The sum of capital investments of prospecting works in the contract area is estimated at \$51 mln.

Capital expenditures in the project total \$470 mln. Produced stocks of the structure equal to 115 mln barrels of oil and 530 bn c.f. of gas (totally about 206 mln barrels of oil equivalent).

Currently shareholders of the project are: SOCAR - 20%, the rest 80% are divided between Chinese CNPC, CNODC and Rosco.

STATES-PARTICIPANTS OF 5 ONSHORE AZERBAIJAN PSA PROJECTS - AVERAGED FIGURES (2004)

Country	Companies	Share participation
Canada	(Nations Energy Commonwealth)	49%
Azerbaijan	(SOCAR)	31%
China	(CNPC)	10%
Russia	(LUKOIL)	10%

**Successful Partnership in Azerbaijan
is our long-term strategy.**

AIOC Chirag 1 Platform

ИТОХУ
ITOCHU



ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.

5-1, Kita-Aoyama 2-chome,
Minato-ku, Tokyo 107, Japan
Tel.: (03) 3497 - 8122
Fax: (03) 3497 - 8128

Hyatt International Center, Hyatt Tower II,
6-th floor, Izmir str., 1033, Baku, Azerbaijan,
Tel.: (99412) 90 75 60, 90 75 61
Fax: (99412) 90 75 62
E-mail: cieco@itochuoil.in-baku.com

www.itochuoil.co.jp

КОНТРАКТУ ВЕКА - 10 ЛЕТ



ПРОЕКТЫ PSA В ДЕЙСТВИИ

Реализация нефтегазовой стратегии Азербайджана практически началась 10 лет назад - 20 сентября 1994 года - подписанием под руководством экс-президента, общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева контракта по разведке, разработке и долевом распределении добычи контрактной площади "Азери-Чираг-Гюнешли" (АЧГ). За это время, как говорится, "много воды утекло", пока в мире происходили слияния и поглощения крупнейших мировых нефтехолдингов, Азербайджану в рекордно короткие, по мировым стандартам, сроки удалось построить, по сути, новую хозяйственную систему, стать лидером среди стран СНГ по объему инвестиций на душу населения, начать экспорт своей нефти на мировые рынки, строительство двух трубопроводов Баку-Тбилиси-Джейхан и Баку-Тбилиси-Эрзерум - Южно-Кавказский евразийский транспортный коридор "имени Гейдара Алиева", который свяжет Каспий с рынками ЕС.

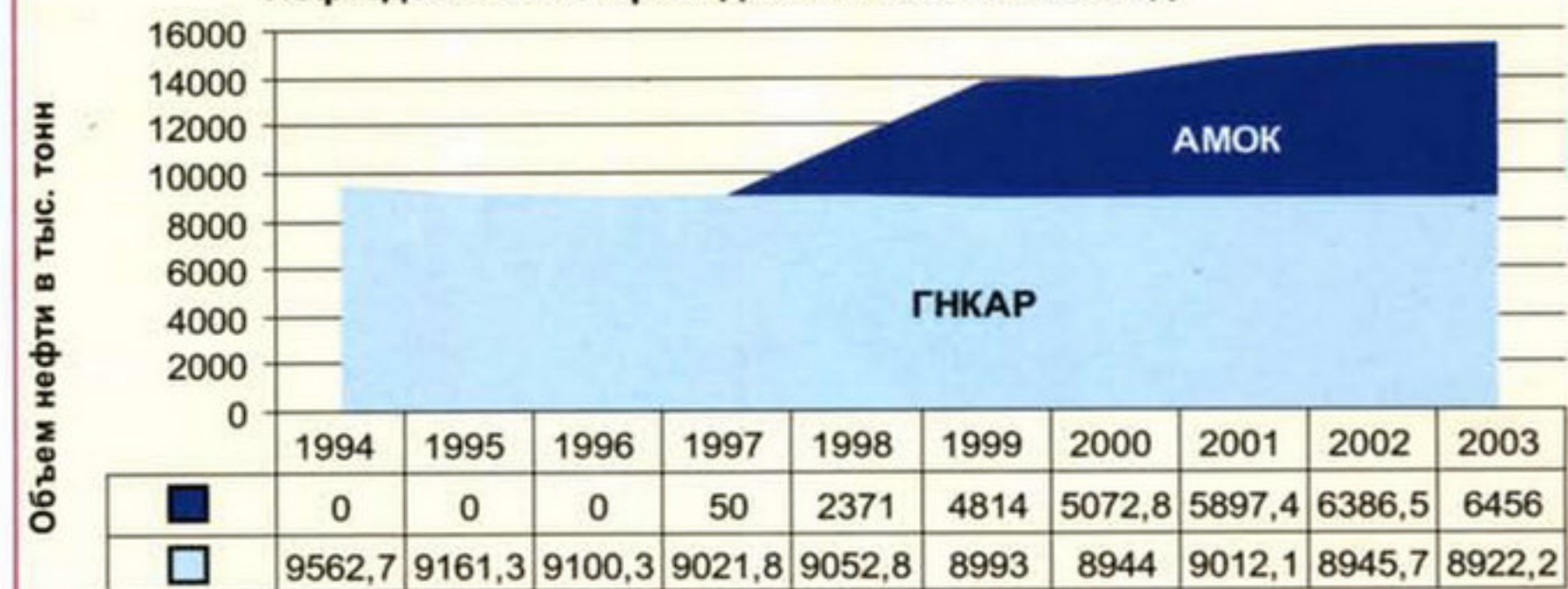
В декабре 2003 года Азербайджан понес тяжелую утрату - ушел из жизни лидер нации Гейдар Алиев, мы склоняем головы перед памятью этого великого Человека.

Нефтегазовая политика сегодня - это продолжение начатого 10 лет назад плюс параллельное динамичное развитие нефтяной сферы. А новейшая история

азербайджанской нефтепромышленности - зеркальное отражение всех процессов, происходящих в мировой нефтегазовой индустрии конца XX - начала XXI века. Среди участников соглашения, образо-

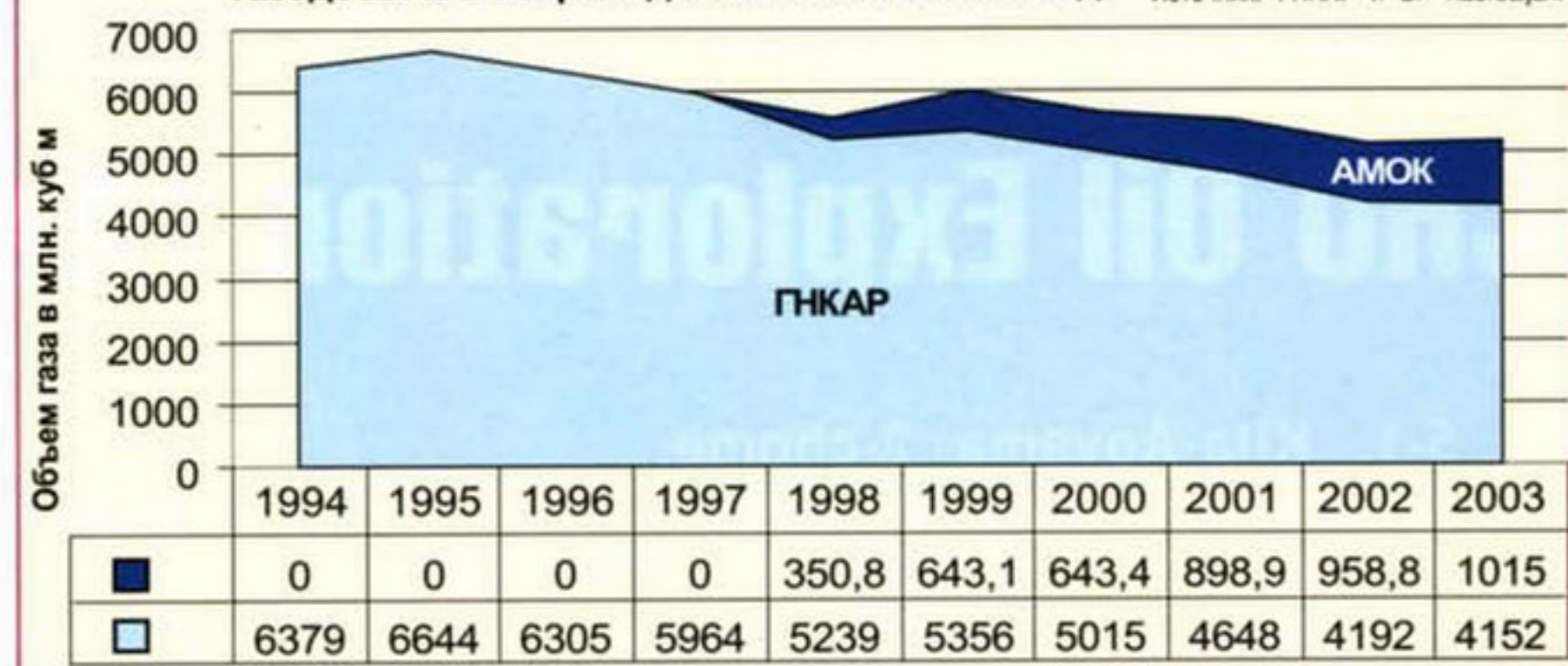
вавших тогда Азербайджанскую международную операционную компанию (AIOC), были американские Amoco, Unocal, Pennzoil, Exxon, McDermott, британские British Petroleum, и Ramco, нор-

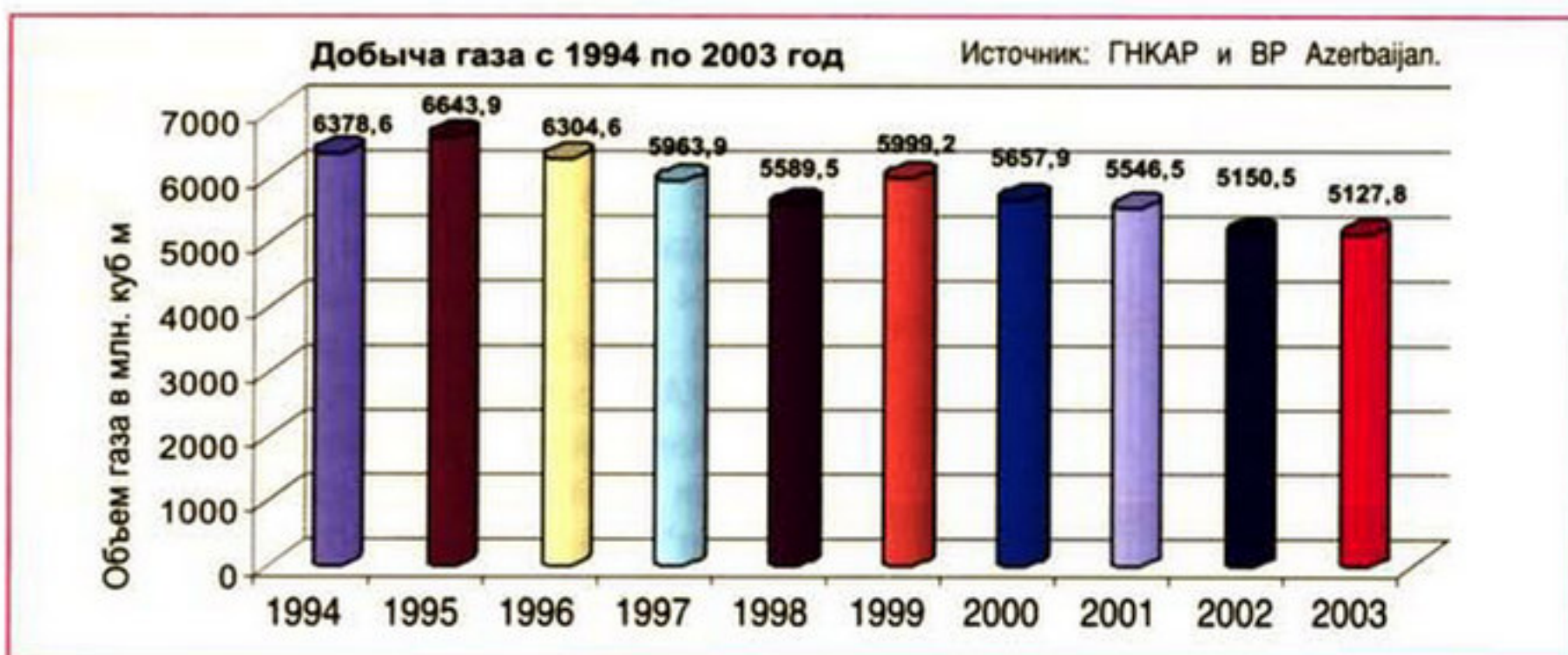
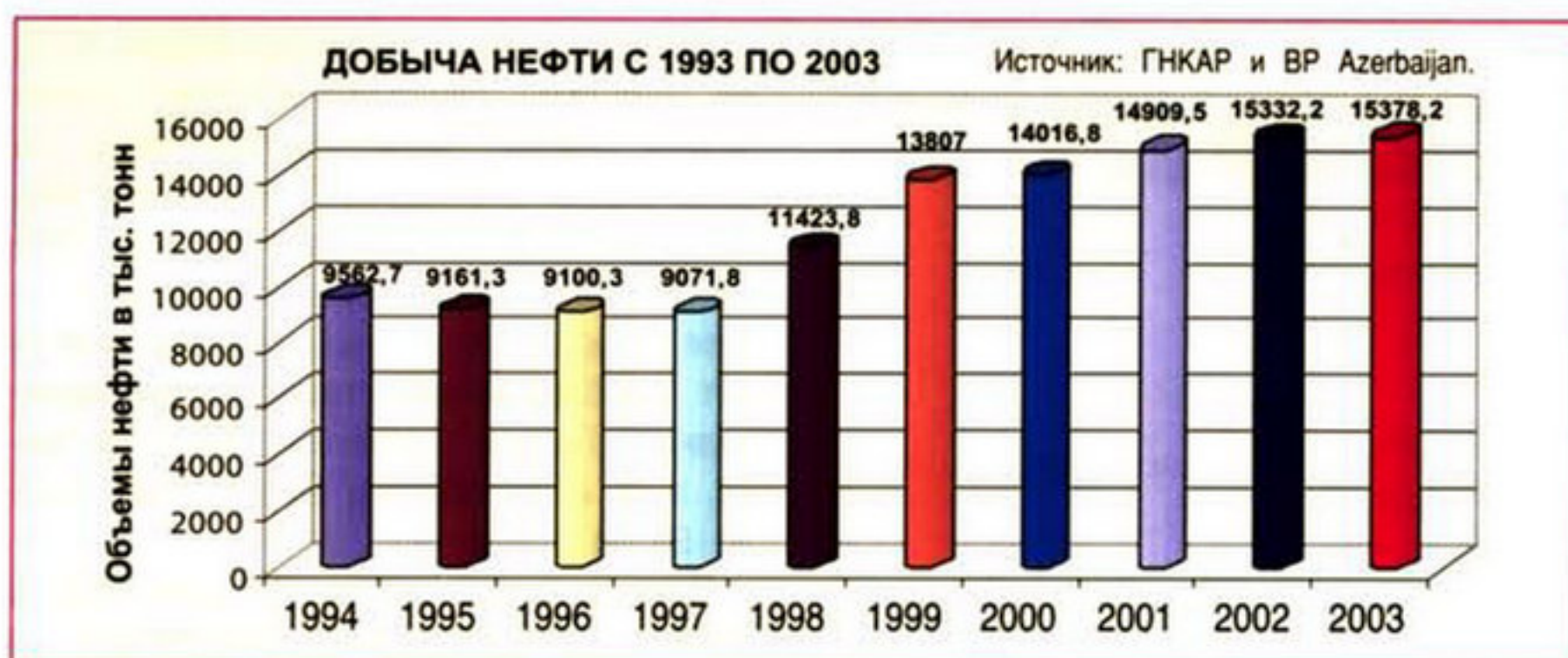
Нефтедобыча в Азербайджане с 1994 по 2003 год



Газодобыча в Азербайджане с 1994 по 2003 год

Источник: ГНКАР и BP Azerbaijan.





вежская Statoil, российская LUKoil, турецкая TPAO и Delta Oil из Саудовской Аравии.

В дальнейшем список компаний-участниц консорциума претерпел изменения, были перераспределены и перекуплены доли участия в контракте. "Вышла из игры" американская McDermott, в AIOC вошла японская Itochu, объединились два нефтяных гиганта - British Petroleum и Amoco.

В консорциум вступила американская Mobil, объединившаяся с Exxon, уже являвшейся участницей проекта. Кроме того, в AIOC появились "новые" имена: Devon Energy (бывшая Pennzoil), британская Ramco в 2000 году вышла из проекта, продав свою долю (2,0825%) саудовско-американскому альянсу Delta Hess за \$150 млн. И уже в 2002 году российская LUKOIL продала свою долю в

Структура добычи нефти и газа 2003 году

	Нефть, (млн т)	Газ, (млрд м³)
ГНКР	8.92	4.15
в.т.ч. «Азнефть»	8.06	4.04
СП и ОК	0.86	0.11
АМОК	8.48	1.02
ВСЕГО	15.38	5.17
в.т.ч. суша	1.8	0.25
море	13.78	4.92

Источник: Госкомитет по статистике Азербайджана, через агентство «Интерфакс»

Экспорт нефти и нефтепродуктов, млн т

	2003	2002
Нефть, всего	9,1	8,9
в.т.ч. ГНКР	2,8	2,5
АМОК	6,5	6,4
Нефтепродукты (ГНКР)	1,8	1,8

Источник: Госкомитет по статистике Азербайджана, через агентство «Интерфакс»

проекте за \$1,375 млрд. японской INPEX.

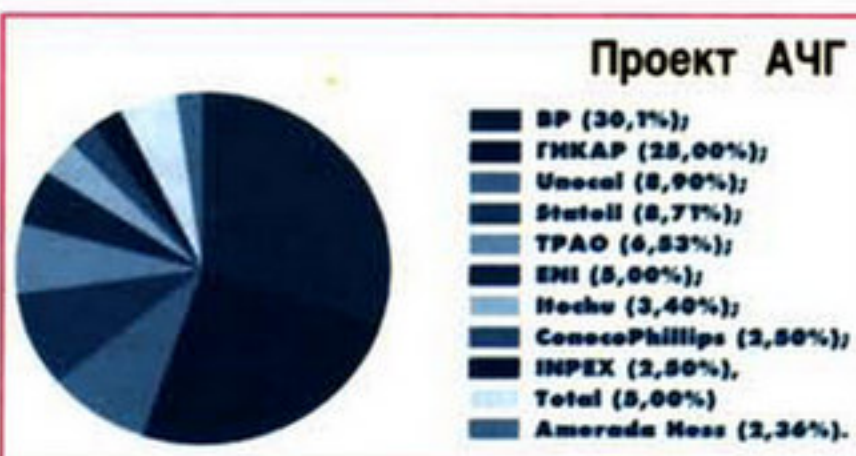
В настоящее время участниками проекта выступают BP (оператор- 34,1367% долевого участия), Unocal (10,2814%), ГНКР (10%), INPEX (10%), Statoil (8,5633%), ExxonMobil (8,006%), TPAO (6,75%), Devon Energy (5,6262%), Itochu (3,9205%), Delta Hess (2,7213%).

За истекшие 10 лет (с момента подписания) консорциум АМОК возглавляли 4 президента: Терри Адамс, Дэвид При-

Проект Азери-Чираг-Гюнешли

	Суммарный объем добычи, млрд барр	Максимальный уровень добычи, тыс. барр/день	Начало добычи	Стоимость реализации проекта, \$ млрд
Фаза-1	1.4	375	I квартал 2005 г.	3.4
Фаза-2	1.8	420	II квартал 2006 г.	5.2
Фаза-3	1.1	300 (предв. оценка)	середина 2008 г.	4.0 (предв. оценка)

Источник: «Нефтегазовая Вертикаль» по данным Интерфакс, со ссылкой на BP Azerbaijan



чард, Джон Легат и Дэвид Вудворд, который и по сей день является главой операционной компании.

В ноябре 1997 г. в соответствии с межправительственным соглашением между Азербайджаном и Россией, первая нефть с контрактной площади по трубопроводу Баку-Новороссийск была транспортирована в черноморский порт Новороссийск (Россия) для дальнейшего экспорта на мировые рынки. Единственный на то время экспортный трубопровод получил неофициально название "северного" маршрута.

В рамках первого этапа проекта, именуемого "Проектом ранней добычи нефти", на месторождении "Чираг" была построена платформа "Чираг-1", с которой на сегодня уже пробурено 17 скважин, бурится 18-ая.

Помимо этого, был построен по мировым стандартам и сдан в эксплуатацию Сангачальский терминал. Итальянской компанией Saipem было построено два подводных трубопровода: 24-дюймовый нефтепровод - до терминала в Сангачале, и 12-дюймовый газопровод - до газокomppressorной станции на "Нефтяных Камнях". В апреле 1999 года сдачей в эксплуатацию терминала в грузинском черноморском порту Супса и нефтепровода Баку-Супса, "проект ранней нефти" был удачно завершён. С этого момента AIOC стала владельцем второго экспортного нефтепровода, получившего название "западного маршрута". Именно по нему сегодня экспортируется почти вся добываемая на АЧГ нефть.

Производство

Добыча нефти собственно ГНКР достаточно стабильна, она меняется в ту или другую сторону на 1-2%. В 2003 году в республике было добыто 15.38 млн. т. нефти и 5,17 млрд м³ газа.

На долю ГНКР из этой суммы приходится около 58% добычи нефти и более 80% добычи газа Азербайджана.

Указом президента республики в январе 2003 года в структуре ГНКР были проведены изменения. В результате Производственное объединение по добыче нефти и газа на суше и Производственное объединение по добыче нефти и газа на море объединены в единое ПО "Азнефть". В настоящее время более 40% всей добычи газа Азербайджана поступает с месторождения Бахар, разра-

ПРОЕКТЫ PSA НА МОРЕ (Таб.1)

Контракт	Долевое участие		Стадия освоения
"Азери-Чираг"-Гюнешли"	BP	34,1367%,	(разрабатывается)
	Unocal	10,2814%,	
	ГНКАР	10%,	
	INPEX	10%,	
	Statoil	8,5633%,	
	ExxonMobil	8,0006%,	
	ТРАО	6,75%,	
	Devon	5,6262%,	
Блок "Араз-Алов-Шарг"	ГНКАР	40%,	(на стадии изучения)
	BP	5%,	
	ExxonMobil	15%,	
	Statoil	15%,	
	ТРАО	10%,	
	Alberta Energy	5%.	
Месторождение "Зафар-Машал"	ГНКАР	50%,	(на стадии изучения)
	ExxonMobil	30%,	
	Сопосо	20%.	
Блок "Инам"	ГНКАР	50%,	(на стадии изучения)
	BP	25%,	
	Shell	15%,	
Блок "Нахчыван"	ГНКАР	50%,	(на стадии изучения)
	ExxonMobil	50%,	
Блок "Савалан-Лерик-Дениз-Джануб-Далга"	ГНКАР	50%,	(заморожен)
	ExxonMobil	30%,	
Блок "Араз-Алов-Шарг"	ГНКАР	40%,	(на стадии разработки)
	BP	5%,	
	Statoil	15%,	
	LUKOIL	15%,	
	OIEC	10%,	
	Totalfinaelf	5%.	
	ТРАО	9%.	
Блок "Ялама"	ГНКАР	50%,	(на стадии разведки)
	LUKOIL	30%,	

батываемого ГНКАР. Масштабное увеличение добычи газа в стране ожидается с 2006 года, когда будет введено газоконденсатное месторождение Шах-Дениз. Согласно прогнозам, к 2010 году добыча газа возрастет в три раза и превысит 15 млрд м³ за счет контрактных

площадей АЧГ и Шах-Дениз. Большая часть добываемой ГНКАР нефти (6,4 млн тонн из почти 9 млн тонн в 2003 году) направляется на азербайджанские НПЗ. Остальной объем, 2,6 млн тонн транспортируется на экспорт по нефтепроводу Баку-Новороссийск.

Мощности двух азербайджанских НПЗ, на которых перерабатывается только нефть ГНКАР, используются лишь на 30%. Нефть с блока АЧГ полностью экспортируется по нефтепроводу Баку-Супса, и переориентировать ее на российское направление у консорциума АМОК нет необходимости: тариф транспортировки в России составляет \$15,6 за тонну, а по нефтепроводу Баку-Супса - около \$3 за тонну.

Помимо сырой нефти. 9,1 млн тонн в 2003 году, Азербайджан экспортирует и нефтепродукты. В основном это дизельное топливо (68% в 2003 году), автобензин (15%), авиакеросин (8%) и мазут (7.6%).

В 2003 году объем экспорта нефтепродуктов значительно сократился, и на 2004 год увеличения не планируется.

В декабре 2003 года "Газэкспорт" и ГНКАР подписали контракт по поставкам в Азербайджан российского газа с 1 января 2004 года. По контракту, "Газэкспорт" обеспечивает 50% потребностей республики в импортном газе.

Вторая половина необходимых объемов остается за "ИТЕРОЙ", которая имеет собственный контракт с Азербайджаном. В 2004 году суммарные поставки возрастут до 5,5 млрд м³, теоретически по 2,75 млрд м³ от каждой из двух российских компаний. Реализацию своих контрактных обязательств "Газпром" передает "КазРосГазу", совместному предприятию "Газпрома" и казахстанской компании "Каз-МунайГаз", которое будет поставлять в Азербайджан газ с Карачаганакско-го месторождения.

Затем "Газпром" подписал с Азербайджаном дополнительное соглашение о расширении поставок с 2,75 млрд м³ до 4,5 млрд м³.

"АЧГ" сегодня

В 2003 году инвестиции в нефтегазовый сектор Азербайджана по сравнению с предыдущим годом увеличились вдвое, до \$2 млрд, что составляет почти 83% от всех капиталовложений в экономику страны. В течение года на 17,7% выросли активы Государственного нефтяного фонда, созданного в декабре 1999 года для управления доходами от нефти. На проект освоения трех месторождений "АЧГ" Азербайджана уже потрачено около \$3 млрд.

Общие расходы по обустройству месторождений Азери, Чираг и Гюнешли составят 6 млрд долларов, и половина этой суммы уже вложена.

Основные работы по проекту АЧГ в 2004 году включают:

Установка буровой вышки на палубу платформы ЦА - 1 квартал (успешно вы-



полнено). Установка в море опорного блока ЦА - 1 квартал (завершается). Завершение укладки подводных трубопроводов - 2 квартал (два уже завершены).

Установка в море верхних строений на платформе ЦА - 3 квартал. Санционирование проекта и начало Фазы 3 - 3 квартал. Установка в море опорного блока ПДГНВ - 4 квартал. Объекты STEP (в Сангачалах) готовы к приему первой нефти - 4 квартал. Начало добычи первой нефти на ЦА - конец 4 квартала.

Строительство объектов инфраструктуры на месторождении Азери завершено на 90 процентов, платформа в западной части Азери готова на 48 процентов, а в восточной - на 18 процентов. Платформы, на которых разместятся компрессорная водонапорная станции, готовы на 65 процентов. Сейчас оператор проекта готовится к установке платформы на 48 скважин в центральной части месторождения Азери.

Нефти, добываемой только с месторождений "Азери-Чираг-Гюнешли", будет достаточно для того, чтобы строящийся основной экспортный трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан - BTC был эффективным, как отдельное коммерческое

предприятие при проектной мощности 50 млн. тонн нефти в год. Однако, это не значит, что по BTC на протяжении жизни всего проекта регулярно будет прокачиваться 1 млн. баррелей нефти ежедневно (50 млн. тонн нефти в год).

В начале, в рамках "Фазы-1" полномасштабной разработки "Азери-Чираг-Гюнешли", планируется добывать 400 тыс. барр. нефти в день. В рамках "Фазы - 2" в середине 2007 года объем добычи составит 800 тысяч баррелей. И лишь в рамках "Фазы - 3", которая начнется в конце 2009 года, эта цифра возрастет до 1 млн. баррелей в день. То есть, необходимое количество нефти для полной загрузки BTC будет получено не раньше конца 2009 года. Поэтому, когда говорится о том, что нефти от "контракта века" хватит на весь проект BTC, имеется в виду, прежде всего, именно период пиковой загрузки трубы. И в этот период придется добывать нефти столько, чтобы она не превышала возможности BTC, так как именно в этот момент может появиться дополнительная нефть с других месторождений. Сколько времени продлится пик - пока не известно. Это будет зависеть от того, какое количество компаний будут вовлечены в проект, и сколько нефти будет прокачиваться через трубу. График загрузки трубы, возможно, придется снижать и растягивать, либо, наоборот, держать на самом верхнем пределе, но в дальнейшем загрузка BTC начнет сходиться на нет.

Гипотетически можно предположить, что пик загрузки трубы продлится от трех до пяти лет. Протяженность нефтепровода БТД составляет 1762 км, из них в Азербайджане - 443 км, в Грузии - 249 км, а в Турции - 1070 км. Строительные работы начались в апреле 2003 года и завершатся в 4-ом квартале 2004 года. Экспорт азербайджанской нефти из порта Джейхан (Турция) намечен на 2-ой квартал 2005 года. К настоящему времени завершено 55% строительных работ по проекту. Стоимость проекта \$3,6 млрд.

Участниками проекта БТД являются: BP (30,1%); ГНКАР (25,00%); Unocal

(8,90%); Statoil (8,71%); ТРАО (6,53%); ENI (5,00%); Itochu (3,40%); ConocoPhillips (2,50%); INPEX (2,50%), Total (5,00%) и Amerada Hess (2,36%).

Проект Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД)

Основные этапы по проекту БТД в 2004 году:

Получение первого займа в рамках внешнего финансирования БТД-1 квартал

Готовность трубопровода БТД к заполнению линии в Азербайджане и Грузии - 4 квартал, завершение на 90% - 4 квартал 2004.

Готовность BOTAS к заполнению трубопровода в 1 квартале 2005

Одним из самых знаменательных событий этого года станет подключение Казахстана к системе BTC при помощи создания транспортного коридора Актау-Баку. Для создания системы Актау-Баку предполагается строительство нового терминала для хранения и перевалки нефти в Курыке (порт в 76 км юго-восточнее Актау), а также соединительных трубопроводов. Мощность системы по перевалке составит 20 млн. тонн нефти в год, на первом этапе будет перевозиться до 7,5 млн. тонн. Объем инвестиций будет определен после подписания межправительственного соглашения. Новая система будет построена к моменту, когда пойдет первая нефть с месторождения "Кашаган", то есть к 2007 году.

Для управления системой Актау-Баку будет создана отдельная компания, основными инвесторами которой выступят четыре компании - ENI, TotalFinaElf, ConocoPhillips и Inpex, участвующие в разработке казахстанского месторождения "Кашаган" и имеющие 15% долевого участия в компании BTC Со (оператор по строительству и эксплуатации трубопровода).

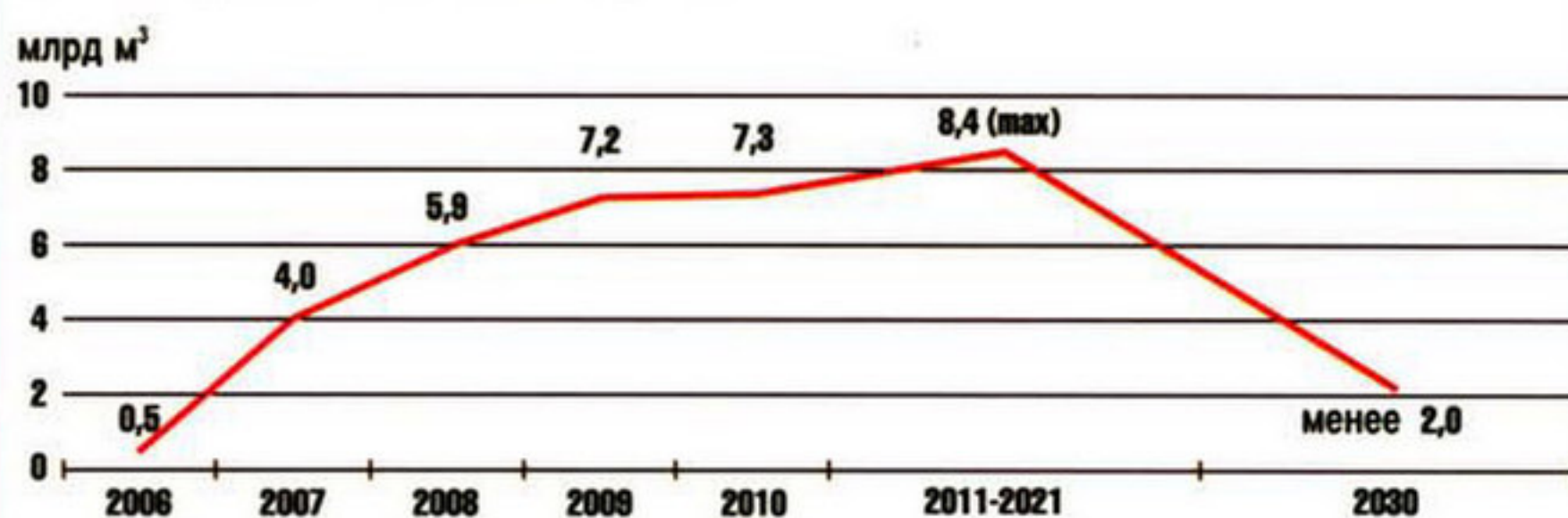
В 2004 году должны быть заключены договора между правительствами Казахстана и Азербайджана, а также BTC Со. и казахстанскими экспортёрами "Актау-Баку Со."

Проект Шах Дениз

Партнеры по Соглашению о разведке, разработке и долевом разделе добычи перспективной площади "Шах Дениз" (СДРД): BP Azerbaijan (оператор - 25,5%), Statoil (25,5%), ГНКАР (10%), LUKAgip (10%), NICO (10%), Total (10%), и ТРАО (9%). Эти же компании являются участниками строительства газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум.

В рамках проекта был предоставлен контракт корпорации Sumitomo на поставку 700 км сварных стальных труб большого диаметра для Южно-Кавказского трубопровода (ЮКТ). С января

Динамика добычи газа на Шах-Денизе



Источник: BP Azerbaijan

ГОСУДАРСТВА-УЧАСТНИКИ В МОРСКИХ ПРОЕКТАХ
АЗЕРБАЙДЖАНА - УСРЕДНЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ (2004 год)

Страна	Компании	Долевое участие
Азербайджан	(ГНКАР)	35%
США	(ExxonMobil, Unocal, Conoco, Devon)	21.11%
Британо-американские инвестиции	(BP)	12.45%
Россия	(ЛУКОЙЛ)	10.6%
Норвегия	(Statoil)	6.1329%
ЕС (Нидерланды, Франция, Италия)	(Shell, Total, Eni)	4.97%
Турция	(ТРАО)	3.1875%
Япония	(Itochu, Inpex)	1.74%
Иран	(NIOC)	1.25%
Канада	(Alberta)	0.625%
Саудовская Аравия	(Delta)	0.34%

(В таблице не учтены нераспределенные 20% в проекте "Савалан-Далга-Джануб")

2004 года в Азербайджан прибывают партии труб для ЮКТ, что позволит начать укладку трубопровода в четвертом квартале 2004 г. Инженерно-технические работы и размещение заказов на поставку материалов и оборудования идут в соответствии с графиком.

Стадия-1 проекта предусматривает установку платформы, прокладку двух подводных трубопроводов и сооружение установок для подготовки газа и конденсата на береговом терминале, а также строительство Южно-Кавказского трубопровода из Азербайджана через Грузию к турецкой границе (азербайджано-грузинская часть газотранспортной магистрали Баку-Тбилиси-Эрзерум). Стоимость Стадии-1 оценена в \$2,3 млрд, Южно-Кавказского трубопровода - в \$0.9 млрд.

В течение 2003 года было завершено бурение первой и почти закончено бурение второй из трех намеченных опережающих скважин. В июле в Сингапуре начато строительство морской платформы, блоки которой должны прибыть в Баку к октябрю 2004 года.

Стадия - 1 предусматривает суммарную добычу 178 млрд м³ газа и 34 млн тонн конденсата, при максимальном годовом уровне 8,4 млрд м³ газа и 2 млн тонн конденсата.

В рамках проекта начиная с 2006 года будет осуществляться поставка газа в Турцию в объеме 6,6 млрд м³ в год по контракту, охватывающему 15 лет. Помимо этого, 1,5 млрд м³ в год будет закупать Азербайджан и 0,8 млрд м³ в год - Грузия.

Второй этап разработки месторождения может быть начат в 2010 году, с доведением добычи до пикового уровня 16 млрд м³ в год. Экспорт газа за пределы Турции, по мнению консорциума, возможен только на этом этапе. В ка-

честве перспективных рынков помимо Европы рассматриваются Иран и Россия. Но пока этот вопрос находится исключительно на концептуальной стадии рассмотрения.

Извлекаемые запасы месторождения на этапе Стадии-1 оцениваются в 625 млрд м³ газа и 101 млн тонн конденсата, а всего месторождения - в 1 трлн м³ и 400 млн тонн конденсата.

Однако в свете последних сообщений запасы "Шах-Дениз" могут оказаться значительно больше. В процессе бурения первой опережающей скважины был вскрыт новый газоносный пласт, оценка запасов которого будет произведена после завершения второй опережающей скважины.

Основные события по Стадии 1 в 2004 году.

Повышение эффективности выполнения проекта - 1 квартал, для поставки первого газа в 4 квартале 2006 года.

Доставка секций платформы TPG500 на Каспий - 3 квартал.

Отправка в Азербайджан по морю секций платформы TPG и бурового оборудования - 3 квартал.

ГОСУДАРСТВА-УЧАСТНИКИ ДВУХ ОСНОВНЫХ ЭКСПОРТНЫХ
ПРОЕКТОВ АЗЕРБАЙДЖАНА - УСРЕДНЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ (2004 год)

Страна	Компании	Долевое участие
Великобритания-США	(BP)	27.8%
Азербайджан	(ГНКАР)	17.5%
Норвегия	(Statoil)	17.1%
ЕС - Франция, Италия	(Total, ENI)	12.5%
Турция	(ТРАО)	7.76%
США	(Unocal, ConocoPhillips, Amerada Hess)	6.88%
Иран	(NIOC)	5%
Россия	(ЛУКОЙЛ)	2.5%
Япония	(Itochu, INPEX)	2.95%

Завершение программы опережающего бурения - 3 квартал.

Начало соединения секций платформы TPG в плавучем сухом доке - 4 квартал
Начало строительства трубопровода ЮКТ - 4 квартал. Помимо двух основных контрактов по "АЧГ" и "Шах-Дениз", по которым уже ведутся активные работы, в Азербайджане действуют еще 6 контрактов типа PSA (production sharing agreement) на море и 5 контрактов psa на суше (см. Таб.1).

"Араз-Алов-Шарг"

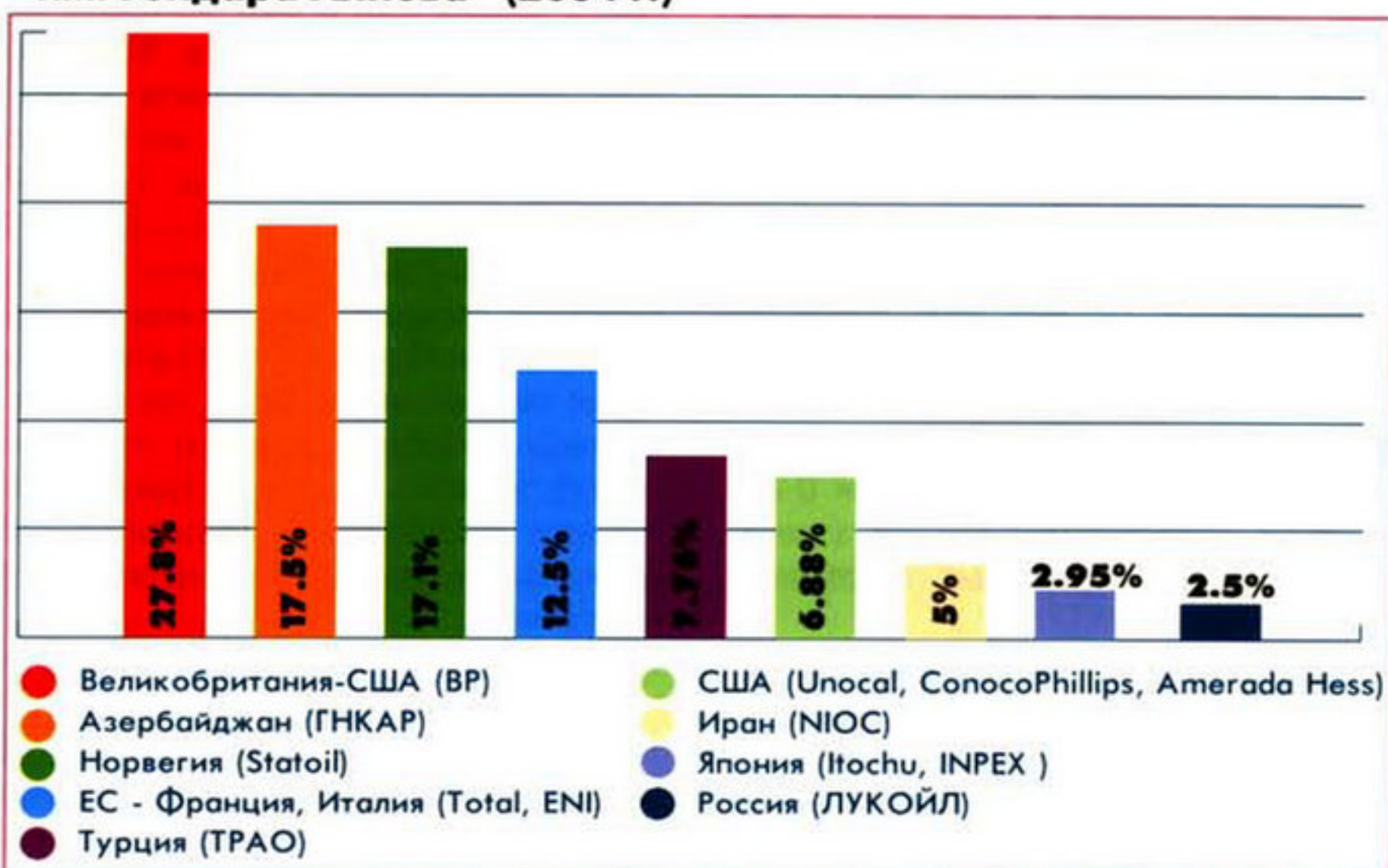
Согласно контракту, подписанному между BP и ГНКАР, бурение первой разведочной скважины на блоке должно было начаться давным-давно, но после июльского инцидента 2001 года, когда патрульные катера иранских ВМС под угрозой применения силы заставили азербайджанские исследовательские суда уйти из этого района, BP, как оператор проекта, приостановила все работы и до сих пор на блок не возвращалась. И хотя BP не уведомила ГНКАР о том, что считает "иранский" инцидент форс-мажорным обстоятельством, она заявила, что работы на "Араз-Алов-Шарг" будут приостановлены до тех пор, пока Азербайджан и Иран не договорятся о принадлежности спорного месторождения.

Специалисты ГНКАР считают южно-каспийский блок "Араз-Алов-Шарг" весьма перспективным. После проведения ГНКАР по заказу BP поверхностных исследований донных отложений на блоке специалисты пришли к выводу о наличии здесь большого количества углеводородов. В ходе исследований была обнаружена так называемая "живая" нефть.

Это значит, что углеводороды залегают не очень глубоко. А детальная интерпретация показала, что бассейн залегающий очень большой. Более того, в этой части моря происходит активная миграция нефти, что увеличивает шансы найти именно коммерчески привлекательные объемы сырья.

ГОСУДАРСТВА - УЧАСТНИКИ ЮЖНО-КАВКАЗСКОГО ЕВРАЗИЙСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА

"им. Гейдара Алиева" (2004 г.)



"Зафар-Машал"

Контракт был подписан между американской ExxonMobil и ГНКАР 27 апреля 1999 года. 50% долевого участия проекта принадлежит Госнефтекомпани и 30% - ExxonMobil. В 2000 году еще 20% было передано американской Conoco (ныне ConocoPhillips). Сумма инвестиций в проект оценивается примерно в \$2 млрд, а прогнозный объем запасов нефти - в 140 млн. тонн, из которых 100 млн. приходится на "Зафар", и 40 млн. на "Машал". После серии неудач при бурении в северной части структуры "Зафар", полупогружная буровая установка "Лидер" была перемещена на юго-восток на расстояние почти 4 км от прежней точки. Глубина воды на новом месте еще больше - 720 метров. Проектная глубина скважины прежняя - до 7000 метров.

Структуры "Зафар"- "Машал" были выявлены в результате сейсмических исследований в 1961 году, а первые геофизические работы на них проводились в 1985 и 1987 гг. Разведочное бурение на блоке не велось. Глубина залегания продуктивных пластов составляет 3500-3800 метров.

Весь разведочный период этого проекта фактически разделен на две части - 3 года составляет его основная часть, в течение которой иностранный подрядчик обязан провести на контрактном блоке трехмерную сейсморазведку площади на 643 км² и пробурить 2 разведочные скважины. Затем подрядчик имеет право продлить разведочный период еще три раза по одному году. Каждый год ему будет необходимо закладывать по одной скважине.

"Инам"

Акционерами проекта "Инам" являются ГНКАР - 50%, BP - 25%, RD/Shell - 25%. По условиям контракта, в случае обнаружения промышленных запасов нефти месторождение "Инам" будет эксплуатироваться 25 лет. Прогнозные запасы нефти здесь оцениваются в 1,4 - 2 млрд. баррелей. Инвестиции в проект составят \$1,7 - 2 млрд.

В феврале 2001 года бурение INX-1 с ППБУ "Деде Горгуд" было приостановлено на отметке 4442 метра (проектная глубина скважины 5025 метра) из-за

аномально высокого давления на выходе. Буровое оборудование "Деде Горгуд" выдерживает давление до 700 атмосфер, а на INX-1 оно оказалось выше. В связи с этим было принято решение добурить скважину с помощью ППБУ "Истиглал", оборудование которой рассчитано на более высокое давление.

Однако и "Истиглал", пробуравив всего 108 метров, вынуждена была отказаться от бурения.

В настоящее время проводятся геолого-инженерные изыскания с целью возобновления бурения первой скважины в 2004 году.

"Нахчыван"

ГНКАР и ExxonMobil имеют равные доли в этом проекте. Инвестиции в разработку "Нахчыван" оцениваются в \$2 млрд. Прогнозируемые запасы 110 млн. тонн нефти и 85 млрд. куб. метров газа. Нефтегазовый блок "Нахчыван" расположен в 85 км к югу от Баку. Контрактная площадь составляет 280 кв. км, глубина воды достигает в некоторых местах 800 метров.

Американская компания ExxonMobil отказалась от дальнейшего пользования ППБУ "Истиглал" в связи с тем, что на первой разведочной скважине на блоке "Нахчыван" она не обнаружила коммерчески выгодных запасов нефти. Вместе с тем, в ходе бурения первой скважины было получено достаточно много информации о нефтегазовом блоке в целом. Даже были отобраны два образца керна, что обычно делают в ходе бурения

ПРОЕКТЫ PSA НА СУШЕ (Таб. 1)

Контракт	Долевое участие	Стадия освоения
Месторождение "Говсаны-Зых"	LUKOIL 50% ГНКАР 50%	на стадии изучения
Контракт	Долевое участие	Стадия освоения
Месторождение "Юго-западный-Гобустан" (суша)	ГНКАР 20% Commonwealth 80%	ожидает начала эффективной разработки
Контракт	Долевое участие	Стадия освоения
Блок "Падар-Харамы"	ГНКАР 20% Nations Energy 80%	на стадии изучения
Контракт	Долевое участие	Стадия освоения
Месторождение "Кюрсанги-Карабаглы" (суша) Две дочерние компании китайской	ГНКАР 50% CNPC по 25% 80%	разрабатывается
Контракт	Долевое участие	Стадия освоения
Месторождение "Мишовдаг-Келамеддин" (суша)	ГНКАР 50% Nations Energy 85%	разрабатывается

второй скважины. Геологические изыскания говорят о том, что на блоке достаточно много углеводородов. Компания возлагает большие надежды на вторую скважину.

"Савалан-Лерик-Дениз-Джануб-Далга"

Партнерами в контракте по блоку "Савалан" выступают ГНКАР (50%) и американская ExxonMobil (30%). 20% долевого участия пока остаются свободными. В блок "Савалан" входят четыре структуры "Савалан - Далга - Лерик-Дениз - Джануб". Общая площадь блока, расположенного в южной части Каспия, составляет 850 кв. км.

Иран, который предлагает разделить Каспий на пять равных частей, утверждает, что часть блока "Савалан" находится в его секторе моря.

В Баку же настаивают на том, что границы национальных секторов должны соответствовать береговой линии каждого прикаспийского государства. В ExxonMobil не раз заявляли, что пока компания не планирует начинать работу на "Савалане". "Поскольку в проекте остались свободные 20%, и парламент Азербайджана пока не ратифицировал контракт, позиция нашей компании - только ждать. Мы не можем сказать, сколько времени это займет". Представитель американской компании отметил, что ExxonMobil, как частная компания, не намерена принимать участие в разрешении спорных вопросов между Азербайджаном и Ираном. "Этим должны заниматься правительства двух стран", - подчеркнул он.

По словам представителей ГНКАР, при делении Каспия любым методом, морской блок "Савалан" окажется в азербайджанском секторе моря. Поэтому американской компании ExxonMobil не стоит сомневаться в стабильности этого проекта. Тем не менее, специалисты ГНКАР считают, что ExxonMobil вряд ли в ближайшее время начнет работать на этой перспективной структуре: "Савалан" почти не изучен, нет детальной картины залегания пластов и миграции нефти.

На реализацию проекта, во-первых, требуются огромные средства: следует провести сейсморазведку с максимальным разрешением, геолого-геофизические изыскания, создать модель структуры, и только после этого можно будет подсчитать запасы площади. Если извлекаемые объемы углеводородов окажутся экономически привлекательными, то на весь проект, с учетом разведочного бурения потребуется не менее 2 млрд. долларов.

"Ялама"

Соглашение о разведке, разработке и

долевым разделе добычи по перспективному блоку D-222 в азербайджанском секторе Каспия было подписано 3 июля 1997 года в Москве в ходе официального визита главы Азербайджана в РФ. После ратификации Милли Меджлисом 10 декабря 1997 года соглашение вступило в силу.

Предполагаемый объем инвестиций в проект - \$2,5 млрд. Запасы структуры оцениваются в 130 млн. тонн нефти. По условиям контракта, LUKOIL должна пробурить на контрактной площади не менее 2 оценочных скважин, проектной глубиной примерно в 3000 м. Блок D-222 является частью самой крупной в северо-восточной части Каспия перспективной структуры

"Ялама", которая размещается примерно равными частями в азербайджанском и российском секторах каспийского моря на расстоянии 30 км от берега. Глубина моря в районе перспективной структуры "Ялама" составляет от 80 до 700 метров.

Вероятность открытия промышленных запасов углеводородов оценивается как высокая.

В апреле 2003 года LUKOIL увеличила свою долю в проекте "Ялама" на 20%. Стороны договорились об условиях переуступки и подписали соглаше-

ГОСУДАРСТВА-УЧАСТНИКИ 5 ПРОЕКТОВ PSA НА СУШЕ АЗЕРБАЙДЖАНА - УСРЕДНЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ (2004 год)

Страна	Компании	Долевое участие
Канада	(Nations Energy, Commonwealth)	49%
Азербайджан	(ГНКАР)	31%
Китай	(СНРС)	10%
Россия	(ЛУКОЙЛ)	10%

ние об увеличении доли LUKOIL с 60% до 80% за счет доли ГНКАР, за которой теперь закреплено всего 20%. LUKOIL также расширила контрактную площадь с 1287 км² до 3037 км².

В результате проведенных переговоров стороны договорились об условиях такого расширения и подписали соответствующие соглашения. Во втором полугодии 2004 года на контрактной площади D-222 планируется начать бурение первой поисковой скважины с использованием плавучей полупогружной буровой установки "Лидер".

"Говсаны-Зых"

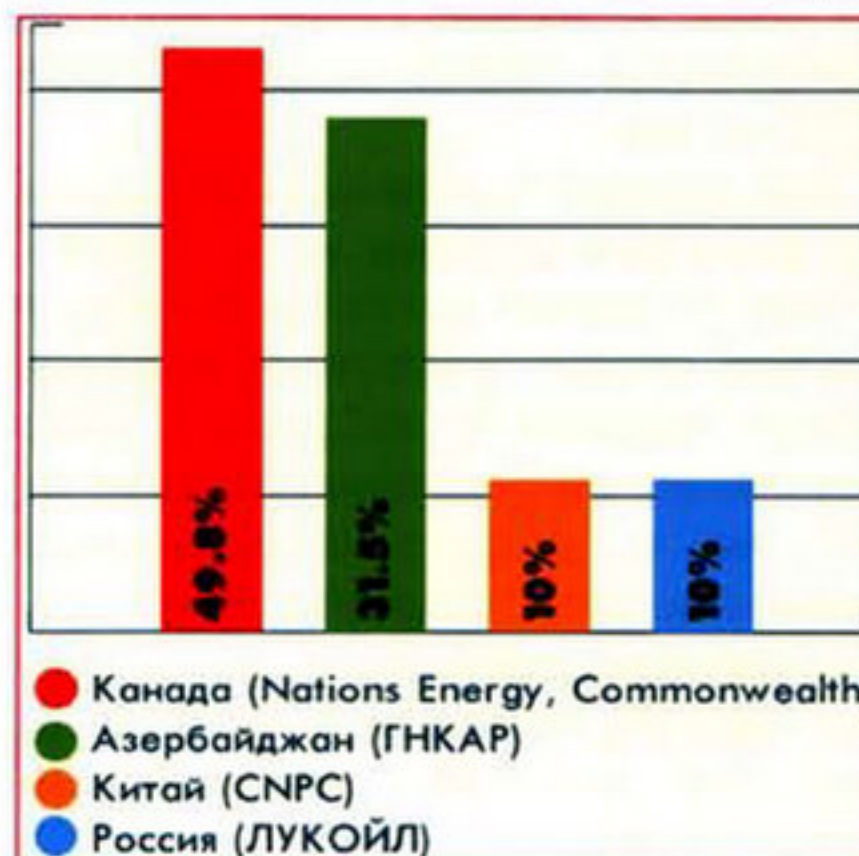
В этом проекте российская LUKOIL и ГНКАР владеют равными долями 50х50. Инвестиции российской стороны, предположительно, должны составить \$250 млн. Остаточные запасы "Говсаны-Зых", по данным Госнефтекомпании, составляют 17-20 млн. тонн нефти.

После согласования всех вопросов с Министерством экологии и природных ресурсов Азербайджана прояснится вопрос с вступлением в силу контракта по разработке оншорного блока "Говсаны-Зых". Для вступления контракта в силу необходимо было также достижение компромисса между ЛУКОЙлом и ГНКАР по определению "исключительных участков" "Говсаны-Зых". Определение "исключительных площадей" месторождения это выделение полезных и свободных площадей перспективного блока, где нет населенных пунктов и объектов стратегического значения. Одним из препятствий является необходимость дополнительных инвестиций в проведение экологических мероприятий.

"Кюрсанги-Карабаглы"

Контракт по блоку был подписан 15 декабря 1998 года и ратифицирован Милли Меджлисом 16 апреля 1999 года. Условия соглашения предусматривают реабилитацию, разведку и разработку контрактного блока. Общая контрактная площадь составляет 450 км². Месторождения расположены в Сальянском районе Азербайджана, в 150 км. от Баку. По данным ГНКАР, за период эксплуатации месторождения, с 1962 года, было извлечено около 9 млн. тонн нефти. Мес-

торожение "Карабаглы" разрабатывается с 1960 года, и за время его эксплуатации было добыто 5,1 млн. тонн нефти. По мнению специалистов Госнефтекомпании, остаточные запасы нефти на контрактной площади составляют 152 млн. тонн. Срок действия соглашения - 25 лет. Объем инвестиций в этот про-



ект оценивается примерно в 1 млрд. долларов. Акционерами операционной компании являются: ГНКАР (50%), две китайские компании - China National Oil & Gas Exploration and Development Corp. (CNODC) и CNPC (Hong Kong) Ltd. (CNPCHK), владеющие по 25%.

В настоящее время ГНКАР добывает на площади нефть, так называемого, сорта K&K (плотность 26 градусов по API, содержание серы 0,27%).

Всего Salyanoil имеет обязательство на бурение трех разведочных скважин. Однако в этом году операционная компания уже потеряла одну скважину пробуренную на месторождении "Гарабагы".

"Мишовдаг-Келамеддин"

PSA по "Мишовдаг - Келаметдин" был подписан 12 сентября 2002 года. Долевое участие сторон в этом контракте было распределено следующим образом: американская Moncrief - 49,7%, PetOil (Турция) -35,3% и ГНКАР-15%. Но уже в начале 2003 года состав изменился и сейчас он выглядит так: канадская Nations Energy владеет 85%, ГНКАР-15%. На месторождении "Мишовдаг" имеются 790 скважин (200 нефтяных), на месторождении "Келамеддин" - 190. Срок действия контракта рассчитан на 25 лет, с возможностью продления еще на пять. Karasu Operating Company (КОС) намерена провести на всей контрактной

площади трехмерную сейсмозазведку для исследования структуры.

В этом году на реабилитационном участке ("Мишовдаг - Келамеддин") будут пробурены - 3 скважины, а на разведочном ("Падар-Харами") - одна. Бурение будет осуществлять турецкая компания TRIC.

Соглашение по блоку "Падар" было подписано в Вашингтоне между ГНКАР и американской компанией Moncrief Oil 27 апреля 1999 года. и в PSA по "Падару" ГНКАР принадлежали 20% участия, Moncrief Oil - 64%, ISR Oil - 16%. Но, как и в предыдущем контракте в 2003 году список изменился.

Сейчас акционерами проекта выступают: Nations Energy- 80%, ГНКАР - 20%. Прогнозируемый объем инвестиций в проект - не менее \$500 млн. Блок "Падар" находится в Гаджигабульском районе Азербайджана северо-западнее Нижне-Куринской впадины.

Он расположен между находящимися в разработке перспективными месторождениями суши "Кюровдаг" (в разработке с 1955 г.), "Мишовдаг" (с 1956 г.) и "Келамеддин" (с 1977 г.). За годы эксплуатации с трех месторождений добыто более 55 млн. тонн нефти. Поисково-разведочные работы проводились там в 1958-70 гг.

На "Большом" и "Малом Харами" были получены небольшие промышленные притоки нефти и газа, но разведочные

работы не были завершены, и структуры не были введены в эксплуатацию, в основном, из-за отсутствия инфраструктуры.

"Юго-Западный-Гобустан"

Месторождение "Юго-западный Гобустан" состоит из 3-х блоков общей площадью 604 кв. км. Пробурено 137 эксплуатационных скважин, которые сегодня закрыты. Помимо этого, пробурено еще 250 поисковых и оценочных скважин. Сумма капитальных вложений в разведочные работы на контрактной площади оцениваются в \$51 млн. Общая оценка кап. затрат в проект - \$470 млн. Извлекаемые запасы блока равны 115 млн. барр. нефти и 530 млрд. футов³ газа (в общей сложности, около 206 млн. барр. нефтяного эквивалента).

В настоящее время акционерами проекта выступают: ГНКАР -20%, оставшиеся 80% распределены между китайской CNPC и CNODC и Rosco.

Госнефтекомпания Азербайджана в апреле 2004 года утвердила программу бурения на этот год операционной компании Gobustan Operating Company, разрабатывающей контрактную площадь "Юго-Западный Гобустан". Всего операционная компания планирует бурение десяти скважин, из которых пять будут разведочные. Ежесуточный дебит скважин составляет от 13 до 15 тыс.м³ топлива.



КИСЛОРОДМАШ

Воздухоразделительные установки для получения кислорода, азота, аргона. Блочно-контейнерное исполнение.



Машины термической резки портального типа для фигурного и прямолинейного раскроя

Оборудование для транспортировки, хранения, принудительного перелива и газификации двуокиси углерода



Газификационное оборудование для транспортировки, хранения, газификации сжиженных технических газов: кислорода, азота, аргона

Государственная премия Украины в области науки и техники 2002 года



Разработан и создан блок глубокой очистки аргона от кислорода Ар-0,1 методом низкотемпературной ректификации.



На предприятии действует система качества, соответствующая требованиям ДСТУ ISO 9001-2000, зарегистрированная в Реестре системе сертификации УКРСЕПРО. Продукция предприятия сертифицирована в России в системе сертификации ГОСТ Р Госстандарта России.

АО КИСЛОРОДМАШ

Украина, 65031, г. Одесса, ул. Промышленная, 1

Приемная

Тел. (0482) 23 53 17, факс (048) 733 96 33

E-mail: office@kislordmash.com

Отдел маркетинга и сбыта

Тел./факс (048) 733 98 86, 715 07 41, 715 07 42 715 07 43

E-mail: marketing@kislordmash.com

www.kislordmash.com

"WE ADMIT CONSTRUCTION OF UNDERWATER TRANSCASPIAN PIPELINES WITH COMPROMISE"

Vice Minister of Foreign Affairs, Special representative of the President of the Russian Federation for Caspian sea status affairs V.I.Kalyujniy



Vice Minister of Foreign Affairs, special representative of the President of the Russian Federation on Caspian sea status regulation V.I.Kalyujniy

Caspian Energy: How do You assess today's practical importance of the Convention on the Caspian ecology signed in Teheran? What kind of steps will be taken in future for its realization?

Vice Minister of Foreign Affairs, special representative of the President of the Russian Federation on Caspian sea status regulation: We are satisfied with the Frame Convention on environmental protection of the Caspian sea signed in November 2003 in Teheran. This is the first document signed by all the five Caspian countries. The nearest task is for the Convention participants to complete the intergovernmental procedures needed for its entering into force. During a year after this the Conference of the Sides will be held where financial and organizational issues of the Convention must be solved. As the signed document is of a frame character determining basic directions and principles of activity, it must be of a fully concrete content, the appropriate protocols and agreements in the field of environmental protection must be signed.

Is it possible, in Your opinion that Iran and Turkmenistan will achieve a compromise?

There is a possibility. We expect the compromise will be achieved. From our side we are ready to support the ongoing negotiations, surely, if the agreeing sides ask for this.

How do You assess the results of Your last meeting with the Turkmenistan leader Saparmurat Niyazov?

We highly appreciate the meeting with the

President of Turkmenistan S.A.Niyazov. A fully useful and substantial conversation took place, key problems of the Caspian legal status was discussed. We received quite clear, and what is more, giving hope for moving ahead answers to all the questions.

What kind of possibility is there for signing bilateral agreement with Turkmenistan similar to those with Kazakhstan and Azerbaijan?

Russia has no bottom sites in the Caspian adjoining with Turkmenistan. Turkmenistan conducts bilateral dialogue with its neighbors - the agreement with Kazakhstan is almost prepared, negotiations with Azerbaijan are renewed, next stage of negotiations with Iran is expected in the nearest time. We welcome this process, wish it success and progress.

Today Azerbaijan and Kazakhstan speak about joint laying of the Transcaspian gas line, may the KazRosGaz JV join it or does this idea belong to the category of fantasy?

Before the project of creating Turkmenistan-Azerbaijan Transcaspian gas line was proposed, but today, as far as I know, this question is not standing at the practical level. I have no information about the plans of Kazakhstan-Azerbaijan gas line yet. In our opinion, in view of high seismic character of the Caspian, employment of the main lines is linked with a high ecological risk. And in view of the closed character of the reservoir and directions of the flows, in case of an accident independent of the pipeline route, all will suffer a damage including the coastal countries and the reservoir in the whole. Therefore Russia considers it undesirable to construct subsea main lines. In view of a compromise, we admit their construction with the condition that ecological expertise of these projects will be approved by all the Caspian countries. And in case of an accident the side having laid it will bear a material liability for the harm caused to the other sides and environment.

How do You assess the situation in Batumi, to what extent, in Your opinion, such kind of economic sanctions in regard to anybody infringing the population's interests and the third sides may be justified today?

This is quite another problem. Our position on regulation there is known.

What kind of possibility is there today

for creation of the KazRosneft JV by the proposal of the Kazakhstan president during the visit of the Russian president to Astana?

KazRosGaz has been created, but I have not heard about creation of KazRosneft yet. In pursuance of the Russian-Kazakhstan Agreement on demarcation of the north part of the Caspian sea aimed at realization of sovereign rights of the depth users and the Protocol to it, the plans of joint development of Kurmangazi, Khvalinskoye and Central oil and gas bearing structures are being coordinated. The Protocol stipulates creation of a JV in Kurmangazi. Creation of JV also in the rest two structures is possible, too.

Realization of which direction - Novorossisk-Supsa-Ceyhan or Novorossisk-Baku-Tbilisi-Ceyhan in future is most real in Your opinion? May the Azerbaijan OR load Russian oil in exchange for SWAP in Ceyhan or Supsa? Could You stop in detail on this question.

Currently the Baku-Novorossisk pipeline is operating. It has 5,000,000 tons of oil per year capacity with the possibility of increase till 18,000,000 tons. Baku-Tbilisi-Ceyhan oil line is being constructed in another direction. I do not quite understand why the first oil line must suddenly work in a reverse mode and become a part of the second one. The problem of OR underloading exists not only in Azerbaijan, but also in our country, in Russia. We would probably better think about loading our own OR first of all.

How in Your opinion will the economic policy of the Russian government in the Caspian change, or will change at all after the appointment of Michael Fradkov as the new Prime Minister of the RF?

Caspian policy of Russia is mainly determined. The task of increasing effectiveness of its realization is standing before the new Russian government.

How the CPC problem must be solved and who in Your opinion must solve it "so as the wolves were fat and the sheep were safe"?

First of all I would like to specify whom You consider "the wolves" and whom "the sheep". I would not divide the interested sides into the herbivorous and the carnivorous. If to speak seriously, CPC really has got problems. The situation can be hardly named normal, while CPC debts almost twice exceed cost of the very project, and

taxes to the federal and regional budgets of Russia have not been paid. The problem must be solved on the bases of creating a cumulative fund necessary to expand the system's throughput capacity.

However, not everybody is interested in it, some propose to provide financing through new borrowings. I think the problem must be solved with the balance of interests of all the sides participating in the project.

How do You assess the level of investment maintenance of the Caspian projects with participation of Russia and the realization rate of these projects?

We proceed from that the questions of investment maintenance must be solved on the bases of economic attractiveness of this or that project. No politicization must be admitted here, investors must determine the degree of their interest and adopt decisions by themselves. It concerns both the Russian and foreign companies.



“МЫ ДОПУСКАЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО ПОДВОДНЫХ ТРАНСКАСПИЙСКИХ ТРУБОПРОВОДОВ, В ПОРЯДКЕ КОМПРОМИССА”

Заместитель министра иностранных дел, специальный представитель Президента Российской Федерации по вопросам урегулирования статуса Каспийского моря Виктор Иванович Калюжный

CASPIAN ENERGY: Как Вы оцениваете сегодняшний практический смысл подписанной в Тегеране Конвенции по экологии Каспия? Каковы будут дальнейшие шаги по ее реализации?

Заместитель министра иностранных дел, специальный представитель президента РФ по вопросам урегулирования статуса Каспия Виктор Калюжный: Мы удовлетворены подписанием в ноябре 2003 года в Тегеране Рамочной конвенции по защите морской среды Каспийского моря. Это первый документ, подписанный всеми пятью прикаспийскими странами. Ближайшая задача - завершение участниками Конвенции внутригосударственных процедур, необходимых для ее вступления в силу. В течение года после этого должна собраться Конференция Сторон, на которой предстоит решить финансовые и организационные вопросы Конвенции. Поскольку подписанный документ имеет рамочный характер, определяющий основные направления и принципы деятельности, его предстоит наполнить конкретным содержанием, подписать соответствующие протоколы и соглашения в области охраны окружающей среды.

Какова, по Вашему мнению, вероятность достижения компромисса с Ираном и Туркменистаном?

Вероятность есть. Ожидаем, что компромисс будет найден. Со своей стороны готовы оказать поддержку идущим переговорам, разумеется, если об этом попросят договаривающиеся стороны.

Как Вы оцениваете итоги Вашей последней встречи с туркменским лидером Сапармуратом Ниязовым?

Высоко ценим встречу с Президентом Туркменистана С.А.Ниязовым. Состоялась весьма полезная и содержательная беседа, обсуждались ключевые проблемы правового статуса Каспия. На все вопросы мы получили ответы абсолютно ясные и, самое главное, дающие надежду на продвижение вперед.

Какова возможность подписания двустороннего соглашения с Туркменистаном по аналогии с Казахстаном и Азербайджаном?

У России нет участков дна Каспия, стыкующихся с Туркменистаном. Туркменистан веден двусторонний диалог со своими соседями - почти завершена подготовка соглашения с Казахстаном, возобновлены переговоры с Азербайджаном, в ближайшее время ожидается очередной раунд переговоров с Ираном. Мы приветствуем этот процесс, желаем ему успеха и продвижения.

Сегодня Азербайджан и Казахстан говорят о совместной прокладке

транскаспийского газопровода, может ли СП КазРосгаз к нему присоединиться или это из разряда фантастики?

Ранее выдвигался проект создания транскаспийского газопровода Туркменистан-Азербайджан, но сегодня, насколько мне известно, этот вопрос в практической плоскости не стоит. О планах газопровода Казахстан-Азербайджан мне ничего не известно. По нашему мнению, в связи с высокой сейсмичностью Каспия функционирование магистральных трубопроводов сопряжено с повышенным экологическим риском, а в силу замкнутого характера водоема и направления течений, в случае аварии, независимо от трассы трубопровода, ущерб будет нанесен всем без исключения прибрежным государствам и водоему в целом. Поэтому Россия в принципе считает нежелательным сооружение подводных магистральных трубопроводов. В порядке компромисса допускаем их сооружение при условии, что экологическая экспертиза этих проектов будет одобрена всеми прикаспийскими государствами, а в случае аварии проложившая их сторона будет нести материальную ответственность за ущерб, нанесенный другим сторонам и природной среде.

Какова Ваша оценка ситуации в Батуми, насколько могут быть сегодня,

по-Вашему мнению, оправданы подобные экономические санкции в отношении кого-либо, ущемляющие интересы населения и третьих сторон?

Это уже совсем другая проблема. Наша позиция по урегулированию там известна.

Какова сегодня вероятность создания СП КазРоснефть, согласно предложению казахстанского президента во время визита президента России в Астану?

Создан КазРосГаз, о создании КазРосНефти я пока не слышал. Во исполнение российско-казахстанского Соглашения о разграничении дна северной части Каспийского моря в целях осуществления суверенных прав на недропользование и Протокола к нему согласовываются планы совместного освоения нефтегазоносных структур Курмангазы, Хвалынское и Центральная. Протоколом предусматривается создание СП на Курмангазы. Возможно создание СП и на двух других структурах.

Вероятность воплощения какого направления в будущем, по-Вашему мнению, наиболее вероятна Новороссийск-Супса-Джейхан или Новороссийск-Баку-Тбилиси-Джейхан? Могут ли азербайджанские НПЗ загружаться российской нефтью в обмен на SWAP в Джейха-

не или Супсе? Не могли бы Вы подробнее остановиться на этом вопросе.

В настоящее время действует нефтепровод Баку-Новороссийск. Его мощность - 5 млн.т. нефти в год с возможностью увеличения до 18 млн.т.

В другом направлении сооружается нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан. Не очень понимаю, почему первый нефтепровод должен вдруг заработать в реверсном режиме и стать частью второго. Проблема недогрузки НПЗ существует не только в Азербайджане, но и у нас в России. Нам, видимо, следовало бы прежде всего подумать о загрузке собственных НПЗ.

Как по-Вашему мнению изменится и изменится ли вообще экономическая политика российского государства на Каспии после нового назначения премьер-министром России Михаила Фрадкова?

Каспийская политика России в принципе определена. Перед новым российским правительством стоит задача повышения эффективности ее реализации.

Как нужно и кто по-Вашему мнению должен решать проблему КТК "чтобы волки были сыты и овцы целы"?

Прежде всего хотелось бы уточнить, кого Вы считаете "волками", а кого "ов-

цами". Я не стал бы делить заинтересованные стороны на травоядных и плотоядных. Если же говорить серьезно, то проблемы у КТК действительно существуют. Трудно назвать ситуацию нормальной, когда задолженность КТК почти вдвое превышает стоимость самого проекта, а налоги в федеральный и региональный бюджеты России не выплачиваются. Проблему следует решать на базе создания накопительного фонда, необходимого для расширения пропускной способности системы. Однако не все в этом заинтересованы, некоторые предлагают обеспечить финансирование путем новых заимствований. Думаю, что вопрос должен решаться на основе баланса интересов всех участников проекта.

Как Вы оцениваете уровень инвестиционной обеспеченности каспийских проектов с участием России и темп реализации этих проектов?

Исходим из того, что вопросы инвестиционной обеспеченности должны решаться на основе экономической привлекательности того или иного проекта. Здесь не должно быть никакой политики, инвесторы сами должны определять степень своей заинтересованности и принимать решения.

Это касается как российских, так и иностранных компаний.

THE GLOBAL LOGISTICS NETWORK.



Scope of Services

- Ocean Freight
- Air Freight
- Overland Trucking
- Intermodal Services
- Project Services
- Oil and Energy Services
- Warehousing & Distribution
- Door-to-Door (any weight & size)

- Aid and Relief
- Contract Logistics
- Customs Brokerage
- Agency (Liner)
- Terminal Operators
- NVOCC
- Charter Operations & Operators

www.kuehne-nagel.com

KN Ibrakom – your Central Asia Specialist

KN IBRAKOM

340 Nizami Street
4th Floor, ISR Plaza
Baku, 370000. Azerbaijan
Tel: +994 12 987811, 937815
Fax: +994 12 987817
Email: knbak.bo@kuehne-nagel.com





2nd Russian Petroleum & Gas Congress

Alongside: the Neftegaz Exhibition

22-23 June 2004 • Moscow, Russia
Conference Hall, Pavilion 7, Expocentre

GLOBAL OIL,
GAS & POWER
2004

Organisers:



London : Tel: +44 (0)20 7596 5000 Fax: +44 (0)20 7596 5106
E-mail: matthew.moss@ite-exhibitions.com

Moscow : Tel: +7 095 935 7350; Fax: +7 095 935 7351
E-mail: Luniova@ite-expo.ru

www.ite-exhibitions.com/og



ITE is the proud organiser
of the 18th
World Petroleum Congress

Closed Joint Stock Company KazTransOil was established in April 1997 by Decision of the Government of Kazakhstan Republic with the purpose of maintenance and observance of Kazakhstan national interests in questions of oil transportation, export and import, optimization of branch enterprise management, attraction of investments, and realization of a uniform tariff policy for all the main oil pipelines in the country's territory. Since January 2002 the only shareholder of the company is National Company KazMunayGas CJSC.

KazTransOil has today in transportation of Kazakhstan oil, the company is actively working on offering oil industrialists the most competitive routes of oil delivery to external markets.

KazTransOil bases on multi-vector principles of export direction choice and max efficiency of use of pipeline systems.

By virtue of geographical affinity KazTransOil considers cooperation with Chinese companies as one of the most priority issues of the present time. So under forecasts of international experts from 2010 till 2020 in China average oil consumption level will be 355-500 mln

time the decision of Kazakhstan and China about the idea of constructing an oil pipeline caused an international sensation. Then experts started talking about rapprochement of the two countries not only in the economic, but also possible political and new geopolitical fields.

The agreement on cooperation in the field of oil and gas between the governments of the Republic of Kazakhstan and Chinese People's Republic achieved at the meeting in September 1997 marked the beginning of cooperation of the two countries in oil transportation sphere.

Then the RK Ministry of Energy and

OIL BRANCH OF FRIENDSHIP

Intensive growth of oil production and delivery from the Caspian region and, in particular, from Kazakhstan gets strategic importance for consumers of both the European and Southeast Asian regions.

In this connection, the companies working in oil sphere aspire to the most favorable direction of energy resources transportation to the consumer markets.

KazTransOil CJSC as the biggest oil transportation enterprise of the Republic of Kazakhstan will do a scale work to create new oil export routes.

Currently natural monopolist KazTransOil has a powerful ramified network of main pipelines providing transportation of about 80% of oil produced in Kazakhstan. The company transports Caspian oil both for export, and to oil refining plants of Kazakhstan.

Despite of the leading position, which

tons, while the deficiency will increase from 90 to 240 mln tons. Therefore opportunity of land delivery of Kazakhstan crude hydrocarbon is the determinative factor, as it is the most reliable and one of the least expensive ways of transportation.

For our republic the Chinese market is also one of the most perspective. In due

Natural Resources and Chinese National Oil and Gas Corporation (CNOGC) concluded the General agreement "On the field development projects and construction of the oil line".

After the agreements on joint researches on substantiation of investments in stage-by-stage construction of the Kazakhstan-China oil line were signed in June 2003 between the NC KazMunayGas CJSC and CNOGC, the work on the project activated.

This theme continued already in July of last year, when the Chinese National Corporation for Oil and Gas Prospecting and Development and NC KazMunayGas CJSC signed the memorandum on acceleration of Kazakhstan-China oil line first-turn construction and study of the opportunity of constructing the gas line.

Kazakhstan and China plan to commence construction of Atasu-Alashankou site oil pipeline in summer 2004.

The Atasu-Alashankou site of about 1000 km extent lays from the Atasu station bulk-oil railway overpass in the Karaganda area till the border with China in the area of Druzba-Alashankou railway terminal. Kazakhstan side believes that the Atasu-Alashankou site may be constructed





for two years from the moment construction work begins.

Under the agreement between KMG and CNOGC, construction of the oil line in the Kenkiyak-Aralsk-Kumkol site is considered the second stage of development of Kazakhstan-China transnational oil pipeline, with prospective completion term in 2011. Currently KTO has completed preparation of Investment Substantiation (IS). IS estimated results show economic efficiency and commercial attractiveness of construction of the oil line at 20 mln tons per year swap. With commissioning of the given site throughput of the Kazakhstan-China oil line system will be brought to 20 mln tons per year.

Realization of the given oil line will ensure access of the oil extracted in Kazakhstan sector of the Caspian sea to the dynamically developing market of China. Thus flexible and multi-vector transportation of our oil for export will be achieved.

First CNOGC vice-president, chairman of the Board of Directors of CNPC-AktobeMunayGas U Yaoven asserts that the oil line's export potential may be increased to 50 mln tons per year. Mr. Yaoven said this at the meeting with the Kazakhstan president Nursultan Nazarbayev at late March of this year. Today the Chinese side has finished all the design and exploration works on construction of the Atasu-Alashankou site.

It is supposed that KazTransOil CJSC will be the operator on operation and maintenance service of the projected oil

pipeline. And it is not casual, for KTO has a wide experience of main pipeline operation and has highly skilled group of experts.

Some Russian oil-producing companies working mainly in the Western-Siberian region have also displayed interest to the Kazakhstan-Chinese project. They offer Kazakhstan partners to use capacities of the Omsk-Pavlodar-Atasu oil line.

Thus, already today analysts assert that construction of the oil pipeline in China is one of the most probable Kazakhstan projects for economic efficiency. It is an example of successful bilateral cooperation of the neighboring countries. Judging by

first results both the sides aspire to work for future.

In turn, realization of the given project will allow connecting oil line systems of three countries: Kazakhstan, Russia and China, which may become a strong basis for mutually advantageous partnership. Thus, integration of oil transportation infrastructure of Kazakhstan and China remains one of the most important directions of the KazTransOil company's activity in perspective. This scheme will also allow max diversification of Kazakhstan oil transportation direction and use of the republic's transit potential caused by its geostrategic position.



В апреле 1997 года в целях обеспечения и соблюдения национальных интересов Казахстана в вопросах транспортировки, экспорта и импорта нефти, оптимизации управления отраслевыми предприятиями, привлечения инвестиций, а также проведения единой тарифной политики для всех магистральных нефтепроводов на территории страны Постановлением Правительства Республики Казахстан было создано акционерное общество закрытого типа "КазТрансОйл". С января

есть определяющим фактором, так как это наиболее надежный и один из наименее затратных способов транспортировки.

Для нашей республики китайский рынок также является одним из самых перспективных. В свое время решение Казахстана и Китая об идее строительства нефтепровода стало международной сенсацией.

Тогда эксперты заговорили о сближении двух стран не только в экономическом, но и о возможном политическом сближении и новом геополитическом

заказ-Китай между ЗАО "НК "КазМунайГаз" и КННК началась активизация работы над проектом.

Эта тема получила свое продолжение уже в июле прошлого года, когда Китайская Национальная Корпорация по Разведке и Разработке Нефти и Газа и ЗАО "НК "КазМунайГаз" подписали меморандум об ускорении строительства первой очереди нефтепровода Казахстан-Китай и изучении возможности строительства газопровода.

Уже летом 2004 года Казахстан и Китай планируют начать строительство

НЕФТЯНАЯ ВЕТКА ДРУЖБЫ

Интенсивный рост добычи и поставок нефти из Каспийского региона и, в частности, из Казахстана приобретает стратегическое значение для потребителей, как европейских регионов, так и Юго-восточной Азии.

В этой связи, компании, работающие в нефтяной сфере, стремятся к наиболее выгодному направлению транспортировки энергоресурсов на рынки потребителей.

ЗАО "КазТрансОйл" - как крупнейшее нефтетранспортное предприятие Республики Казахстан проводит масштабную работу в области создания новых маршрутов для экспорта нефти.

2002 года единственным акционером компании является ЗАО "Национальная Компания "КазМунайГаз".

В настоящее время естественный монополист КазТрансОйл располагает мощной разветвленной сетью магистральных трубопроводов, обеспечивающей транспортировку около 80% добываемой в Казахстане нефти. Компания осуществляет транспортировку каспийской нефти, как на экспорт, так и на нефтеперерабатывающие заводы Казахстана.

Несмотря на доминирующее положение, которое сегодня занимает КазТрансОйл в транспортировке казахстанской нефти, в компании активно работают над тем, чтобы предложить нефтяникам наиболее конкурентоспособные маршруты поставок нефти на внешние рынки.

КазТрансОйл исходит из принципов многовекторности выбора направлений экспорта и максимальной эффективности использования трубопроводных систем.

В силу географической близости КазТрансОйл рассматривает сотрудничество с китайскими компаниями как одно из самых приоритетных на данный момент. Так по прогнозам международных экспертов с 2010 по 2020 годы в Китае уровень потребления нефти в среднем составит от 355 до 500 миллионов тонн, а дефицит возрастет от 90 до 240 миллионов тонн. Поэтому возможность поставки казахстанского углеводородного сырья сухопутным путем явля-

раскладе. Началом сотрудничества двух стран в нефтетранспортной сфере стали договоренности о сотрудничестве в области нефти и газа между правительствами Республики Казахстан и Китайской Народной Республики, достигнутые на встрече в сентябре 1997г.

Тогда же было заключено Генеральное соглашение между Министерством энергетики и природных ресурсов РК и Китайской Национальной Нефтегазовой Корпорацией (КННК) "О проектах разработки месторождений и строительстве нефтепровода".

После подписания в июне 2003 года соглашения о совместных исследованиях по обоснованию инвестиций поэтапного строительства нефтепровода Ка-

нефтепровода участка Атасу-Алашанькоу. Участок Атасу-Алашанькоу протяженностью порядка тысячи км - от нефтеналивной железнодорожной эстакады на станции Атасу в Карагандинской области до границы с Китаем в районе железнодорожного терминала Дружба-Алашанькоу. Казахстанская сторона полагает, что участок Атасу-Алашанькоу может быть построен за два года с момента начала строительных работ.

По договоренности между КМГ и КННК строительство нефтепровода на участке Кенкияк - Аральск - Кумколь рассматривается как второй этап развития транснационального нефтепровода Казахстан - Китай, с предполагаемым





сроком реализации в 2011г. В настоящее время в КТО завершена подготовка Обоснования Инвестиций (ОИ). Оценочные результаты ОИ при объеме перекачки в 20 миллионов тонн в год показывают экономическую эффективность и коммерческую привлекательность строительства нефтепровода. С вводом в эксплуатацию данного участка пропускная способность системы нефтепровода Казахстан - Китай будет доведена до 20 миллионов тонн в год.

Реализация данного нефтепровода обеспечит доступ нефти, добываемой, в казахстанском секторе Каспийского моря на динамично развивающийся рынок Китая. Тем самым будет достигнута гибкость и многовекторность транспортировки нашей нефти в экспортном направлении.

Первый вице-президент КННК, председатель Совета директоров ОАО "КННК-Актобемунгаз" У Яовзнь утверждает, что экспортный потенциал нефтепровода может быть увеличен до 50 миллионов тонн в год. Об этом г-н Яовзнь заявил на встрече с президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в конце марта текущего года. На сегодняшний день с китайской стороны завершены практически все проектно-изыскательские работы по строительству участка "Атасу-Алашанькоу".

Предполагается, что оператором по эксплуатации и техническому обслуживанию проектируемого нефтепровода выступит ЗАО "КазТрансОйл". И это не случайно, так как КТО обладает богатым опытом эксплуатации магистраль-

ных трубопроводов и имеет высококвалифицированный отряд специалистов.

Свой интерес к казахстанско-китайскому проекту проявили и некоторые российские нефтедобывающие компании, работающие преимущественно в Западно-Сибирском регионе. Они предлагают казахстанским партнерам использовать мощности нефтепровода Омск - Павлодар - Атасу.

Таким образом, уже сегодня аналитики утверждают, что строительство нефтепровода в Китай - один из наиболее вероятных казахстанских проектов в силу экономической эффективности. Это пример успешного двустороннего сотрудничества соседних государств. Судя по первым результатам,

обе стороны стремятся работать на будущее. В свою очередь, реализация данного проекта позволит соединить нефтепроводные системы трех стран: Казахстана, России и Китая, что может стать прочной основой для взаимовыгодного партнерства. Таким образом, интеграция нефтетранспортной инфраструктуры Казахстана и Китая в перспективе остается одним из наиболее важных направлений деятельности компании "КазТрансОйл".

Эта схема также позволит максимально диверсифицировать направление транспортировки казахстанской нефти и использовать транзитный потенциал республики, обусловленный ее геостратегическим положением.



WE ARE INTERESTED IN SOON ESTABLISHMENT OF AKTAU-BAKU TRANSPORT COMPANY



EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY
AMBASSADOR OF GEORGIA TO
AZERBAIJAN ZURAB GUMBERIDZE

CASPIAN ENERGY: *Mr. Ambassador, could You characterize Georgian-Azerbaijan relations today, which of their component is of special interest for Georgia?*

Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of Georgia to Azerbaijan Zurab Gumberidze: Presently I would characterize relation between our countries as intensive and very productive. Since the day of getting independence both the countries paid a special attention to creation of the Eurasian transport corridor, development of transport infrastructure, involvement of strategic investors for these purposes. TRACECA program focused on the region's major freight flow has been realized. We think the freight flow must be increased. Thanks to this, oil and gas export in the Georgian territory became possible. In particular, after realization and commence of the Baku-Supsa pipeline operation to transport first oil, negotiations were finished shortly and construction of the Baku-Tbilisi-Ceyhan oil line commenced.

Full-scale construction of the Baku-Tbilisi-Ceyhan gas line is to commence soon. Today there is a necessity to increase both pipelines' construction rates so as to complete the works on schedule, at the fixed time.

An important part of the bilateral economic relations is supply of Georgia with the products of oil refinery and petrochemical branches of Azerbaijan.

Currently new projects of joint cooperation in the field of metallurgy, agriculture, communications are being prepared, the possibility of constructing Akhalkalaki (Georgia) - Tkare (Turkey) motorway, many other bilateral regional projects are being discussed. We, from our side, optimistically regard realization of new projects, which will increase trade turnover between the two countries.

Is the meeting of the bilateral inter-governmental economic committee planned for the nearest time?

Today a uniform intergovernmental economic committee of CIS countries is being prepared, to which the projects will be submitted from the point of view of regional principle. I think, the work of this committee will be not less effective than the earlier bilateral works.

How do You assess today's tempo and productivity of negotiations on creation of the Aktau-Baku Co.?

We are very interested in that these negotiations finished in the shortest possible time, on the other hand, we know that certain volumes of Kazakhstan oil are already being exported to world markets through the territory of Azerbaijan and Georgia.

Mr. Ambassador, the new project initiated by Georgia - Novorossisk-Supsa-Ceyhan - may become a competitor to the direction of Aktau-Baku-Tbilisi-Ceyhan drawing potential oil flows away...

The Novorossisk-Supsa-Ceyhan (NSC) will not affect effectiveness of the BTC pipeline, today we speak about possibility of constructing a new pipeline branch for the Russian oil, it may be built simultaneously to the BTC pipeline to act already by that time.

The NSC project (Editor: belonging to the Georgian International Oil Corporation (GIOC) and Russian Rosneftgazstroy company with the help of GruzRosneftgazstroy JV) will allow unloading terminals loaded with Russian oil in Novorossisk and take the pressure away from the Turkish straits. Today feasibility study of this project is ready and submitted to consideration of the Russian government.

Isn't it easier in perspective to pump

oil from Novorossisk to Baku and further to Ceyhan, it is profitable for Georgia, it will not have to build anything...

The case is that the nearest 25 years Baku-Tbilisi-Ceyhan will be completely loaded and AIOC leadership states that very soon it will have no free throughput capacity.

The Odessa-Brody direction with possible loading of petroleum via the Odessa-Brody route remains as actual oil transportation direction today.

We welcome oil transportation via the Odessa-Brody pipeline. When there is more Caspian oil, then the possibility of filling and importance of the Ukrainian direction will increase even more.

Mr. Ambassador, ecological factor is still mentioned by BTC opponents sometimes...

Despite of serious resistance of different non-governmental organizations, we used all the opportunities in order to reduce the risk of negative environmental affect, improved the program of construction and operation of the pipeline in particularly sensitive areas.

On the other hand, a council has been created at the governmental level to run constant audit of observance of ecological norms and conditions under the agreement reached by the Georgian side with BTC operating company.

Surely, today there are certain organizations, which act against the construction, but you know that in February 3, 2004 a credit agreement was signed with world banking structures and it means the project corresponds to all the world safety standards. Therefore, we may say that we have received max safety guarantees, and will now control the fulfillment of those requirements, at fulfillment of which we agreed to realization of the BTC project in the territory of Georgia

МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СКОРОМ СОЗДАНИИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ АКТАУ-БАКУ

ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ ГРУЗИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ
ЗУРАБ ГУМБЕРИДЗЕ

CASPIAN ENERGY: Г-н Посол, не могли бы Вы охарактеризовать грузино-азербайджанские отношения сегодня, какая их составляющая представляет особую ценность для Грузии?

Чрезвычайный и Полномочный Посол Грузии в Азербайджане Зураб Гумберидзе: На данный момент времени я бы охарактеризовал отношения между нашими странами как интенсивные и очень продуктивные. Со дня обретения независимости оба государства уделили особое внимание созданию евразийского транспортного коридора, развитию транспортной инфраструктуры, привлечению для этих целей стратегических инвесторов. Реализована программа TRACECA, на которой сконцентрированы основные грузопотоки региона, которые, мы считаем, должны быть увеличены. Благодаря этому стало возможным экспортировать нефть и газ по территории Грузии. В частности, после реализации и начала эксплуатации трубопровода Баку-Супса для транспортировки ранней нефти, в короткий срок удалось завершить переговоры и начать строительство нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, в ближайшее время начнется полномасштабное строительство газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум. Сегодня есть необходимость увеличить темпы сооружения двух трубопроводов чтобы завершить работы по графику - в назначенный срок.

Важная часть двусторонних экономических отношений - снабжение Грузии продуктами нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслей Азербайджана. Сейчас готовятся новые проекты совместной кооперации в сфере металлургии, сельского хозяйства, коммуникационных связей, обсуждается возможность строительства автомагистрали Ахалкалаки (Грузия) - Ткарс (Турция), множество других двусторонних региональных проектов. Мы, со своей стороны оптимистично настроены на реализацию новых проектов, которые увеличат торговый оборот между двумя странами.

Планируется ли в ближайшее время заседание двусторонней межправительственной экономической комиссии?

Сегодня готовится единая межправительственная экономическая комиссия стран СНГ, на которую будут выноситься проекты с точки зрения регионального принципа. Я думаю, работа этой ко-

миссии будет не менее эффективной, чем ранее двусторонней.

Как Вы оцениваете сегодняшний темп и результативность переговоров по созданию компании Актау - Баку Ко.?

Мы очень заинтересованы, чтобы эти переговоры завершились в как можно максимально сжатые сроки, с другой стороны, мы знаем, что определенные объемы казахстанской нефти уже экспортируются на мировые рынки по территории Азербайджана и Грузии.

Г-н Посол, новый проект, инициируемый Грузией Новороссийск-Супса-Джейхан может стать конкурентом направлению Актау-Баку-Тбилиси-Джейхан, отвлекая потенциальные потоки нефти...

Проект Новороссийск-Супса-Джейхан (НСД) ни в коей мере не повлияет на экономическую эффективность трубопровода БТД, сегодня мы говорим о возможности сооружения для российской нефти новой трубопроводной ветки, она может быть построена параллельно уже действующему к тому времени БТД.

Проект НСД (Ред. Грузинской Международной Нефтяной Корпорации (ГМНК) и российской компании Роснефтегазстрой при помощи СП "ГрузРоснефтегазстрой") позволит разгрузить перегруженные российской нефтью терминалы в Новороссийске и снять нагрузку с турецких проливов. Сегодня технико-экономическое обоснование этого проекта готово и представлено на рассмотрение российского правительства.

А не легче в перспективе качать нефть из Новороссийска в Баку, а далее в Джейхан, это выгодно Грузии и ничего строить не надо...

Дело в том, что в ближайшие 25 лет Баку-Тбилиси-Джейхан будет загружен полностью и, по заявлениям руководства АМОК, в ближайшие годы, в нем не будет свободной пропускной способности. Актуальным направлением транспортировки нефти сегодня сохраняется направление Одесса-Броды с возможностью отгрузки нефти из портов Супса или Батуми. Мы приветствуем транспортировку нефти по маршруту Одесса-Броды. Когда появится больше каспийской нефти, то возможность заполнения и актуальность

украинского направления еще более возрастает.

Г-н Посол, экологический фактор по-прежнему иногда используется противниками БТД...

Несмотря на серьезное сопротивление различных внеправительственных организаций, мы максимально использовали все возможности снизить риск негативного влияния на окружающую среду, усовершенствовали программу сооружения и эксплуатации трубопровода в особо чувствительных зонах. С другой стороны на государственном уровне создан совет, который постоянно будет проводить аудит соблюдения всех экологических норм и условий по соглашению, достигнутому грузинской стороной с компанией-оператором БТД.

Конечно, сегодня остаются определенные организации, которые выступают против строительства, но вы знаете, что 3 февраля 2004 года было подписано кредитное соглашение с мировыми банковскими структурами, а значит, проект соответствует всем мировым признанным стандартам безопасности.

Поэтому, можно сказать, что мы получили максимальные гарантии безопасности, и будем теперь следить за выполнением тех требований, при условии выполнения которых мы согласились на реализацию проекта БТД на территории Грузии.



WE ARE IN AZERBAIJAN FOR THE LONG TERM



PRESIDENT OF STATOIL AZERBAIJAN MR. GEORG KARL GUNDERSEN

Mr. Gundersen, Statoil has been working in Azerbaijan and Caspian for more than 10 years, how would you assess the rate of realization of Statoil's Caspian projects?

President of Statoil Azerbaijan Mr. Georg Karl Gundersen: Statoil's current focus is primarily on the timely and successful development of the four world class projects ongoing in Azerbaijan: the Azeri-Chirag-Guneshli full field development; the start-up of the Shah Deniz gas condensate field development; and also the construction of the Eurasian transport corridor "named after Heydar Aliyev" - Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Erzurum pipelines. All of these projects are now moving forward quickly and becoming a reality. We also hold a 15% share in the Araz-Alov-Sharg prospect, where I hope work will also commence in the nearest future.

Araz-Alov-Sharg, in the opinion of the Iranian side, is a disputable field, a result of that Caspian status has not been settled yet. How much is the company's work troubled in view of this?

The issue of Caspian delimitation is a challenge between the five Caspian countries and I hope it will soon be solved. That would enable drilling of new prospects in the Caspian Sea, in Azerbaijan as well as the other countries. We know that intergovernmental consultations are ongoing. As an industrial player we are just waiting for this problem to be solved so that we can start our work as soon as possible.

Statoil is engaged in marketing of

Azerbaijan gas in European markets, which works are being done in this direction, are there any results?

In the gas world, there are regular contacts between potential sellers and potential buyers of gas. However, there is a big difference between informal contacts and talks, and formal negotiations. The Shah Deniz partnership is now working hard to identify and assess the market opportunities that exist for further developments of the field. Exactly when formal negotiations can be started with potential buyers is hard to say. We aim to progress Shah Deniz as quickly as possible both on the technical and commercial sides.

Early March during his visit to Kazakhstan the Azerbaijan president Ilham Aliyev sounded the possibility of underwater gas line laying for export of Kazakhstan gas via the future Baku-Tbilisi-Erzurum pipeline. Is the Shah Deniz consortium doing any works in this direction today?

It is difficult for me to comment on a specific statement that I haven't heard or know the details of. Nor am I aware of any concrete studies of such a Transcaspian gas pipeline to Azerbaijan. In general, however, many complex projects have in fact been realized even if some from the outset said they would be impossible. Technological capabilities are developing extremely fast these days. There were huge limitations on laying of subsea pipelines back in, say, 1984 - today, they are normal practice, and 1,000 km subsea pipelines are already laid at the depth of over 2000 meters! From a technical point of view, I don't see any

problem in laying subsea pipelines in the Caspian. The commerciality of such a project would surely have to be studied in detail.

Today the opponents of this project have arguments of the region's active geodynamics, its ecological vulnerability, how solvable is this problem?

Before realizing any project, all the aspects - technical, commercial, environmental, etc. - must be carefully assessed. Only from such assessments can a decision be made as whether to continue the project. This would of course also be the case with the concrete project that you are referring to.

Today Norway takes practically the leading place for gas deliveries to EC markets and is the major competitor of the Russian monopolist Gazprom. Does it mean that Azerbaijan gas will enter the competitive struggle for sale markets when it appears in the market?

No, there will be no direct competition between Norwegian and Azerbaijani gas in Europe. From a purely economic point of view, a main driver in the gas business is the distance between the gas source and the marketplace. Norwegian gas has its primary markets in the Northern part of Europe and the UK. If moving towards Europe, Azerbaijani gas would most likely find its market further to the south and east in Europe.

Does it mean that Statoil is not familiar with south European markets, where it has not worked yet?

No, we are familiar also with these markets. We are currently delivering gas to countries like Spain, Italy, Austria and the Czech republic, to mention a few. In the future, we could foresee that Azerbaijani gas finds its way to the Southeastern part of the European Union.

Statoil is one of the strongest transnational European companies, however, the company is not an operator of any project in the Caspian, compared to the younger companies, which have already announced their operator strategy in Caspian projects, will there be any changes in the works in this direction?

As I've said, we are now in the most intense period of investment and project development in Azerbaijan. Timely and successful delivery of these projects must be our number one priority at the moment. Statoil is an active participant in all of these

projects and we will do our best to progress them successfully. With regard to the operatorship issue, I don't entirely agree with you: Statoil is an operator for the marketing of Azerbaijan gas in to Azerbaijan, Georgia and Turkey. We are also charged with the commercial operator function of the SCP gas pipeline to Turkey where BP is the technical operator. These are strategically very important roles for Statoil and they fit very well with our European gas experience.

We are satisfied with our 12-year presence in Azerbaijan, and we are pleased to see the progress that is being made in all the projects where we are involved. Statoil has long-term ambitions for our presence in Azerbaijan. Now increasingly moving into a phase of operations will put the scale and magnitude of the developments into perspective. The top management of Statoil has always shown a keen interest in Azerbaijan. Only this year, we have had two of our executive board members visiting Azerbaijan to be updated on the status of

the activities. They were impressed with what they saw and we have since experienced that their interest has increased even further.

Norway is the source of new advanced ecologically pure production technologies, which may be successfully applied in the Caspian...

World-class technology is already the basis for the facilities now being built in Azerbaijan. There are two areas where Norwegian technology has been particularly influential: Subsea production technology and drilling. Most of the drilling equipment now being put to use in Azerbaijan, is Norwegian. This equipment is in the technological forefront of the world at the moment (North Sea, West Africa, Gulf of Mexico, etc). We are increasingly seeing that traditional large-scale platforms are being phased out and replaced by smaller subsea solutions. This is flexible, efficient and lower cost technology. In the Arctic climate of the very north of Norway, the Snohvit field is being devel-

oped 170 km from the Norwegian coast. In this LNG development, the entire production process is done by subsea facilities located on the seabed but fully controlled from the shore. No facilities are visible on the surface. This is important to align the interests of Norway's two most important industries: oil and gas, and fisheries. From our point of view, subsea technologies have tremendous potential also in the Caspian Sea. In my view, they are very suitable from an economical as well as an environmental point of view.

Is manufacture and export of liquefied Caspian gas possible today?

Probably, it is possible, but we are not planning such projects. The Caspian is located in fairly favourable geographical position, which enables us to target markets by traditional ways of pipelines. That is still the most effective way of transporting gas to the market.

Thank you for the interview.

НАШИ ПЕРСПЕКТИВЫ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ДОЛГОСРОЧНЫ

Caspian Energy: Г-н Гундерсен, Statoil - более 10 лет работает в Азербайджане и на Каспии, как Вы оцениваете темпы реализации каспийских проектов Statoil?

Президент Statoil Azerbaijan Георг Карл Гундерсен: В настоящее время Statoil сосредоточен в Азербайджане в основном на успешной и своевременной реализации четырех проектов мирового класса - полномасштабное освоение контрактной площади "Азери-Чираг-Гюнеш-

ли", начало освоения газоконденсатного месторождения "Шах-Дениз", а также строительство Южно-Кавказского евразийского транспортного коридора "имени Гейдара Алиева" - трубопроводов Баку-Тбилиси-Джейхан и Баку-Тбилиси-Эрзерум. Сегодня можно сказать, что эти проекты осуществляются достаточно высокими темпами. Мы также располагаем 15% долевого участия в проекте "Араз-Алов-Шярг", работы по которому, я надеюсь, тоже начнутся в ближайшее время.

"Араз-Алов-Шярг", по мнению иранской стороны, является спорным месторождением, следствием неурегулированности проблемы статуса Каспия, насколько затруднена работы компании в связи с нерешенностью этого вопроса?

Вопрос разграничения Каспия - вопрос пяти прикаспийских государств и я надеюсь, что он скоро будет решен. Это позволило бы осуществлять новые проекты на Каспии, в Азербайджане, а также других странах. Мы знаем, что ведутся



постоянные межгосударственные консультации. Как производственники, мы пока ждем разрешения этой проблемы, со своей стороны готовы начать свою работу как можно скорее.

Statoil занимается маркетингом азербайджанского газа на европейских рынках, какие работы ведутся в этом направлении, есть ли результаты?

В газовом мире все время осуществляются контакты между потенциальными продавцами и потенциальными покупателями газа. Но есть большая разница между неофициальными контактами и разговорами и официальными переговорами. В настоящее время партнерство "Шах Дениз" работает очень усердно с целью определить и оценить рыночные возможности, существующие для дальнейшей разработки месторождений. Трудно сказать точное время когда официальные переговоры с потенциальными покупателями могут начаться. Наша цель - развивать "Шах Дениз" как можно быстрее как в техническом, так и в коммерческом направлениях.

В начале марта во время визита в Казахстан, президент Азербайджана Ильхам Алиев озвучил возможность реализации проекта подводного газопровода для экспорта казахстанского газа по будущему газопроводу Баку-Тбилиси-Эрзерум, ведутся ли сегодня работы в этом направлении консорциумом по "Шах-Дениз"?

Мне трудно комментировать специфическое заявление, которого я не слышал, или не знаю деталей. Я также не обладаю информацией о конкретном исследовании данного транскаспийского газопровода в Азербайджане. Если говорить в общем, много трудных проектов было реализовано несмотря на то, что многие с самого начала говорили, что это невозможно. В наши дни технологические мощности развиваются очень быстрыми темпами. Что касается подводных трубопроводов, если раньше, к примеру, в 1984 году трудно было представить прокладку трубопроводов по дну моря, то сегодня это нормальная практика. Уже проложены трубопроводы на глубине более 2000 метров, длиной более 1000 км. С технической точки зрения, я не вижу никаких проблем в прокладке подводных трубопроводов в Каспийском море, другое дело коммерческая сторона такого проекта, конечно, эта сторона должна быть исследована детально.

Сегодня есть доводы оппонентов этого проекта об активной геодинамике региона, его экологической уязвимости, насколько решаем этот вопрос?

Как показывает практика, прежде чем осуществить проект все возможные аспекты - технические, коммерческие, эко-

логические и т.д. должны быть внимательно оценены. И только на основе этих оценок может приниматься решение о его осуществлении. Я думаю, так будет и с этим конкретным проектом, о котором вы говорите.

Норвегия сегодня занимает практически лидирующее место по поставкам газа на рынки ЕС и является основным конкурентом российскому монополисту Газпрому, не означает ли это, что азербайджанский газ, когда появится на рынке вступит в конкурентную борьбу за рынки сбыта?

Нет, прямой конкуренции между норвежским и азербайджанским газом в Европе не будет. С экономической точки зрения в газовом бизнесе все зависит от расстояния между источником газа и местонахождением рынка. Рынки сбыта норвежского газа в основном - это северная часть Европы и Великобритания. Азербайджанский газ выгоднее направлять на южные и восточные рынки Европы.

Означает ли это то, что Statoil не знаком с рынками юга Европы, на которых пока не работал...

Нет, мы знакомы также с этими рынками. В настоящее время мы поставляем газ в такие страны, как Испания, Италия, Австрия и Чехия, и это еще не все. В будущем, мы предвидим, что азербайджанский газ проложит себе дорогу к юго-восточной части Европейского Союза.

Statoil одна из самых мощных европейских транснациональных компаний, однако, компания не является оператором ни одного проекта на Каспии, в отличие от более молодых компаний, которые уже объявили свою стратегию на операторство в каспийских проектах, будут ли изменения в этом направлении работы?

Как я уже сказал, мы сейчас находимся на самом интенсивном этапе инвестирования в разработку проектов в Азербайджане. Наша главная цель сегодня это своевременная и успешная реализация действующих проектов, о которых я упоминал выше. То есть, Statoil является активным участником этих проектов и мы сделаем все, чтобы они были успешными. Что касается работы по операторству, я с Вами не вполне согласен, поскольку Statoil является оператором маркетинга азербайджанского газа в Азербайджане, Грузии и Турции. Мы также осуществляем функции коммерческого оператора Южно-Каспийского газопровода в Турцию, в котором ВР является техническим оператором. Это очень важные стратегические функции для Statoil, и они вполне сходятся с нашей практикой на европейском газовом рынке.

Сегодня мы довольны своим 12-ти летним присутствием в Азербайджане, име-

ем возможность видеть как развиваются проекты, в которых мы участвуем. И Statoil рассчитывает на длительное пребывание в Азербайджане. И то, что сейчас фундамент нашего долгосрочного пребывания в Азербайджане входит в операционную стадию, закладывает большую перспективу для будущего развития сотрудничества. Высшее руководство нашей компании проявляет все больший интерес к Азербайджану. В этом году в Баку побывало двое представителей нашего исполнительного комитета чтобы ознакомиться с сегодняшним положением дел. Увиденный процесс произвел на них большое впечатление и их интерес возрос.

Норвегия - источник новых передовых экологически чистых технологий добычи, которые могут с успехом применены на Каспии...

Технологии мирового класса уже являются основой оборудования, которое строится сейчас в Азербайджане. Норвежская технология применяется в частности в двух областях - использование подводной технологии добычи нефти и бурение. Основная часть используемого при этом оборудования в Азербайджане является норвежским. В настоящее время это оборудование занимает передовое место в мире технологии (Северное море, Западная Африка, Мексиканский залив и т.д.). Мы видим, что постепенно традиционные крупномасштабные платформы выводятся из практики использования, они заменяются малогабаритными подводными технологиями. Это гибкая, эффективная и дешевая технология. В Арктическом климате северной Норвегии сегодня осваивается месторождение "Белоснежка", которое находится на расстоянии 170 км. от береговой полосы. В этой разработке LNG вся добыча ведется с помощью подводного оборудования, находящегося на дне и контролируется с берега. На поверхности воды никакое оборудование не видно. Важно выравнять две самые важные отрасли индустрии Норвегии: нефтегазовая и рыболовная. С нашей точки зрения, подводные технологии имеют большие перспективы также на Каспии. По моему мнению, они вполне оптимальны как с экономической, так и экологической позиций.

Возможно ли производство и экспорт сжиженного каспийского газа ?

Скорее всего возможно, но мы не планируем такие проекты. Каспий находится в выгодном географическом положении, которое дает нам возможность нацелиться на рынки традиционным путем - при помощи трубопроводов. Этот метод все еще является самым эффективным способом транспортировки газа на рынок.

Благодарю Вас за интервью.

Your Natural Partner

For more than 30 years the beauty of Norwegian nature has been an inspiration and a challenge for Statoil. Preserving the beauty of Norway's nature while solving huge industrial and technological challenges, has made us a leading European producer and exporter of oil and gas. Since 1992, we have put our Norwegian experience into use in the world class projects of Azerbaijan. As a major upstream partner in **Azeri-Chirag-Gunashli**, **Shah Deniz** and **Alov** we

are one of the biggest foreign investors in Azerbaijan. We are the Operator of the **Azerbaijan Gas Supply Company** responsible for the gas sales from Shah Deniz to Azerbaijan, Georgia and Turkey, and the **Commercial Operator of the South Caucasus Pipeline**. Statoil is also a major shareholder in the BTC oil export pipe-line to Turkey. We believe that if you can deal with the nature of Norway, you are a natural partner.

Over the past few months, Exxon Azerbaijan Operating Company, LLC ("Exxon Azerbaijan"), an ExxonMobil subsidiary, has supported a series of events in celebration of Earth Day to help improve ecological awareness in Azerbaijan. Working together with the government and non-governmental organizations, Exxon Azerbaijan provided funding to clean up parks, plant trees, and conduct environmental education programs among schoolchildren.

With Exxon Azerbaijan support, Humanitarian Informational Analytical Agency "Saniya" and International Public Center for



Country Study and Ecological Tourism "Caucasus" have arranged various activities in several Baku schools and orphanages, including interactive lessons on ecological topics, publication of ecological posters and booklets, tree-planting campaigns and others. "Saniya" and "Caucasus" provided books and audio-video materials for biology lessons and held several courses on ecological education and ecological journalism. Project activities also included a radio marathon on "Earth Day" with participation



EXXON AZERBAIJAN SUPPORTS

CELEBRATION OF THE EARTH DAY IN AZERBAIJAN

of schoolchildren, government officials and representatives of NGOs and private companies. Elchin Sardarov, director of "Saniya", stated, "A series of educational and practical activities planned in preparation for the Earth Day has helped promote environmental awareness at schools and encouraged volunteerism among schoolchildren and local communities. We believe that such projects could facilitate the process of changing the community's attitude towards the environment around us."

In addition, Exxon Azerbaijan also worked with the Azerbaijan Center of Ecological Training and Experience at the Ministry of Education (Ecological Training Center), to implement an ecological competition "Our Khazar" for best picture, photo and composition on environmental issues. The competition started in December 2003 and was conducted among schoolchildren from 15 regions of Azerbaijan located along the Caspian coast, including Baku, Sumgayit, Qusar, Khachmaz, Lenkoran and others. The project has aimed to increase knowledge of schoolchildren about the Caspian Sea, become more sensitive and careful to the Caspian environment, and provide skills on how to protect the sea and better understand ecological issues.

At the initial stage the organizers conducted special courses on ecological issues for teachers and children, and distributed educational materials for the contest. Children spent the next few weeks drawing, writing and taking photos, and later, their works were evaluated by a jury, which comprised of well-known journalists, artists, scientists, biologists and teachers. Thousands of schoolchildren participated in the "Our Khazar" competition, and their works expressed the young generation's vision of the country's environmental issues.

Drew Goodbread, General Manager of Exxon Azerbaijan stated, "Supporting education and environmental projects in the communities in which we operate is a long term tradition for ExxonMobil. Funding the projects, which help raise public awareness about environmental issues and protect the

nature, are extremely important for the young generation in Azerbaijan. Good knowledge of environmental science can play a significant role in securing environmental protection and rational use of biological resources."

The award ceremony for the best photo, picture and essay was held at the Museum center on April 23, and participants and winners of the "Our Khazar" competition received diplomas and presents.



Schoolchildren and their parents, representatives of government, international companies and NGOs participated at the award ceremony. The Ecological Training Center has also arranged a week-long exhibition of the best art works at the Museum Center, so that the Azerbaijani community could enjoy these colorful and thoughtful art works on the topic of interest to everyone in the country. Moreover, best photos and pictures were selected and printed in a booklet.

Exxon Azerbaijan's contributions continue to be focused on education and ecological projects. The company has previously supported publication of Azerbaijan Children's encyclopedias, an ecological ABC Book, and helped establish Nature Corners at several Baku schools



На протяжении нескольких месяцев Эксон Азербайджан Оперейтинг Компани ЛЛК (Эксон Азербайджан), дочерняя компания корпорации Эксон Мобил, оказывала содействие проведению ряда мероприятий, связанных с празднованием Дня Земли, цель которого улучшить экологическое сознание граждан Азербайджана. Работая совместно с правительством и общественными организациями, компания Эксон Азербайджан финансировала очищение парков, посадку деревьев и проведение экологических образовательных программ для школьников.

При поддержке компании Эксон Азербайджан, Гуманитарное Информационно Аналитическое Агентство "Сания" и Международный Общественный Центр Страноведения и Экологического Туризма "Кавказ" в нескольких Бакинских школах и детских домах организовали различные мероприятия, включая интерактивные уроки на экологические темы, публикацию экологических плакатов и буклетов, кампанию по посадке деревьев и другие ме-



роприятия. Организации "Сания" и "Кавказ" предоставили учебники и аудио-видео материалы для уроков биологии и провели несколько занятий по экологическому образованию и экожурналистике. В рамках проекта был проведен радио марафон с участием школьников, государственных чиновников, представителей НПО, а также частного сектора. Директор организации "Сания" Эльчин Сардаров заявил: "Серия образовательных и практических мероприятий, запланированных в рамках празднования Дня Земли, способствовала улучшению экологического сознания в школах и дали толчок для развития волонтерства среди школьников и местных общин. Мы полагаем, что такого рода проекты способствуют изменению отношения общества к окружающей среде".

Помимо этого, компания Эксон Азербайджан сотрудничала с Центром экологического образования при Министерстве Образования ("Центр экологического образования") для проведения экологического конкурса на тему "Наш Каспий" на лучшую картину, фотографию и сочинение, посвященную экологическим проблемам. Конкурс начался в декабре 2003-го года

КОМПАНИЯ ЭКСОН АЗЕРБАЙДЖАН

ОКАЗЫВАЕТ СОДЕЙСТВИЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ДНЯ ЗЕМЛИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

и был проведен среди учащихся школ в 15 прибрежных районах страны, в том числе в Баку, Сумгаите, Гусаре, Хачмаса, Ленкоране. Главными задачами проекта "Наш Каспий" являются повышение знаний школьников о Каспийском море, для того, чтобы они были более осознанны и заботливы по отношению к экологии Каспия, и знали, как защищать море и формулировать взгляды на экологические вопросы.

На первоначальной стадии организаторы провели специальные курсы по экологическим вопросам для учителей и детей, а также предоставили образовательные материалы для проведения конкурса. Последующие несколько недель были посвящены рисованию, сочинениям и фотографированию, а позже работы школьников были оценены специальным жюри, в состав которого вошли знаменитые журна-



листы, художники, ученые, биологи и педагоги. Тысячи детей участвовали в конкурсе "Наш Каспий" и их работы выражали взгляды молодого поколения на экологические проблемы страны.

Дрю Гудбред, генеральный менеджер компании Эксон Азербайджан, заявил: "Оказание содействия образовательным и экологическим проектам в тех странах, где мы осуществляем свою деятельность, является давней традицией компании ЭксонМобил. Финансирование программ способствующих развитию экологического мышления и охране окружающей среды чрезвычайно важно для воспитания молодого поколения Азербайджана. Хорошие знания в области экологии могут сыграть существенную роль в охране окружающей



среды и рационального использования биоресурсов".

Церемония вознаграждения за лучшую фотографию, рисунок и сочинение была проведена в Музейном центре 23 апреля, где участники и победители конкурса "Наш Каспий" получили дипломы и подарки. Школьники, их родители, представители правительства, международных компаний и НПО участвовали на церемонии вознаграждения. Центр экологического образования также организовал в Музейном центре недельную выставку самых лучших художественных работ, чтобы Азербайджанская общественность могла увидеть эти красочные и глубоко продуманные работы, созданные на темы актуальные для каждого человека, проживающего в этой стране. Самые лучшие работы были отобраны и напечатаны в форме буклета.

Компания Эксон Азербайджан продолжает оказывать содействие проектам, направленным на поддержку образования и экологического просвещения. До этого компания содействовала публикации Азербайджанской детской энциклопедии, Экологического букваря и созданию уголков природы в нескольких школах г. Баку.



НОВЫЙ ЭТАП ДЕЯТЕЛЬНОСТИ "ЛУКОЙЛ" В АЗЕРБАЙДЖАНЕ



Фикрет АЛИЕВ, представитель Президента ОАО "ЛУКОЙЛ" в Азербайджане, Грузии и Турции, генеральный директор АОЗТ "ЛУКОЙЛ-Азербайджан"

Как заявил президент ОАО "ЛУКОЙЛ" Вагит Алекперов, "2003 год стал поворотным с точки зрения направлений нашего сотрудничества с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики. Мы приняли решение сосредоточиться на реализации двусторонних проектов, что позволит "ЛУКОЙЛу" более эффективно контролировать процесс поиска, разведки и добычи углеводородного сырья".

Задачи ТЭК России в Азербайджане

В ходе переговоров в Москве в феврале 2004 года президент Российской Федерации Владимир Путин и президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев подчеркнули, что развитие российско-азербайджанского сотрудничества в сфере топливно-энергетического комплекса должно внести значительный вклад в решение стратегических задач, стоящих в начале XXI века перед народами России и Азербайджана.

Участники I азербайджано-российского экономического форума, состоявшегося в апреле 2004 года в Баку, положительно оценив предложения по дальнейшему расширению сотрудничества России и Азербайджана в нефтегазовой сфере, отметили, что сегодня из российских нефтяных компаний в республике успешно работает лишь ОАО "ЛУКОЙЛ".

Действительно, "ЛУКОЙЛ" инвестировал в 1995-2003 годах в различные сек-

тора экономики Азербайджана более 600 млн долларов. В настоящее время дочерние и зависимые структуры ОАО "ЛУКОЙЛ" успешно реализуют в Азербайджане ряд коммерческих проектов. При участии российского нефтяного капитала, они занимают лидирующие позиции в кредитно-финансовом, телекоммуникационном и мультимедийном секторах экономики республик. Однако по-прежнему основным направлением деятельности ОАО "ЛУКОЙЛ" в Азербайджане является нефтегазовый бизнес. Я имею в виду двусторонние проекты "ЛУКОЙЛа" и ГНКАР в сфере поиска, разведки и добычи углеводородного сырья, а также работу дочерних структур Компании на региональном рынке нефтепродуктов.

Углеводородный потенциал "ЛУКОЙЛа"

По результатам аудита, выполненного американской компанией Miller & Lents, на начало января 2004 года доказанные запасы нефти на месторождениях, разрабатываемых ОАО "ЛУКОЙЛ", составили 15977 млн баррелей, а запасы природного газа - 24473 млрд кубических футов. Таким образом, суммарные доказанные запасы углеводородного сырья группы "ЛУКОЙЛ" на начало текущего года были оценены в 20056 млрд баррелей нефтяного эквивалента.

Всего же с учетом разрабатываемых, неразрабатываемых, вероятных и возможных запасов нефтяной потенциал "ЛУКОЙЛа" был оценен в 26540 млрд баррелей, а газовый - в 42637 млрд куб. футов. В пересчете на нефтяной эквивалент это составляет 33647 млрд баррелей н.э.

При этом общая добыча нефти по Группе "ЛУКОЙЛ" в 2003 году составила около 570 млн баррелей, общая добыча газа - 210 млрд куб. футов, что, соответственно, на 4% и на 10% превышает уровень 2002 года.

Переработка нефтяного сырья на заводах Компании достигла 294 млн баррелей, что на 2,8 млн баррелей выше уровня 2002 года. На российских заводах Компании было переработано почти 240 млн баррелей, на зарубежных заводах - 55 млн баррелей нефтяного сырья.

На нефтехимических заводах Компании в минувшем году было произведено около 1,8 млн тонн продукции, что на 8,1% превышает показатель 2002 года. Экс-

порт нефти ОАО "ЛУКОЙЛ" в 2003 году увеличился на 9,6% по сравнению с 2002 годом и составил 37,5 млн тонн. Экспорт нефтепродуктов составил 13,6 млн тонн.

Объем инвестиционных расходов в 2003 году достиг 4,2 млрд долларов, что в 1,9 раза больше, чем в предыдущем году. При этом объем капитальных вложений увеличился на 26,6% или до 2,57 млрд долларов.

Деятельность Компании по укреплению финансового положения и улучшению корпоративного управления позволила ей в октябре 2003 года впервые получить кредитный рейтинг агентства Moody's на уровне Ba2.

На фоне успехов, достигнутых Корпорацией, активизация международной деятельности в сфере разведки и добычи углеводородного сырья является одним из приоритетов "ЛУКОЙЛа". Программа стратегического развития ОАО "ЛУКОЙЛ" на 2004-2013 годы предусматривает, что вклад зарубежных проектов в общий объем добычи Компании в 2013 году должен составлять от 12 до 20%.

Ключевое значение для достижения этой стратегической цели будет иметь расширение деятельности ОАО "ЛУКОЙЛ" на Каспии.

Каспийская стратегия "ЛУКОЙЛа"

В плане реализации стратегической задачи по расширению присутствия ОАО "ЛУКОЙЛ" в Каспийском регионе азербайджанские проекты имеют для Компании особое значение. С них, как не раз подчеркивал Вагит Алекперов, "началась история "ЛУКОЙЛа" как транснациональной корпорации". Именно благодаря работе в Азербайджане руководство Корпорации пришло к выводу, что "ЛУКОЙЛ" должен быть не просто инвестором, но и активным участником процесса разведки и разработки месторождений углеводородного сырья.

В соответствии с этим критерием "ЛУКОЙЛ" сконцентрировал свое внимание на освоении структуры Ялама (D-222), расположенной на границе российского и азербайджанского секторов Каспия. Участниками этого проекта являются "ЛУКОЙЛ" и ГНКАР. В соответствии с новым пакетом соглашений по блоку D-222, подписанному 4 апреля 2003 года в Баку президентом ОАО "ЛУКОЙЛ" Вагитом Алекперовым и президентом ГНКАР Натиком Алиевым, размеры контрактной

площади проекта были расширены с 1287 до 3037 кв.км. Было также увеличено долевое участие в проекте "ЛУКОЙЛа" (с 60% до 80% за счет переуступки 20% долевого участия ГНКАР на согласованных сторонами условиях).

Напомню, что азербайджанский блок D-222 и блок Ялама-Самур, расположенный в экономическом секторе России, представляют собой единое перспективное на нефть и газ геологическое поднятие. Вероятность открытия на блоке D-222 запасов углеводородного сырья, как показывает анализ данных геофизических исследований, проведенных на контрактных площадях проекта, оценивается как высокая.

Первая разведочно-оценочная скважина на блоке D-222 проектной глубиной в 4500 м будет заложена на расстоянии 30 км от берега. Глубина моря в точке бурения составляет 339 м. Разведочное бурение на блоке D-222 планируется вести с самой мощной и современной на сегодняшний день на Каспии плавучей полупогружной буровой установки "Гейдар Алиев" (бывшая ППБУ "Lider"). Поэтому сроки начала разведочного бурения на контрактных площадях проекта напрямую зависят от того, когда ППБУ "Гейдар Алиев" завершит работы на блоке Зафар-Машал, осваиваемом американской компанией ExxonMobil.

В освоение блока D-222 оператор этого проекта компания "ЛУКОЙЛ Оверсиз" уже вложила свыше 100 млн долларов. Еще порядка 50 млн долларов будет инвестировано в бурение первой разведочной скважины блока D-222. Всего же согласно условиям "Соглашения о разведке, разработке и долевом разделе добычи" (СРРДРД) на блоке D-222 планируется пробурить две основные разведочные скважины и, в случае необходимости, две дополнительные.

Подчеркну, что в случае открытия на блоке D-222 промышленных запасов углеводородного сырья это СРРДРД станет самым масштабным проектом начала XXI века, реализуемым совместно Россией и Азербайджаном. Инвестиционный потенциал комплекса работ по проекту D-222 оценивается в 2 млрд долларов. Он включает в себя геологические изыскания, оценочно-разведочные и строительно-монтажные работы, эксплуатацию месторождения, проведение мероприятий по защите окружающей среды от техногенного воздействия, развитие инфраструктуры в береговой зоне, граничащей с контрактными площадями СРРДРД, а также создание трубопроводных артерий для транспортировки добытого на блоке углеводородного сырья. Во всех этих работах могут быть задействованы сотни промышленных предприятий и сервисных

компаний России и Азербайджана, тысячи граждан обеих стран.

Кроме того, опыт глубоководного бурения, полученный ОАО "ЛУКОЙЛ" на блоке D-222, вне всякого сомнения, пригодится Компании в дальнейшей работе на шельфах Каспия и Суэцкого залива.

АЗС "ЛУКОЙЛа" на Великом шелковом пути

Первая АЗС "ЛУКОЙЛа" на Южном Кавказе появилась в Баку в 1995 году. В настоящее время в Азербайджане работают уже 20 современных АЗС "ЛУКОЙЛа", реализующих потребителям нефтепродукты, производимые на НПЗ республики.

Выполняя задачу по расширению сети АЗС Компании на историческом Великом шелковом пути, "ЛУКОЙЛ", используя опыт, накопленный в Азербайджане, все активнее работает на рынке нефтепродуктов Грузии. В настоящее время в Грузии действуют 6 АЗС "ЛУКОЙЛа". Однако в ближайшее время их число запланировано увеличить до 20. Инвестиции, которые Компания планирует вложить в развитие сети своих АЗС в Грузии, оцениваются почти в 20 млн долларов.

Отмечу, что на АЗС "ЛУКОЙЛа" в Грузии реализуются светлые нефтепродукты, производимые на НПЗ Компании в болгарском городе Бургас. Из Болгарии высококачественный бензин, отвечающий всем европейским стандартам, транспортируется танкерами в грузинский порт Потти. Затем нефтепродукты доставляются железнодорожными цистернами на топлиохранилища компании "ЛУКОЙЛ-Грузия", откуда реализуется мелкооптовым покупателям.

Весьма перспективным для деятельности нефтяных компаний является вторичный рынок нефтепродуктов Турции. Согласно прогнозам экспертов, ожидается, что цены на горюче-смазочные материалы, реализуемые в Турции, в связи с увеличением масштабов потребления бензина, дизельного топлива, минеральных масел и других нефтепродуктов, заметно вырастут. Кроме того, в соответствии с изменениями в турецком законодательстве, существенные преимущества при работе на рынке нефтепродуктов Турции получают компании, первыми начавшими свою деятельность в этой стране. Отмечу, что в Турции уже работает российская нефтяная компания "Татнефть", создавшая здесь совместное российско-турецкое предприятие "Тупраш".

Благоприятные тенденции турецкого рынка нефтепродуктов, а также выгодное географическое положение страны, будут безусловно учтены нефтяной компанией "ЛУКОЙЛ", способной предложить турецким потребителям сервис и горюче-



смазочные материалы мирового уровня. Танкерные поставки в порты Турции нефтепродуктов, производимых на НПЗ "ЛУКОЙЛа", действующих в странах Черноморского бассейна, в частности, в болгарском Бургасе, будут весьма эффективны с коммерческой точки зрения.

В результате АЗС "ЛУКОЙЛа", действующие на участке исторического Великого шелкового пути от Черного до Каспийского моря, станут одним из важных факторов, способствующих успешному развитию международного сотрудничества, а также решению целого ряда социально-экономических задач всего региона.

Однако, несмотря на расширение сферы деятельности ОАО "ЛУКОЙЛ" на Южном Кавказе, ключевым регионом для развития зарубежного бизнеса Компании по-прежнему остается Азербайджан.

В этом президента Азербайджана Ильгара Алиева твердо заверил глава ОАО "ЛУКОЙЛ" Вагит Алекперов.



"ПАЛМАЛИ" – НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР СУДОХОДНЫХ И НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СУДОХОДНОГО БИЗНЕСА - В ОБНОВЛЕНИИ ФЛОТА



Мансимов Мубариз
Президент группы судоходных компаний "ПАЛМАЛИ"

Компания "Палмали" более пяти лет успешно работает в области судоходства и судостроения. И сегодня можно с уверенностью и гордостью констатировать, что компания действительно стала надежным партнером для многих судоходных и нефтяных компаний, судостроителей и других специалистов, работающих в отрасли водного транспорта. С первых дней своего существования и до сегодняшнего дня главной задачей "Палмали" является поддержание конкурентоспособности путем повышения качества услуг на международном рынке грузоперевозок.

Руководство компании понимает, что те сегменты рынка, на которых работает "Палмали", становятся все более глобальными и стратегическими для экономических преобразований стран данных регионов. Тем самым, умение быстро и эффективно реагировать на постоянные изменения, осваивая новые рынки, точно планировать расстановку флота - важнейшее условие успеха компании.

Менеджмент компании осознает необходимость строгого соблюдения международных стандартов в области предотвращения загрязнения окружающей среды, экологии, нормативных документов в об-

ласти судоходства, корпоративного управления и открытости информации о деятельности компании.

В 1998 году зарегистрированная в Турции компания "Палмали" предоставляла агентские услуги судам других компаний, параллельно начиная формировать собственный флот.

У истоков создания "Палмали" стоял Мансимов Мубариз Курбанали оглы, который подчинил стратегию развития компании выполнению главной задачи - обновлению флота. Эти годы были для "Палмали" периодом бурного роста. Сейчас "Палмали" является крупной судоходной компанией, предоставляющей транспортные услуги на внутренних водных путях Европейской части России и в бассейнах Черного, Каспийского и Средиземного морей. Компания имеет богатый опыт транспортировки сырой нефти и нефтепродуктов (бензина, дизельного и печного топлива, мазута, вакуумного газоила, смазочных материалов и т.п.), а также жидких пищевых масел (растительного, подсолнечного и др.); навалочных и генеральных грузов (зерновые, металл, лес и т.д.).

На протяжении своего существования компания совершенствует методы работы, расширяет штат сотрудников и численность плавсостава, открывает новые филиалы, устанавливает прочные партнерские связи с крупнейшими нефтяными

и судоходными компаниями, расширяет флот. Для обеспечения успешной и безопасной работы судов ведется постоянный контроль, выполняемый работниками центрального офиса компании, находящегося в Турции (г.Стамбул), а также работниками сети представительских офисов, находящихся в Азербайджане (г.Баку), Российской Федерации (гг. Москва, Ростов-на-Дону, Волгоград и Астрахань), на Украине (гг. Севастополь, Одесса и Керчь), в Греции (гг. Пиреи и Салоники).

Успех группы компаний "Палмали" объясняется умелым использованием всех возможных методов и ресурсов повышения эффективности эксплуатации флота. Правильная стратегия, понимание целей, опыт и профессионализм персонала позволяют компании быть среди лидеров на данном рынке. В условиях жесткой конкуренции "Палмали" продолжает успешно работать, уверенно занимая свою нишу в международном торговом судоходстве. Залог успеха "Палмали" - в умении проводить взвешенную экономическую политику, находить самые выгодные решения.

Сотрудники группы компаний "Палмали" всегда следуют основным принципам своей работы - на любой стадии процесса поддерживать высокое качество в соответствии с правилами и нормами международных стандартов. В центральном офисе разрабатываются новые проекты и стратегии для достижения поставленных



Менеджмент компании

задач. Принцип работы группы компаний "Палмали" - скорость, качество, соответствие международным стандартам, с применением последних инноваций в области техники.

На судах компании работают высококвалифицированные моряки из России, Украины и Азербайджана. "Палмали" крайне заинтересована в привлечении новых сотрудников и в профессиональном росте уже работающих специалистов. Согласно заключенным договорам с морскими колледжами и академиями водного транспорта о повышении квалификации командирского состава и о производственной практике курсантов и студентов, молодые моряки получают возможность освоения своей профессии на судах "Палмали". По окончании учебного заведения отличившимся будут предложены места младших командиров на флоте "Палмали".

Группа судоходных компаний "Палмали" сегодня занимается управлением не только собственного флота. В тайм-чартере компании суда дедевейтом до и свыше 100 тыс. т - типа "Aframax", "Suezmax", "Panamax". В общем в менеджменте "Палмали" более 100 единиц флота, из которых около 40-45 судов находятся в тайм-чартере, доверительном управлении, бербоут-чартере. Среди них имеются суда, в основном греческих судовладельцев, используемых на долгосрочной основе в тайм-чартере (дедевейтом 35 тыс., 60 тыс. и 120 тыс. т). Они используются для погрузки нефти и нефтепродуктов в портах Одесса, Новороссийск, Туапсе.

Эффективность судоходного бизнеса заключается в обновлении флота, так как изношенные суда становятся неконкурентоспособными, резко возрастают расходы на их ремонт и эксплуатацию. При этом надо отметить, что средний возраст флота компании "Палмали" составляет 6 - 8 лет и постоянно пополняется судами нового поколения. К примеру, в июне 2002 года был спущен на во-



Танкер Армада Лидер

ду первый танкер типа "Армада" "Armada Leader", в марте 2003 года со строительной верфи ушел второй танкер "Fariz Ismailkhanov", а в апреле текущего года - третий танкер "Armada Trader".

Вышеуказанные танкеры построены в Турции на судостроительной верфи "Selah", под надзором Российского Морского Регистра судоходства, и являются на данный момент одними из самых эффективных танкеров типа "река-море". Проект судов разработан "Морским Инженерным Бюро" (г.Одесса) в тесном сотрудничестве со специалистами "Палмали".

В настоящее время, компания "Палмали" продолжает строительство судов данной серии на приобретенной и модернизированной судостроительной верфи, расположенной в п.Тузла (Турция) - "Ada Shipbuilding Yard", где 1 февраля 2004 года был заложен киль четвертого танкера "Armada Navigator". Спуск строящегося танкера на воду намечен на сентябрь текущего года.

Строительство танкеров осуществляется с учетом новейших технологий и тре-

бований Международных конвенций по охране окружающей среды и Международных кодексов по безопасности на флоте. Строительство судов этой серии ведется круглосуточно, под надзором Российского Морского Регистра судоходства. Металл для корпуса судов, поставляют металлургические заводы Украины, обеспечивающие оптимальное соотношение "цена/качество", а все оборудование закупается у лучших западных производителей, таких как "Wartsila" (Финляндия), "Schottel" (Германия), "Caterpillar" (США), "TT Boyler" (Дания), "JRS" (Япония). Каждое судно оборудовано двумя винторулевыми колонками "Schottel" в качестве движительного комплекса, что существенно увеличивает маневренность, а также грузовую зону. Для повышения вместимости танкера с одновременным сохранением габаритов на главной палубе по всей длине грузовой зоны устанавливается тронг высотой 1,1 м. Общая вместимость грузовых танков составляет 7294 куб.м. Судно данной серии имеет шесть грузовых танков для перевозки нефти и нефтепродуктов без ограничений по температуре вспышки. Одновременно возможна перевозка трех сортов груза. Покраска судна, включая покрытие грузовых и балластных танков, произведена продукцией фирмы "Jotun".

Для выгрузки типовое судно оборудовано шестью погружными грузовыми насосами, производительностью 150 кубометров в час каждый, с пультом управления грузовыми и балластными операциями на ходовом мостике. Операция по выгрузке занимает всего за 6 - 8 часов. Грузовые танки оборудованы подогревом - установлены два парогенератора датской фирмы "TT Boyler".

Навигационное оборудование японской фирмы "JRC" включает в себя два мор-

Буксир ПАЛ 1



Нефтеналивная баржа Палойл-3



ских и один речной радары. Танкеры оснащены также "электронной картографической навигационно-информационной" системой производства "Transas Marine".

Экипаж из 12 человек размещается в одноместных каютах, оборудованных системой "климат-мастер" для максимального комфорта.

Суда имеют второй ограниченный район плавания для эксплуатации в бассейнах Каспийского, Черного, Средиземного морей и на внутренних водных путях Российской Федерации.

Как упоминалось выше, 26 апреля 2004 года в п.Тузла (Турция) был спущен на воду третий танкер серии типа "Armada" проекта 005RST01. Название судна "Armada Trader". Танкер построен рекордно короткие сроки на верфи "Selah" по заказу компании "Палмали". Судно имеет двухотсечную непотопляемость и предполагается для использования в качестве химовоза (IMO3). В истории российского судостроения это первое судно типа "река-море", построенное как химовоз. Для улучшения маневренных характеристик на судне установлены винторулевые колонки и подруливающее устройство фирмы "Schottel" (Германия). Танкер несет российский флаг и зарегистрирован в реестре п.Таганрог.

На спуске "Armada Trader" присутствовали представители дипломатического корпуса республики Азербайджан, Российской Федерации и морской администрации Турецкой республики, а также представители ряда крупных судоходных компаний.

Опыт работы первых двух судов дан-

Основные характеристики нефтеналивных судов типа "Армада":

длина максимальная - 138,7 м; ширина максимальная - 16,5 м; высота борта - 6,0 м; дедвейт в реке при осадке 3,6 м - 4739 т; дедвейт в море при осадке 4,3 м - 6477 т; мощность главных двигателей - 2*1120 кВт; скорость - 11 узлов.

ной серии ("Armada Leader" и "Fariz Ismailkhanov") подтвердил правильность концепции, заложенной в проект, а также высокую экономическую эффективность эксплуатации танкеров. К концу 2006 года планируется введение 10 единиц танкеров данного проекта.

Судоверфь компании "Палмали" находится в районе г.Тузлы. Удобное местонахождение верфи на берегу Мраморного моря обеспечивает легкий проход со стороны Черного и Средиземного морей для судов, нуждающихся в доковом ремонте и техническом оснащении.

Группа опытных инженеров способна разрешить любые вопросы в сфере технического ремонта, в то же время являясь разработчиком собственных проектов. "Палмали" планирует строить суда дедвейтом 150 тыс. т. Первый танкер типа "Suezmax" строится и будет готов к началу 2005 года.

К навигации 2003 года были сданы в эксплуатацию две нефтеналивные баржи без ограничений перевозимого груза по температуре вспышки, построенные для компании на Волгоградском судостроительном заводе. Строительство серии нефтеналивных барж продолжается. 14

Технические характеристики:

длина, м 92,28
ширина, м 16,5
высота борта, м 5,0
осадка, м 3,6
дедвейт, т 4324

апреля 2004 года в Волгограде сдана в эксплуатацию третья нефтеналивная баржа "Paloil-3" проекта 004ROB05, 5 мая - четвертая баржа "Paloil-4", сдача третьей баржи планируется к концу мая сего года.

Компания не останавливается на строительстве только нефтеналивного флота, и с этим же заводом подписан контракт на строительство серии сухогрузных судов дедвейтом 6 970 т.

21 марта 2004 г. на Волгоградском судостроительном заводе состоялась официальная церемония спуска на воду головного судна этой серии "Heydar Aliyev", названного в честь экс-президента и общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева. Это многоцелевой сухогрузный теплоход смешанного типа река-море дедвейтом 6970 т (пр. 006RSD05), первый в истории российского судостроения транспортных судов с винторулевыми колонками. Проект судов этой серии, как и серии "Армада", разработан "Морским Инженерным Бюро" совместно с инженерами "Палмали".

Судно предназначено для транспортировки генеральных, навалочных, лесных, зерновых и крупногабаритных грузов, контейнеров международного стандарта высотой 8.5 и 9 футов и опасных грузов. Эксплуатация предусматривается на внутренних водных путях европейской части Российской Федерации с проходом по Волго-Донскому каналу, а также в морских районах в соответствии с классом судна, включая эксплуатацию вокруг Европы, работу на линиях портов Европа - Каспий, порты Азовского и Черного морей - континент и др.



Танкер Армада Треjder

Нефтеналивная баржа Палойл-3



ских и один речной радары. Танкеры оснащены также "электронной картографической навигационно-информационной" системой производства "Transas Marine".

Экипаж из 12 человек размещается в одноместных каютах, оборудованных системой "климат-мастер" для максимального комфорта.

Суда имеют второй ограниченный район плавания для эксплуатации в бассейнах Каспийского, Черного, Средиземного морей и на внутренних водных путях Российской Федерации.

Как упоминалось выше, 26 апреля 2004 года в п.Тузла (Турция) был спущен на воду третий танкер серии типа "Armada" проекта 005RST01. Название судна "Armada Trader". Танкер построен в рекордно короткие сроки на верфи "Selah" по заказу компании "Палмали". Судно имеет двухотсечную непотопляемость и предполагается для использования в качестве химовоза (IMO3). В истории российского судостроения это первое судно типа "река-море", построенное как химовоз. Для улучшения маневренных характеристик на судне установлены винторулевые колонки и подруливающее устройство фирмы "Schottel" (Германия). Танкер несет российский флаг и зарегистрирован в реестре п.Таганрог.

На спуске "Armada Trader" присутствовали представители дипломатического корпуса республики Азербайджан, Российской Федерации и морской администрации Турецкой республики, а также представители ряда крупных судоходных компаний.

Опыт работы первых двух судов дан-

Основные характеристики нефтеналивных судов типа "Армада":

длина максимальная - 138,7 м; ширина максимальная - 16,5 м; высота борта - 6,0 м; дедвейт в реке при осадке 3,6 м - 4739 т; дедвейт в море при осадке 4,3 м - 6477 т; мощность главных двигателей - 2*1120 кВт; скорость - 11 узлов.

ной серии ("Armada Leader" и "Fariz Ismailkhanov") подтвердил правильность концепции, заложенной в проект, а также высокую экономическую эффективность эксплуатации танкеров. К концу 2006 года планируется введение 10 единиц танкеров данного проекта.

Судоверфь компании "Палмали" находится в районе г.Тузлы. Удобное местонахождение верфи на берегу Мраморного моря обеспечивает легкий проход со стороны Черного и Средиземного морей для судов, нуждающихся в доковом ремонте и техническом оснащении.

Группа опытных инженеров способна разрешить любые вопросы в сфере технического ремонта, в то же время являясь разработчиком собственных проектов. "Палмали" планирует строить суда дедвейтом 150 тыс. т. Первый танкер типа "Suezmax" строится и будет готов к началу 2005 года.

К навигации 2003 года были сданы в эксплуатацию две нефтеналивные баржи без ограничений перевозимого груза по температуре вспышки, построенные для компании на Волгоградском судостроительном заводе. Строительство серии нефтеналивных барж продолжается. 14

Технические характеристики:

длина, м 92,28
ширина, м 16,5
высота борта, м 5,0
осадка, м 3,6
дедвейт, т 4324

апреля 2004 года в Волгограде сдана в эксплуатацию третья нефтеналивная баржа "Paloil-3" проекта 004ROB05, 5 мая - четвертая баржа "Paloil-4", сдача третьей баржи планируется к концу мая сего года.

Компания не останавливается на строительстве только нефтеналивного флота, и с этим же заводом подписан контракт на строительство серии сухогрузных судов дедвейтом 6 970 т.

21 марта 2004 г. на Волгоградском судостроительном заводе состоялась официальная церемония спуска на воду головного судна этой серии "Heydar Aliyev", названного в честь экс-президента и общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева. Это многоцелевой сухогрузный теплоход смешанного типа река-море дедвейтом 6970 т (пр. 006RSD05), первый в истории российского судостроения транспортных судов с винторулевыми колонками. Проект судов этой серии, как и серии "Армада", разработан "Морским Инженерным Бюро" совместно с инженерами "Палмали".

Судно предназначено для транспортировки генеральных, навалочных, лесных, зерновых и крупногабаритных грузов, контейнеров международного стандарта высотой 8.5 и 9 футов и опасных грузов. Эксплуатация предусматривается на внутренних водных путях европейской части Российской Федерации с проходом по Волго-Донскому каналу, а также в морских районах в соответствии с классом судна, включая эксплуатацию вокруг Европы, работу на линиях портов Европа - Каспий, порты Азовского и Черного морей - континент и др.



Танкер Армада Трейдер



**President of the PALMALI Shipping Group of Companies
Mubariz Mansimov**

quickly and effectively to perpetual changes, winning new markets and accurately planning employment for the fleet is imperative for success of the company.

The company's managers realise the necessity to strictly adhere to international standards for prevention of pollution, rules and regulation for the shipping industry and corporate management and transparency issues.

Established in Turkey in 1998, Palmali started by providing agency services to other companies whilst at the same time beginning to create its own fleet.

Mansimov Mubariz Kurbanali oglu made a great contribution to the establishment of Palmali and based the company's strategy of development on renewal of the fleet. These years were the period of rapid growth of Palmali.

Today, Palmali is an expanded shipping company which transports cargoes via inland waterways in the European part of Russia and in the Black Sea, Caspian Sea, and Mediterranean. The

(Sevastopol, Odessa and Kerch) and in Greece (Piraeus and Thessaloniki).

The success of Palmali accounts for its using all methods and resources to ensure the most skilful and efficient management of the fleet. Right strategy, experience and professional staff secure the company's position among leaders in the field. In the environment of a tough competition, Palmali continues to hold with confidence its niche in international trade. Well-defined business policy that enables to take right decision is the key to the success of Palmali.

Employees of Palmali Group of Companies always follow their main principles: to maintain high quality at every stage of work, in accordance with international standards. The head office works out new projects and strategy for achieving the company's targets. The principles of Palmali group in business are quickness, quality, conformity with international standards and adaptation of the last technical innovations. The company's ships are manned with highly qualified crews

PALMALI IS A RELIABLE PARTNER FOR SHIPPING AND PETROLEUM COMPANIES

EFFICACY OF SHIPPING BUSINESS IS IN RENEWAL OF THE FLEET

Palmali shipping company has been successful in shipping and shipbuilding for over five years, and today it can be asserted with confidence and pride that the company has indeed become a reliable partner for many shipping and petroleum companies, as well as for shipbuilders and other shipping related companies. From the very first days of its existence, Palmali has been aiming to maintain competitiveness by continually improving its services in the international shipping market.

The company's managers understand that the sectors of market the company is positioned in are subject to increasing globalisation and are strategic for economic reforms in the countries of the region. Therefore the ability to respond

company has wide experience in the transportation of petroleum products (gasoline, diesel and heating oil, fuel oil, gasoil, vacuum gasoil, lubricants, etc.) and edible oils (vegetable oil, sunflower-seed oil, etc.) as well as bulk and general cargoes (grain, steel, timber, etc.).

The company continuously improves management and operation, increases staff and number of seafarers, establishes new branch offices, links partnership relations with leading shipping and petroleum companies, and increases its fleet. Smooth and safe operation of the ships is ensured by the control from the main office in Istanbul, Turkey, as well as a network of branch offices in Azerbaijan (Baku), Russia (Moscow, Rostov, Volgograd and Astrakhan), in Ukraine

from Russia, Ukraine and Azerbaijan. Palmali is greatly interested in recruiting new specialists and continuous improvement of skills of its employees. According to agreements with marine colleges and academies of water transport, young seafarers have the possibility to practice on board Palmali ships, after which the best of them may be offered officer's rank on these ships.

Activities of Palmali Group are not confined to only managing its own fleet. The company time-charters vessels of up to and above 100,000 DWT of "Aframax", "Suezmax" and "Panamax" type. In sum, Palmali manages over 100 vessels, whereof 40-45 are in time charter, in trust or bareboat charter. They are mostly Greek-owned vessels of 35,000 DWT,



The company's management

60,000 DWT and 120,000 DWT on a long-term time charter, carrying crude oil and oil products from Odessa, Novorossiysk and Tuapse.

For best results in the shipping business, the fleet must be renewed. Older vessels lose competitiveness: they need repairs and their operation becomes more expensive. Palmali fleet is aged on the average 6-8 years and is being always reinforced with new vessels. For example, in June 2002, the first Armada-type tanker "Armada Leader" was launched, in March 2003 the second tanker "Fariz Ismailkhanov" left the shipyard, and in April 2004, the third tanker "Armada Trader".

These tankers were built in Turkey in the Selah shipyard under supervision of the Russian Maritime Register of Shipping and prove to be among the most effective sea-river tankers. The project was elaborated by Maritime Engineering

Bureau (Odessa) in cooperation with specialists of Palmali.

Today Palmali continues building vessels of that series in its acquired and modernised shipyard "Ada Shipbuilding Yard" in Tuzla, Turkey. On the 1st of February, 2004, the keel was laid of the forth tanker "Armada Navigator", which is scheduled to be launched in September this year.

The tankers' construction is carried out considering latest technologies and requirements of International conventions on environmental protection and International Codes on safety at sea. The construction of the vessels of this type is being carried on around the clock under the supervision of the Russian Maritime Register of Shipping. The metal for the vessels' hulls is supplied by the metallurgy plants of the Ukraine which ensure optimal price/quality correlation and all the equipment is purchased from the best

Western manufacturers such as "Wartsila" (Finland), "Schottel" (Germany), "Caterpillar" (USA), "TT Boyler" (Denmark), "JRS" (Japan). Each vessel is equipped with two "Schottel" azimuth thrusters for propulsion, which significantly improves manoeuvring performance and also cargo area. 1,1 meter high coaming is installed along the whole length of the cargo area in order to increase tanker's capacity and simultaneously retain dimensions on the main deck. The total capacity of the cargo tanks amounts to 7294 sq.m. A vessel of this type has six cargo tanks for carrying oil and oil products without any limitations on flash temperature. It is possible to carry three kinds of cargo simultaneously. The vessel's painting, including cargo and ballast tanks layers, is carried out with the "Jotun" products.

For unloading this type vessels are equipped with six submersible cargo pumps with output of 150 m³ per hour with cargo and ballast operations' control panel on the wheel-house. Unloading operation takes only 6-8 hours. Cargo tanks are equipped with heating - there are two steam generators manufactured by "TT Boyler", Denmark.

Navigational equipment of the "JRC", Japan, includes two sea radars and a river one. Tankers are also equipped with an electronic navigational "Transas Marine" system.

The crew of twelve people is accommodated in single cabins equipped with a "Climate Master" system for maximum comfort.

The vessels are assigned to the II-Restricted areas of navigation, which allows operation in Caspian Sea, Black Sea and Mediterranean and in the Russian inland waterways.

Tanker "Armada Leader"



Major characteristics of tankers of "Armada" type:

the most length - 138.7 m, the most width - 16.5 m, depth - 6.0 m, river deadweight at draught of 3.6 m - 4739 tons, sea deadweight at draught of 4.3 m - 6477 tons, main propulsion engine capacity - 2*1120 kW; speed - 11 knots.

As mentioned above, on 26th of April 2004, the third Armada type tanker (project 005RST01) was launched in Tuzla, Turkey. The name of the vessel is "Armada Trader". The tanker had been ordered by Palmali and was built in the Selah shipyard within an extremely short time. The vessel has double compartments rendering it unsinkable and is planned to be used as a carrier of chemicals (IMO 3). It is the first sea-river vessel in the history of Russian shipbuilding built as a carrier of chemicals.

Oil barge "Paloil-1"



Manoeuvring performance is enhanced by adoption of azimuth thrusters and a Schottel thruster. The tanker is sailing under Russian flag and is registered in the port of Taganrog.

The launching ceremony of the mt "Armada Trader" was attended by representatives of the diplomatic corps of Azerbaijan and Russia and maritime administration of Turkish Republic, as well as representatives from the major shipping companies.

The experience of operation of the first two vessels of the series (mt "Armada Leader" and mt "Fariz Ismailkhanov") has confirmed rightness of the project concept and profitability of the tankers' operation. It is planned to put in operation 10 units of the same project by the end of the year 2006.

The shipyard owned by Palmali is situated near by Tuzla city. Its opportune location at the Marmara seaside ensures an easy approach from the directions of Black Sea and the Mediterranean for vessels requiring repairs or technical equipment.

Wide experience of the shipyard's engineers enables them to solve any technical problem connected with ship's repair.

Major parameters and basic characteristics:

Max length, 139.63 m
 Width, 16.5 m
 Depth, 6.0 m
 River/sea draught 3.6/4.6
 River/sea deadweight 4580/6970
 Cargo hold capacity, 11408 c.m.
 Container capacity, 204/70 pieces
 Max capacity of propulsion engine, 2*1120 kW
 Speed, 10.5 knots

Besides that, they work out own projects. Palmali plans to build 150,000 DWT vessels. Construction of the first Suezmax tanker is in progress. It is due to be completed by early 2005.

For the navigation 2003, two non-propelled oil barges register without restrictions for the transportation of cargo at flash point temperature were put in operation at Volgograd Shipbuilding Plant. Building of oil barges continues. On 14th of April 2004, the third oil barge of the project 004ROB05 came into operation in Volgograd, named "Paloil-3", and on 5th of May, the fourth barge "Paloil-4". Delivery of the fifth barge is scheduled for the end of May this year.

The company does not limit itself with only tankers. A contract was signed with the same shipyard for a series of dry cargo vessels of 6,970 DWT.

On 21st of March 2004, at Volgograd

Dry cargo vessel "Heydar Aliyev"



Characteristics:

Length, 92.28 m
 Width, 16.5 m
 Depth, 5.0 m
 Sea/ river draught, 3.6 m
 River/sea deadweight, 4324 tons

Shipbuilding Plant an official launch ceremony of the first ship of the series took place. The ship was named "Heydar Aliyev", in honour of ex-President and Azerbaijan national leader Heydar Aliyev. That is a multi-purpose dry cargo sea-river vessel of 6,970 DWT (project 006RSD05). For the first time in the history of Russian transport shipbuilding, azimuth thrusters were used. The projects of this series of the vessels, as well as the "Armada" type, was designed by Maritime Engineering Bureau (Odessa) in co-operation with engineers of Palmali.

The vessel is intended for carriage of general, bulk, grain and large-dimension cargoes, timber, international standard containers with height of 8.5 and 9 feet, and dangerous cargoes. The vessel will be operated in inland waterways of the European part of Russia, passing the Volga-Don canal, and also at sea in accordance with her class, including trade around Europe, between European ports and Caspian Sea, and Azov Sea / Black Sea - continent, etc.

The project of the vessel was designed for a class of the Russian Maritime Register of Shipping and meets requirements of all international conventions in effect at the moment of laying the keel.

Hull double-skinned, double sides. Strength of cargo holds' structures is sufficient for uneven load, and general longitudinal and local strength of the hull are ensured to meet Class requirements. Steering, main engine, thruster and



azimuth thrusters, means of radio navigation, etc. are controlled from the central control panel in the wheel-house. Operation is also possible from side control panels. An automatic system enables steering from the wheel-house without a permanent watch in engine-room. Accommodation for the crew of 14 men includes single rooms with WC and shower.

Presently a construction of the second of this 6-ships series is in progress and is scheduled to be completed in September 2004.

Palmali actively trades in the basin of Caspian Sea. About 600,000 tons of petroleum products are carried monthly for major oil companies. Palmali still intends to expand its activity in Caspian Sea, concluding contracts with other important charterers in the region. Palmali plans to increase the quantity of transported clean petroleum products (gasoil, heating fuel oil, gasoline).

Besides that, Palmali is participating in building of a modern port in Lenkaran. The new terminal is intended for transshipment of general cargoes and containers. The ceremony of laying foundation of the port has been attended by President of Azerbaijan Mr. Ilham Aliyev.

Strategic target of Palmali is renewal



Tanker "Fariz Ismailkhanov"

of the company's fleet, by building new ships as well as by purchasing. In accordance with the company policy, age of purchased vessels should not exceed 10 years. Thus, Palmali fleet has recently acquired the following vessels:

SFAT type, project 19612 - 3 units, Lukoil type, project 0201L - 5 units. Negotiations are in progress for a purchase of 5 more units of project 0201L. Negotiations are also carried on for a purchase of a 6000 DWT sea tanker. All these vessels were built in 2000-2003.

The program of new buildings provides for putting in operation 8 units of new fleet in 2004. Besides that, the company is considering the question of extending building the "Armada" series up to 20 units, implying putting the last ship of the series into operation before the end of the year 2008. It is intended to place the orders in Turkish and Russian shipyards.

Apart from all that was said above, Palmali has a lot of other everyday concerns, including sponsoring in different spheres of culture, sports, public health and protection of environment.

The company sponsors the projects of maximum public benefit. Giving help is a part of social life. Palmali holds that it is everybody's duty, to contribute to successful development of State as well as society.

Lukoil type tanker "Rirol-4"



GREAT PROGRESS ACHIEVED IN ACG & BTC PROJECTS



**Roger Nunn, Vice-President,
Reputation, BP Azerbaijan**

Profit oil from Chirag had been obtained since late 1999. What is the current status?

- Since EOP start-up in November 1997 the overall Chirag production has been in excess of 245 million barrels (some 34 million tonnes). Export from Supsa has continued on schedule and to date BP has successfully transported about 28 million tonnes of oil via the Western Route Export Pipeline for AIOC partners and the State of Azerbaijan (186 tankerloads - over 23.7 million tonnes for AIOC and 32 tankerloads - some 4.3 million tonnes of Azerbaijan's profit oil) from Supsa. In that same timeframe over 13.5 million tonnes of oil (including SOCAR non-ACG oil) has been transported via the Northern Route Export system, which has allowed the shipment of 157 tankerloads from Novorossiysk including 104 tank ships (over 9.6 million tonnes of SOCAR oil) since the beginning of transportation operations.

Are you satisfied with the progress of the ACG project activities?

- Construction work is on track for First Oil from Central Azeri in early 2005 with facilities construction about 90% complete versus 90% planned for the end of March.

The jacket for the Central Azeri production, drilling and quarters (CA-PDQ) platform sailed away early March 9, from the Heydar Aliyev Baku Deepwater Jackets Factory (BDJF) yard to be installed at its permanent location in the Azeri field. Offshore the jacket was successfully launched and its installation over the template at the platform location, through which 12 wells have already been drilled, will be completed next week.

At the BDJF yard all heavy lifts on CA-PDQ topsides have been completed safely with the topsides commissioning works now being underway. Overall the topsides are 93% complete and the plans are to install the topsides in 3Q this year.

Significant progress has been achieved in

other parts of the Azeri Project construction activities. 65% progress has been achieved for first gas through the Compression and Water Injection Platform (C&WP) versus 65% plan. The West Azeri (WA) facilities construction progress is 48% versus 45% plan to date. The East Azeri (EA) facilities progress is 18% actual versus 16% plan. The fabrication and installation have relied entirely on local infrastructure enabling us to considerably increase the involvement of the local workforce.

A successful programme of pre-drilling trials was completed early in Q1 and a decision has now been made to install a new template in WA. This will enable us to commence drilling in WA during mid-summer this year.

In February we commenced the East Azeri (EA) pre-drill programme. The drilling at EA is conducted from the Dada Gorgud semi-submersible rig and the programme currently consists of six wells, five of which are planned as producers and one as a cuttings-re-injection well (to be used for platform drilling activity only). Two of the production wells will have an open hole gravel pack completion installed as part of the pre-drilling programme.

The Sangachal Terminal Expansion Programme (STEP) construction activities, which are aimed at building one of the world's largest terminals, are progressing on schedule and within the budget. Overall ACG construction works at STEP are 94% complete with over 800 km of 1200 mm ACG 1 cables already pulled to date. Currently the programme employs over 4500 people of whom over 77% are local Azerbaijan citizens. The majority of these people are local residents from adjacent villages and towns of the Garadagh district.

At the ATA (AMEC/Tekfen/Azfen) yard extensive yard upgrade works are complete. At the yard the Central Azeri C&WP deck construction is currently ahead of schedule with cellar deck panels already erected, equipment, pipe rack and pipe spool installation commenced and good progress achieved to date. The piping fabrication at Ceyhan also remains ahead of schedule.

The ACG Phase 3 Project encompasses the development of the Deep Water Gunashli portion of the ACG field. In addition, the design of the Phase 3 Project will allow capture of potential reserves in the western portion of the Chirag area which may not be accessed by the Chirag-1 Platform. In total, the Phase 3 Project represents the last major development of the ACG Production Sharing Agreement.

Reserves for the Deep Water Gunashli area are approximately 1.1 billion barrels. The project has completed the Appraise and Select stages of design development, and entered the Define / Front-end Engineering stage in September 2003. Project sanction is now projected to be September 2004, with a first oil date of mid-2008. Ultimately, development of Phase 3 is projected to allow total ACG field production to exceed 1 million barrels a day.

What is the status of BTC construction and financing?

- BTC construction activities have continued on schedule. Today we have major activities in over 17 construction sites along the entire BTC route between Baku in Azerbaijan and Ceyhan in Turkey. The pipe-laying is progressing in accordance with the construction schedule.

In Azerbaijan: Of the total 443km of the pipeline length in this country we have cleared about 336km of the right of way (ROW), have strung about 332km and have welded some 314km of pipe. In addition, we have trenched about 160km of land, lowered about 145km of pipe in the ground and backfilled over 135km of land.

Work continues to progress at the Pump Station PS-A2 site near Yaldilli in the Yevlakh district, and at Intermediate Pigging Station IP-A1 near Kurdamir.

In Georgia: Of the total of 249 km of the pipeline length in this country we have cleared over 182 km of the ROW and have welded some 170km of pipe.

In Turkey: BOTAS the Turkish owned construction company is also taking actions to ensure an on-time delivery of the pipe-laying and pump stations construction activities. Pipeline welding is approximately 30% complete and pump stations are approximately 20% complete. Every two months a joint commission led by Azerbaijan's Deputy Prime-Minister Abid Sharifov and the Turkish Energy Minister Hilmi Guler review progress of the Turkish section and agree recommended actions. As part of this review BOTAS has committed to mobilizing to an additional pipeline spread on Lot A near the Georgian border and working on an integrated plan for pump stations to ensure an on time delivery of the project.

The BTC financing agreements were signed in Baku on 3rd February. This completed the financing arrangements for the pipeline which will cost \$2.95 billion to construct (\$3.6 billion total project cost including linefill and loan interest during construction).

Half a Century of Continuous Growth

A Proud Past • An Active Present • A Promising Future

Combining Every Element of Civil, Power, Petrochemical, Industrial & Offshore Contracting and Engineering

1970's EUROPE



1980's N. AMERICA



2000's CIS



MIDDLE EAST (1950's)



1990's ASIA



1990's C. AMERICA



1980's AFRICA

CONSOLIDATED CONTRACTORS GROUP

Corporate Headquarters

62B Kifissias Avenue Amaroussion 151 10 Athens, Greece
Tel: +(30) 210 - 6182 000, 210 - 6199 200 Fax: +(30) 210 - 6199 224
www.ccc.gr • E-Mail: cccmoamail@ccc.gr

Offices of the Group and its Subsidiaries/Affiliates

Azerbaijan • Bahrain • Botswana • Egypt • Grenada • Iraq • Iran • Italy • Jordan • Kazakhstan • Kuwait
Lebanon • Lesotho • Malawi • Malaysia • Morocco • Nigeria • Oman • Pakistan • Palestine • Qatar
Russia • Saudia Arabia • Thailand • Tunisia • U.A.E. • United Kingdom • U.S.A. • Yemen
Zambia • Mozambique • South Africa



DEVELOPMENT OF ECONOMY AND NON-OIL SECTOR - MAJOR SUBJECT OF CIBC MEETINGS

USA, ISRAEL AND GERMANY ECONOMIC INTEREST TO AZERBAIJAN GROWS

Three meetings of Azerbaijan and foreign businessmen with high-rank representatives of USA, Israel and Germany administration took place in April within framework of the Caspian Integration Business (Petroleum and Service) Club (CIBC).

Azerbaijan and USA interests coincide

Speaking about CIBC formation during the meeting (April 22, Azerbaijan Business Center) of the deputy assistant secretary for Europe of International Trade Administration, US Department of Commerce Mr. Erick Stuart with businessmen working in the Caspian region, chief executive director of CIBC Telman Aliyev noted that the Club was created in June 2002 and developed due to support of Azerbaijan president Ilham Aliyev. A favorable investment environment promoting development of non-oil sector, in particular, small and medium entrepreneurship is created in Azerbaijan. Head of the Club thanked also American companies, particularly ExxonMobil company for support in edition of the Caspian Energy magazine since its first days.

E. Stuart spoke about the meetings conducted at different ministries and departments of Azerbaijan and said that interests of Azerbaijan and USA coincide in many fields.

The American expert noted that the meetings have particularly discussed economic transformations in Azerbaijan. He said, currently there are questions still being worked out. Despite of it, he expressed confidence

in that Azerbaijan will achieve success in business development.

E. Stuart stressed that purpose of his visit to Azerbaijan was to search for ways of USA administration assistance in settlement of these questions. It concerns ways of continuing the privatization process in telecommunications, cargo delivery and bank activity spheres. Issues on the struggle against corruption in Azerbaijan were also discussed.

During the meeting general director of the Cintech company Rashad Aliyev interested in the process of elimination of problems on Azerbaijan's way to become a full member of the World Trade Organization.

According to E. Stuart, for achievement of this purpose USA has already provided \$1 mln to Azerbaijan as a technical aid. He expressed confidence in that close cooperation with Azerbaijan ministries and departments will promote to settlement of these issues, which in turn will be fruitfully reflected in the welfare of Azerbaijan and American business circles. In the meantime, he noted, acceleration of the process of full WTO membership for Azerbaijan first of all depends on the country's government. USA Department of Commerce and TDA are also interested in acceleration of this process, E. Stuart stressed.

Further the meeting discussed prospects of CIBC cooperation with American public organizations, state structures and companies.

An extemporaneous press conference took place at the meeting, during which E.



Stuart expressed his attitude to issues of economy monopolization, avoidance of the Dutch syndrome etc. According to E. Stuart, Azerbaijan government is aware of the consequences of the Dutch syndrome, and takes necessary steps to prevent it. E. Stuart stressed that geographical position and natural resources of the country will not give a chance to occurrence of such a syndrome here.

One more important resource of Azerbaijan is its people with innovative ideas. Currently the country's government pays a great attention to non-oil sector development. In this respect USA administration will render direct assistance to Azerbaijan. Had the negotiations of the high-rank American visitor with Azerbaijan leadership discussed the problem of monopolies, will an opportunity of a bigger competition freedom be created in the country, and how do the government of the two countries regard these questions? With these questions general manager of Middle East Petrol Farm FZE company John Hodge turned to E. Stuart.

E. Stuart said that Azerbaijan government is working in this direction. So, the meeting with Azerbaijan minister of economic development Farhad Aliyev marked that strengthening of the competition in various fields is very important for the country's development. "He had noted it before I raised the question", - E. Stuart stressed. The guest turned to businessmen with a request that the businessmen frequently raise this question at meetings at the country's ministries and departments. "If we see that the process has slowed down, we will help to speed it up", - E. Stuart continued.

Negotiations in Azerbaijan mentioned the process of cargo deliveries. This sector has a big privatization potential. It is one more step to development of the country's industrial sector. Unfortunately, E. Stuart says, there are barriers in this process. But in this regard US administration is ready to render technical and investment assistance to Azerbaijan. At the end of the meeting T. Aliyev noted that early this year the presi-



dent of Azerbaijan Ilham Aliyev signed new development programs for non-oil sector and the country's regions. In this respect, the Club wishes to expand its activity - new divisions (Clubs) within CIBC frameworks are planned to establish.

Caspian Petroleum and Gas Service Club, Caspian IT and Communications Club, Caspian Transport and Logistics Club, Caspian Auto Club, Caspian Banking and Insurance Club, Caspian Tourism Club, Caspian Agriculture Club, Caspian Construction Club, Caspian Metallurgy and Machine-Building Club will be created.

In conclusion E. Stuart thanked the country's leadership and Azerbaijan people for the support rendered in the struggle against terrorism and the war in Iraq.

At the meeting Erick Stuart was awarded with the certificate of the honorable membership of the Club.

The grandiose agreement of XXI century

At the CIBC meeting taken place in April 28 at the International press center, the ambassador of Germany to Azerbaijan Klaus Grevlich informed the businessmen about the work carried out for expansion of Azerbaijan-German relations, spoke about importance of mutual cooperation between our countries, that German companies prefer to participate in economic life of Azerbaijan.

The diplomatist stated with confidence that the coming years non-oil sector of Azerbaijan economy will develop in due order and by higher rates. Klaus Grevlich substantiated his ideas by the presidential decrees issued recently on the country's economic development and successful realization of the tasks following the given documents.

The ambassador stressed that cooperation in the field of industry has a special place in Azerbaijan-Germany bilateral relations. Such German companies as Siemens, Baerische Landesbank etc. having certain interests in Azerbaijan are successfully working in Azerbaijan. In opinion of the ambassador, interstate level frameworks must be created to expand bilateral relations.

"I always note that Azerbaijan is a harmoniously developing country, but this country has problems contradicting one another", - K.Grevlich stated. Speaking about the harmonicity, the ambassador particularly noted the good relations built in Azerbaijan among various religious trends. It is very important during the period, when religious contradictions in Near East cause a bloodshed, the ambassador stressed.

Thus it is necessary to note that despite of the favorable business atmosphere created in Azerbaijan, low living standard of the country's population draws the primary sight of an investor arriving in Azerbaijan.

Investors are interested in local market opportunities. Thus the opportunity of stable demand maintenance in the market, i.e. consumer ability of the population deserves a special attention.

"I often explain to investors that Azerbaijan GDP level rises annually by 10%, inflation keeps at the level of 2%, export and import are balanced. The major reason is the dynamically developing oil sector", - K.Grevlich stated, - "but in non-oil sector of Azerbaijan there are big problems". Seeing all this, a German exporter becomes surer, but thus his uncertainty grows even more. One company can say that here there is no market, as the population is very poor, but another company can declare that there is a market for production manufactured exactly by this company.

The ambassador expressed confidence in future development of non-oil sector: "We see changes in this respect". So, "if the ex-president of Azerbaijan Heydar Aliyev may be characterized as the father of the "Contract of the Century", his son, the present head of the state prepares another grandiose agreement of the XXI century on development of non-oil sector of Azerbaijan", - K.Grevlich noted.

The ambassador called important the two Decrees determining socioeconomic policy and the regions' development policy signed by the Azerbaijan president Ilham Aliyev. The work of these laws in Azerbaijan is important, as it will also cause development of the country's economy.

Let's say, the ambassador stressed, before starting activity in Azerbaijan, a company must clearly understand what problems it can confront with in this country. First of all, a company needs a special sanction (license), and in two years, the license must be prolonged. A business-plan is required to get the license, a premise must be obtained for the company's development. The investor must be sure that if somebody wants to take hold of this premise, the investor can back his interests at the court. But currently the legal basis of settlement of this question in Azerbaijan is not so clear. It is linked first of all with emptiness in the country's legislation. Or, for example, due to the customs impediments, it happens that a company wastes much time on receiving goods or raw material from suppliers. It negatively affects fulfillment of the business-plan. Another problem of work in Azerbaijan is the check of accounts by officials, let's say Tax Ministry or Finance Ministry. The ambassador assured that work with them does not bring satisfaction to any of the investors. However the work begun by Heydar Aliyev on elimination of obstacles in the way of transparent business in the country is currently keeping on under the leadership of Ilham Aliyev, the ambassador noted.

German investments

Germans not only discuss the business, but also work on its realization. For development of bilateral relations, the ambassador believes, it is necessary to develop two directions: first - to expand knowledge of the businessmen, secondly - to assist in economic development.

Speaking about development of economic relations, the ambassador noted that so far Germany has allocated financial aid to Azerbaijan at the sum of 300 mln Euro, which will certainly promote to development of bilateral relations. 150 mln Euro of this is allocated by Germany, 150 mln Euro - within EU budget. The means were provided under the infrastructure development projects (drinking water supply project, Ganja and Sheki - \$54 mln to be realized), for development of financial sector, small and medium entrepreneurship (KfW), improvement of technical relations (recommendation, service), fast completion of the transitive period. The size of allocated means will fall, as in 2005-06 only within BTC Azerbaijan budget will receive annually \$2 bn income. This in turn determines the necessity of creating internal plan of the country's development. SOFAR means control is important for Azeri population. "It is necessary to determine position in this question and make a decision - which part will be left for future generations, and which will be spent for improvement of infrastructure, progress of the national economy". The ambassador believes that Azerbaijan government will need technical support in this question, and if it turns to Germany, the answer will be positive.

Germany is ready to cooperate with Azerbaijan in petrochemical, energy, agricultural, telecommunication, medical etc. fields.

\$150 mln goods turnover - not a limit

At the CIBC meeting, director of the economic division 3, Ministry of Foreign Affairs of Israel Shmuel Ravel noted that if Azerbaijan is the country of fires, Israel is the motherland of milk and honey, and added that "if to unit efforts, we will achieve integration of Azerbaijan energy sector and Israel high technologies and agriculture". "Israel is interested in development of non-oil sector of Azerbaijan economy, and the goods turnover at \$150 mln formed basically at the expense of Israel oil import is not the limit for development of mutually advantageous bilateral relations", - Sh. Ravel stated. "Analyzing the 56-year experience of Israel, we would like Azerbaijan also to turn into a state with economy based on advanced industry, and I am sure that the coming years Azerbaijan will experience a rapid economic growth", - he stressed. According to the Israeli diplomat, Azerbaijan has a huge economic potential, and though the share of non-oil sector in the republic's development is still great, the



coming years other economic spheres, first of all, industry and agriculture must be developed. The meaning of world economy development, Sh. Ravel noted, has changed recently and now it is of a global character. In his opinion, today development of other countries affects development of one country. Today economy means development of interstate relations. In order to achieve it, the knowledge about other countries must be expanded, - the guest stressed. In this regard Sh. Ravel spoke about Israel economy. Currently economy of this country is firmly developing, which was

possible due to the development of high technologies sector. Presently Israel takes the 19th place among 80 world countries for the index of competitiveness (estimated for the level of conditions created for business and technology development, participation of human resources).

The level of technological innovations is under consideration, Israel takes the 7th place in the world. In export of Israel industrial goods the sector of high technologies has been leading for recent ten years - it has increased 4 folds promoting general rise of the country's export.

The changes in national economy for the considered period point to that Israel - exporting basically textile and agricultural production has turned into a country exporting high technologies. When speaking about high technologies, control and measuring, electronic, telecommunication and medical equipment are meant. All these may be achieved by attracting foreign investments, Sh. Ravel thinks. Software programs, electronic and communications equipment take a special place in the field of high technolo-

gies in Israel. The factor of human resources plays a special role in the country's economic growth. Here Sh. Ravel noted that not having natural resources Israel possesses rich human resources. In this respect Israel invests huge means in research projects. He stressed that now all the big world countries invest means for development of this sector.

For informational-communications sector employment Israel takes a leading place in world economy, Sh. Ravel went on. Besides, the sector of biotechnologies is developing in Israel, recently sales in this sector exceed \$1 bn.

For development of economy, Sh. Ravel believes, it is necessary to adjust healthy relations with international organizations as the WTO, Organization for Economic Cooperation and Development, with international financial institutions as WB and EBRD, and also with UN economic divisions.

Shmuel Ravel is elected the honorable member of the Caspian Integration Business (Petroleum and Service) Club by the decision of CIBC executive committee.

РАЗВИТИЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ - ОСНОВНАЯ ТЕМАТИКА ВСТРЕЧ CIBC

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС США, ИЗРАИЛЯ И ГЕРМАНИИ К АЗЕРБАЙДЖАНУ РАСТЕТ

В рамках Каспийского Интеграционного Делового (Нефтяного и Сервисного) Клуба (CIBC) в апреле состоялись три встречи азербайджанских и иностранных предпринимателей с высокопоставленными представителями администрации США, Израиля и Германии.

Интересы Азербайджана и США совпадают

Рассказывая о становлении CIBC, в ходе встречи (22 апреля, бизнес-центр Азербайджана) с помощником секретаря по Европе Коммерческого Департамента Администрации Международной Торговли США Эрика Стюарта с предпринимателями, работающими в Каспийском регионе, главный исполнительный директор CIBC Тельман Алиев отметил, что Клуб создан в июне 2002 года и получил развитие благодаря поддержке президента Азербайджана Ильхама Алиева.

В Азербайджане создана благоприятная инвестиционная среда, способствующая развитию ненефтяного сектора, в частности, малого и среднего бизнеса. Руководитель Клуба также поблагодарил американские компании, в частности компанию ExxonMobil, за поддержку с первых дней в издании журнала "Caspian Energy".

В свою очередь, Э. Стюарт рассказал о встречах, проведенных в различных министерствах и ведомствах Азербайджана и заявил, что интересы Азербайджана и

США совпадают во многих областях. Как отметил американский эксперт, на встречах обсуждались в основном экономические преобразования в Азербайджане. По его словам, пока еще существуют вопросы, работа над которыми продолжается. Несмотря на это, он выразил уверенность, что Азербайджан достигнет успеха в развитии бизнеса.

Э.Стюарт подчеркнул, что цель его визита в Азербайджан заключалась в поиске путей оказания помощи со стороны администрации США в решении этих вопросов. Это касается путей продолжения процесса приватизации в сферах телекоммуникаций, грузоперевозок и банковской деятельности. Обсуждались в Азербайджане и вопросы по борьбе с коррупцией.

В ходе встречи генеральный директор компании Cintech Рашад Алиев заинтересовался процессом устранения проблем, стоящих на пути вступления Азербайджана в полноправные члены ВТО.

По словам Э.Стюарта, для достижения этой цели США уже предоставили Азербайджану \$1 млн. в виде технической помощи. Он выразил уверенность, что тесное сотрудничество с министерствами и ведомствами Азербайджана будет способствовать решению этих вопросов, что в свою очередь плодотворно отразится на благосостоянии азербайджано-американских бизнес отношений. Между тем, от-

метил он, ускорение процесса вступления Азербайджана в полноправные члены ВТО в первую очередь зависит от правительства страны. Коммерческий департамент США и TDA также заинтересованы в ускорении этого процесса, подчеркнул Э.Стюарт.

Далее на встрече были обсуждены перспективы сотрудничества CIBC с американскими общественными организациями, госструктурами и компаниями.

На встрече состоялась импровизированная пресс-конференция, в ходе которой Э.Стюарт выразил свое отношение к вопросам монополизации экономики, избежания голландского синдрома и др. По словам Э.Стюарта, азербайджанское правительство хорошо информировано о последствиях голландского синдрома, и предпринимает необходимые шаги во избежание этого. Э.Стюарт подчеркнул, что географическое положение и природные ресурсы страны не дадут возможности образования здесь подобного синдрома. Еще один важный ресурс Азербайджана - это его народ, обладающий инновационными идеями. В настоящее время, правительство страны уделяет большое внимание развитию ненефтяного сектора. В этом отношении, администрация США окажет непосредственное содействие азербайджанскому государству.

Обсуждались ли в ходе переговоров высокопоставленного американского гостя

с руководством Азербайджана проблемы монополий, будут ли созданы в стране возможности большей свободы для конкуренции, и каково отношение к этим вопросам правительства двух стран? С таким вопросом обратился к Э.Стюарту генеральный менеджер компании Middle East Petrol Farm FZE Джон Хоч.

По словам Э.Стюарта, азербайджанское правительство работает в этом направлении. Так, на встрече с министром экономического развития Азербайджана Фархадом Алиевым было отмечено, что усиление конкуренции в различных областях очень важно для развития страны. "Это он отметил раньше, чем я поднял этот вопрос", - подчеркнул Э.Стюарт. Гость обратился к предпринимателям с просьбой, чтобы бизнесмены часто поднимали этот вопрос на встречах в министерствах и ведомствах страны. "Если мы увидим, что процесс замедлился, мы поможем ускорить его", - продолжил Э.Стюарт.

На переговорах в Азербайджане были затронуты процессы грузоперевозок. Есть большой потенциал для приватизации этого сектора. Это еще один шаг к развитию промышленного сектора страны. К сожалению, считает Э.Стюарт, в этом процессе имеются преграды. Но в этом отношении американская администрация готова предоставить Азербайджану техническую и инвестиционную помощь.

Как отметил Т.Алиев, в начале года президент Азербайджана Ильхам Алиев подписал ряд указов по развитию нефтегазового сектора и регионов страны. В этой сфере Клуб стремится расширить свою деятельность - планируется создание новых подразделений (Клубы) в рамках CIBC. Будут созданы Caspian Petroleum & Gas Service Club, Caspian IT & Communications Club, Caspian Transport & Logistics Club, Caspian Auto Club, Caspian Banking & Insurance Club, Caspian Tourism Club, Caspian Agriculture Club, Caspian Construction Club, Caspian Metallurgy & Machine-Building Club.

В заключение, Э.Стюарт поблагодарил руководство страны и азербайджанский народ, за поддержку оказанную в борьбе с терроризмом и войне в Ираке.

На встрече Эрику Стюарту был вручен сертификат почетного члена Клуба.

Грандиозное соглашение XXI века

На встрече CIBC, прошедшей 28 апреля в Международном пресс-центре, посол Германии в Азербайджане Клаус Гревлих проинформировал предпринимателей о работе, осуществляемой в связи с расширением азербайджано-германских отношений, рассказал о значении взаимного сотрудничества между нашими странами, о том, что немецкие компании отдают предпочтение участию в экономической жизни Азербайджана. Дипломат с уверен-



ностью заявил, что в ближайшие годы нефтегазовый сектор экономики Азербайджана будет развиваться упорядоченно и более высокими темпами. Клаус Гревлих обосновал свои мысли изданными в последнее время указами президента об экономическом развитии страны и успешным осуществлением задач, вытекающими из данных документов.

Посол подчеркнул, что в двусторонних отношениях Азербайджана и Германии особое место отведено сотрудничеству в области промышленности. В Азербайджане успешно работают такие немецкие компании, как Siemens, Baerische Landesbank и др., имеющие определенные интересы в Азербайджане. По мнению посла, для расширения двусторонних отношений необходимо создать новые рамки на межгосударственном уровне.

"Я всегда отмечаю, что Азербайджан - гармонично развивающаяся страна, но в этой стране возникают вопросы, противоречащие друг другу", - заявил К.Гревлих. Говоря о гармоничности, посол особо отметил хорошие отношения, построенные в Азербайджане среди различного направ-

ления религий. Это очень важно в тот период, когда на Ближнем Востоке противоречия по религиозному признаку выливаются в кровопролитие, подчеркнул посол. Но, несмотря на созданную в Азербайджане благоприятную бизнес-атмосферу, первый взгляд инвестора, прибывшего в Азербайджан привлекает низкий уровень благосостояния населения страны. Инвесторов интересуют возможности местного рынка. При этом особого внимания заслуживает возможность поддержания на рынке стабильного спроса, т.е. покупательской способностью населения.

"Я часто объясняю инвесторам, что уровень ВВП в Азербайджане ежегодно растет на 10%, инфляция держится на уровне 2%, экспорт и импорт находится в равновесии.

Основная причина - динамично развивающийся нефтегазовый сектор", - заявил К.Гревлих, - "но в нефтегазовом секторе Азербайджана имеются большие проблемы". Видя все это, немецкий экспортер становится более уверенным, но при этом неуверенности у него еще больше.



Одна компания может сказать, что здесь нет рынка, поскольку население очень бедное, но другая компания может заявить, что рынок, для выпускаемой продукции именно этой компанией, есть. Посол выразил уверенность, что в будущем развитии ненефтяного сектора "мы увидим изменения в этом отношении". Так, "если экс-президента Азербайджана Гейдара Алиева можно охарактеризовать, как отца "контракта века", то его сын, нынешний глава государства, готовит другое грандиозное соглашение XXI века, связанное с развитием ненефтяного сектора Азербайджана", - отметил К.Гревлих.

Прежде чем начать деятельность в Азербайджане, любая компания должна отчетливо представлять, с какими проблемами она может столкнуться в этой стране. Для начала компании нужно специальное разрешение (лицензия), а еще через два года, срок лицензии нужно продлить. Для получения лицензии нужен бизнес-план, необходимо приобрести помещение для развития компании. Инвестор должен быть уверен, что если кто-нибудь захочет завладеть этим помещением, в суде инвестор сможет отстаивать свои интересы. Но в Азербайджане юридическая основа решения этого вопроса пока еще не очень ясная. Это связано в первую очередь с пустотами в законодательстве страны. Или, например, в связи с таможенными препонами, бывает, что компания теряет много времени на получение товара или сырья от поставщиков. Это отрицательно сказывается на реализации бизнес-плана. Другая проблема работы в Азербайджане - проверка счетов чиновниками, скажем Минналогов или Минфина. Посол заверил, что работа с ними не приносит удовлетворения ни одному из инвесторов. Однако работа, начатая Гейдаром Алиевым по устранению препятствий на пути прозрачного ведения бизнеса в стране, в настоящее время продолжается под руководством Ильхама Алиева, отметил посол.

Немецкие инвестиции

Для развития двусторонних отношений, считает посол, нужно развивать два направления: во-первых - расширить информированность бизнесменов, во-вторых - оказать помощь для экономического развития.

Говоря о развитии экономических отношений, посол отметил, что до сегодняшнего дня Германия выделила Азербайджану помощь в размере 300 млн. евро, что, конечно же, способствовало бы развитию двусторонних отношений. Из них 150 млн. евро выделено Германией, еще 150 евро млн. выделены в рамках бюджета ЕС. Средства предоставлялись по проектам развития инфраструктуры (в Гяндже и Шеки будет реализован проект по обеспечению питьевой водой за \$54

млн.), на развитие финансового сектора, малого и среднего бизнеса (со стороны KfW), на улучшение технических отношений (рекомендации, услуги), для скорейшего завершения переходного периода.

Размер выделяемых средств будет уменьшаться, поскольку в 2005-06 гг. только в рамках БТД ежегодно азербайджанский бюджет будет получать \$2 млрд. дохода. Это, в свою очередь, определяет необходимость создания внутреннего плана развития страны. Для населения Азербайджана важно управление средствами ГНФАР. "В этом вопросе надо определиться и принять решение - какая часть будет оставлена для будущих поколений, и какая часть будет израсходована на усовершенствование инфраструктуры, продвижение экономики страны". Посол считает, что в этом вопросе азербайджанскому правительству будет нужна техническая поддержка, и если обратиться к Германии, то ответ будет положительным.

Германия готова сотрудничать с Азербайджаном в нефтехимической, энергетической, сельскохозяйственной, телекоммуникационной, медицинской и др. областях

\$150 млн. товарооборота - не предел

На встрече CIBC, директор экономического управления по делам Евразии и Европы министерства иностранных дел Израиля Шмуэль Равель, отметил, что если Азербайджан - страна огней, то Израиль - родина молока и меда, добавив, что "если объединить усилия, то мы достигнем интеграции энергосектора Азербайджана и высоких технологий и сельского хозяйства Израиля".

"Израиль заинтересован в развитии ненефтяного сектора азербайджанской экономики, и товарооборот в \$150 млн., образованный в основном за счет нефтяного импорта Израиля - не предел для развития взаимовыгодных двусторонних отношений", - заявил Ш.Равель. "Анализируя 56-летний опыт Израиля, хотелось бы, чтобы Азербайджан также превратился в государство с экономикой, основанной на развитой промышленности, и я уверен, что в ближайшие годы Азербайджан переживет бурный экономический рост", - подчеркнул он.

По словам израильского дипломата, Азербайджан обладает огромным экономическим потенциалом, и хотя доля нефтегазового сектора в развитии республики все еще велика, в ближайшие годы необходимо развитие других сфер экономики и, в первую очередь, промышленности и сельского хозяйства.

Смысл развития мировой экономики, отметил Ш.Равель, в последнее время изменился и теперь носит глобальный характер. По его мнению, на развитие одной страны сегодня оказывает влияние и развитие др. стран. Сегодня экономика

подразумевает развитие межгосударственных отношений. Для достижения этого необходимо расширить свою информированность о других странах, - подчеркнул гость.

В связи с этим, Ш.Равель рассказал об экономике Израиля. В настоящее время экономика этой страны стабильно развивается, что стало возможным за счет развития сектора высоких технологий. В настоящее время Израиль занимает 19 место среди 80 стран мира по индексу конкурентоспособности (рассчитывается по уровню созданных условий для развития бизнеса, технологий, участию людских ресурсов). Рассматривая уровень технологических инноваций, Израиль занимает 7 место в мире. В экспорте промышленных товаров Израиля за последние десять лет лидирует сектор высоких технологий - он увеличился в 4 раза. Изменения в экономике страны за рассматриваемый период заключаются в том, что Израиль - экспортирующий, в основном текстильную и сельскохозяйственную продукцию, превратился в страну-экспортера высоких технологий. Говоря о высоких технологиях, имеются в виду контрольно-измерительное, электронное, телекоммуникационное и медицинское оборудование. Всего этого можно достичь за счет привлечения иностранных инвестиций, считает Ш.Равель. В области высоких технологий Израиля особую позицию занимают программы по компьютерному обеспечению, электронное и коммуникационное оборудование.

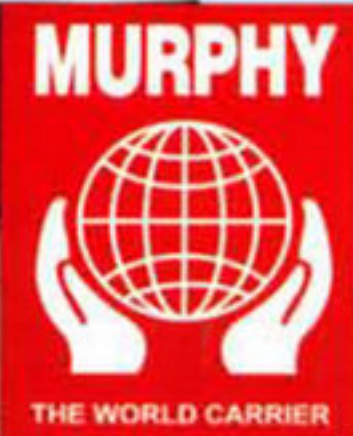
Для экономического роста страны особую роль играет фактор человеческих ресурсов. Здесь Ш.Равель отметил, что, не имея природных ресурсов, Израиль обладает богатыми человеческими ресурсами. В этом отношении Израиль вкладывает большие средства в исследовательские проекты. Он подчеркнул, что сейчас все крупные страны мира вкладывают средства именно на развитие этого сектора.

По занятости людей в информационно-коммуникационном секторе, Израиль занимает ведущие места в мировой экономике, продолжил Ш.Равель. Помимо этого, в Израиле развивается сектор биотехнологий, продажи в котором за последние годы превысили \$1 млрд.

Для развития экономики, считает Ш.Равель, необходимо наладить здоровые отношения с международными организациями, с такими как ВТО, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию, с международными финансовыми учреждениями - такими как ВБ и ЕБРР, а также с экономическими подразделениями ООН.

Решением исполнительного комитета CIBC Шмуэль Равель избран почетным членом Каспийского Интеграционного Делового (Нефтяного и Сервисного) Клуба.

"MURPHY INTERNATIONAL BONDED WAREHOUSE TERMINAL" THE FIRST IN AZERBAIJAN



DOOR TO DOOR FREIGHT FORWARDING BY ROAD, RAIL, AIR & OCEAN

AUTHORISED DANGEROUS GOODS EXPERTISE



CUSTOMS BROKERAGE/IMPORT & EXPORT

GENERAL COLLECTION / DELIVERY



GLOBAL FREIGHT MANAGEMENT

INTERNATIONAL TRANSPORT



OFFSHORE EXPERTISE

PROJECT CARGO



SHIPS AGENCY

Address: Azerbaijan, Baku AZ1000, 8 Rasul Rza str 8, 15/26, Tel: (99412) 980 151, 983 422, 986 641. Fax: (99412) 939 315



CHANNEL ENERGY - THE ROLE MODEL PIONEERING REFINED PRODUCT STORAGE IN THE REGION AND CREATING FOR GEORGIA STRONG STRATEGIC OPTIONS AND POLICY ALTERNATIVES

Due to the recent developments between Georgia and its semi-autonomous region Adjara, a lot has been said and written with a great deal of focus centred on the so-called Oil Transport Corridor extending along the Silk Road and historically terminating at the Black Sea Terminals of Poti and Batumi.

The Corridor is of great importance and of prime interest to the people in the region, not only for the rapid ongoing development but for its strategic importance and the revenues it generates for Georgia.

Moving forward, any improvements in the Corridor can only be achieved through stability and continued investment and here Channel Energy, in partnership with Poti Sea Port, is one of the largest investors in the Transit Corridor, and is striving to make Poti the "Port of the 21st century". To date, Channel's ambitious expansion plans have been realised, and these have put Poti at the forefront of refined oil product exports through the Black Sea with the Port now recognised by oil majors and

traders worldwide. Moreover, Poti, with its oil products storage capacity now approaching 170,000 cbm, will this year achieve 50% of the oil products capacity in the Corridor and parity with Batumi, and therefore Poti's oil storage capacity is here to stay, and that Poti clearly now challenges Batumi for the role of leader in the field of refined product storage and handling in Georgia.

Furthermore, with EBRD financial backing, and an environmentally friendly and completely insured clean, loss free and transparent operation, Channel Energy sets the standards for the industry, and is the Company oil exporters want to work with in partnership and harmony with Georgia.

Channel Energy has a policy of maintaining all its oil terminals to high standards of safety and environmental awareness and offers its clients a fully approved and comprehensive Oil Products handling capability.

Considering the scale of investment and vast improvements that have been made in the Port of Poti and the Poti Oil Terminal in the last three years, Channel Energy still plans further investments and intends to

invest in Crude Oil and LPG facilities which are already in the planning stage, and the next phase of the Port's development will undoubtedly put Poti (and Georgia) at the forefront of petroleum products handling and storage in the region. Δ



Intertek

Caleb Brett

ICB CASPIAN OPERATIONS COMPRISE TWO MAIN AREAS:

LABORATORY SERVICES

- Full LPG/NG testing
- Full petrochemical analyses
- Full petroleum testing
- Gas chromatography, Spectroscopy
- Unknowns characterisations
- Water chemistry

INSPECTION SERVICES

- Quality control
- Quality determination
(pipelines, railcars, shore tanks, sea going vessels)
- Expert technical assistance
- Logistical information
- Customised reporting
- Stock audit & analysis at storage installation
- Lightering
- Marine expediting
- Tank Calibration
- On-hire/off-hire surveys
- Auditing and investigation of discrepancy and loss
- Bunker surveys



ISO 9001:2000



REGISTERED FIRM



UKAS QUALITY MANAGEMENT

ADDRESS:

Cargo Terminal No 2 Mirza Davud str. Baku
International Seaport; Baku Azerbaijan
Tel: (+994 12) 48 06 27/28,
Fax: (+994 12) 48 06 29
URL: www.intertek.com
E-mail: cb-baku@caleb-brett.com

ВСЯ КАСПИЙСКАЯ НЕФТЬ ЧЕРЕЗ АЗЕРБАЙДЖАН - СТРАТЕГИЯ MIDDLE EAST PETROL



Тахир Гозел
Вице-президент компании
Middle East Petrol

Г-н Гозел, какие цели ставила перед собой компания Middle East Petrol (MEP), когда начинала свою деятельность в Азербайджане?

- В первую очередь, цель создания компании Middle East Petrol заключалась в получении статуса международной перевалочной компании. В 2000 году MEP арендовала Дюбендинский терминал и вложила инвестиции по программе расширения терминала. Инвестиции в размере \$40 млн. были затрачены на реконструкцию и расширение порта, резервуаров и инфраструктуры. Сегодня мы считаем, что этот статус уже заработали.

Сегодня группа Middle East Petrol имеет три подразделения - по добыче, торговле и перевалке нефти и нефтепродуктов. В Каспийском регионе есть два прибыльных бизнеса - это нефтедобыча и транзит нефти. Компания ставит целью превратить Азербайджан в транзитную страну, работающую по международным стандартам.

В чем заключается стратегия компании по транзиту нефти?

- Стратегия MEP заключается в том, чтобы вся каспийская нефть транспортировалась через Азербайджан. Наша компания занимается перевалкой туркменской и казахстанской нефти и нефтепродуктов до черноморского побережья (в грузинские порты Батуми и Потти).

Терминал Дюбенди Middle East Petrol Farm FZE (MEP) является одним из самых больших терминалов в коридоре Азербайджан-Грузия, и находится в Каспийском море приблизительно в 50 км северо-восточнее г. Баку в Азербайджане.

В настоящее время терминал Дюбенди имеет перевалочную мощность в 10 млн. тонн в год и является основным центром транзитных перевозок сырой нефти и нефтепродуктов из Каспийского региона на мировые рынки. Одновременно на терминале можно хранить 250 тыс. тонн нефти и нефтепродуктов.

MEP принимает сырую нефть и нефтепродукты на восточных портах Каспия в Туркменистане и Казахстане и организовывает перевозку грузов для доставки своим клиентам в Черноморских портах Грузии. Кроме того, MEP обеспечивает услуги по перевозкам азербайджанских нефтепродуктов из Баку на черноморское побережье. MEP является эксклюзивным экспортером азербайджанского топочного мазута. Терминал Дюбенди принимает сырую нефть и нефтепродукты, транспортируемые на танкерах из других Каспийских портов через порт Дюбенди. Порт Дюбенди расположен на о.Пираллахи, который является естественной преградой, защищающей порт Дюбенди от частых сильных ветров и высоких волн Каспийского моря. Это делает порт Дюбенди и терминал уникальным местом в качестве приемного пункта доставленной сырой нефти и нефтепродуктов, будучи в состоянии принимать и разгружать корабли в плохую погоду, когда другие порты вынуждены закрываться.

Расстояние от терминала Дюбенди до центра города и населенных районов очень выгодное, с точки зрения возможности управления охраной окружающей среды и эксплуатационной безопасности. В порту Дюбенди MEP имеет эксклюзив-

ное право использования двух пирсов, располагающих 4 безопасными пристанями, длиной по 8,5 метров, где 4 судна могут разгружаться одновременно. Порт Дюбенди может принимать корабли дедвейтом 12 тыс. тонн каждый. Поскольку дно моря в канале и порту Дюбенди песчаное, при необходимости оно легко поддается дноуглубительным работам. Сейчас безопасная глубина канала составляет 7,2 метра. Руководство порта рассматривает возможность проведения дноуглубительных работ до 8,5 метров.

Терминал в Дюбенди предназначен для хранения как светлых нефтепродуктов, так и темных. Терминал для светлых нефтепродуктов (бензин, дизель, нефть, топливо для реактивных двигателей и т.д.) разделен на 5 отдельных резервуарных парков. Его вместимость составляет 175 тыс. кубометров, включает 35 резервуаров вместимостью по 5 тыс. кубометров каждый. Терминал для темных нефтепродуктов (сырая нефть и топочный мазут) размещен в 3 отдельных резервуарных парках. Его вместимость составляет 146 тыс. кубометров, включает 4 резервуара с плавучими крышами вместимостью по 20 тыс. кубометров, 2 резервуара с неподвижными крышами вместимостью по 23 тыс. кубометров и 4 резервуара вместимостью по 5 тыс. кубометров. Таким образом, общая вместимость терминала составляет 321 тыс. кубометров.

Каким образом MEP удается сохранить качество транзитных грузов?

Стратегия компании Middle East Petrol





заключается в сохранении качества перевозимой продукции. Т.е. товар одного клиента не смешивается с товаром другого - это цель компании.

МЕР полностью модернизировал и ввел в эксплуатацию резервуарные парки для хранения светлых нефтепродуктов в августе 2002 года. Все продукты полностью разделяются во время разгрузки корабля, складирования, загрузки вагонов, на каждом этапе операции первоклассные, независимые инспекторы международных сервисных компаний, выбранные клиентами, контролируют качество и количество сырой нефти и нефтепродуктов.

Одновременно с инвестициями в порту и резервуарном парке, МЕР удвоила вместимость Дюбендинских железнодорожных погрузочных устройств, расположенных в 5 км от резервуарных парков путем сооружения наливной эстакады для светлых нефтепродуктов. Объединенная наливная эстакада может одновременно загружать 78 железнодорожных цистерн вместимостью по 60 кубометров (55 тонн) каждый в течение 2 часов. Железнодорожные погрузочные устройства соединяются со складскими резервуарами специальными трубопроводами. Для каждого из светлых нефтепродуктов (нафта, бензин, керосин/авиакеросин, дизель) имеются отдельные трубопроводы. Еще два трубопровода предназначены для темных нефтепродуктов, и один - для топочного мазута. Все три трубопровода изолированы, чтобы дать возможность управлять высокими температурами застывания сырой нефти и топочного мазута зимой.

МЕР управляет флотом, включающим 2000 железнодорожных цистерн, 1500 из которых были взяты на долгосрочную аренду в Азербайджанском Железнодорожном Управлении и 500 принадлежат самой компании. МЕР имеет контракт на покупку 1000 новых железнодорожных цистерн. Паровая рубашка всех железнодорожных цистерн установлена, что дает возможность транспортировать сырую нефть и нефтепродукты с высокой тем-

пературой застывания в течение всего года.

С тех пор, как МЕР взяло в свои руки управление над терминалом Дюбенди, компания прошла сертификацию по стандартам ISO 9002 и ISO 14001 для перевалочных операций, а также повысила эксплуатационные и HSE показатели терминала с целью соответствия требованиям основных международных нефтяных компаний.

Терминал также получил сертификат от компании BP по экологии, контролю качества и менеджменту. Сертификат свидетельствует о том, что Дюбендинский терминал может работать по международным стандартам.

В целом, перевалочная деятельность МЕР создает большую выгоду для стран региона с точки зрения экспорта сырой нефти и нефтепродуктов, транспортных таможенных сборов и создания новых рабочих мест. Кроме экономических выгод, транспортная индустрия является стратегически важным направлением для Азербайджана и Грузии, в которых развитие транспортной индустрии поддерживается программой TACIS / TRACECA Евросоюза.

Кроме головного офиса в Дубае (ОАЭ) и Операционного Центра в Баку, МЕР располагает офисами в Ашгабате (Туркмения), Тбилиси (Грузия) и Батуми (Грузия).

Планирует ли МЕР использовать новые экспортные возможности?

- МЕР очень активно старается соединить терминал Дюбенди с трубопроводом Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД), что выгодно для потенциальных казахских и возможно, туркменских добытчиков сырой нефти, которые желают получить доступ к БТД, как к потенциальному маршруту экспорта сырой нефти.

В настоящее время МЕР размышляет над проектами по подключению к проекту БТД. С реализацией этого проекта стратегическая роль Азербайджана, как транзитной страны возрастет. Если ранее, наша компания могла отправлять нефть только по железной дороге в Грузию, то теперь есть возможность увеличения транзита непосредственно в Турцию.

Согласно растущим потребностям наших клиентов, мы рассматриваем расширение вместимости существующих мощностей терминала Дюбенди. На первом этапе можно использовать существующие трубопроводные мощности между Дюбенди и Сангачальским терминалом. В настоящее время часть этих трубопроводов арендуется МЕР. Если вложить инвестиции в размере \$2-\$3 млн., то эти мощности составят около 5 млн. тонн нефти



в год. Как известно, из Казахстана ожидается получение около 30 млн. тонн нефти в год. Эта нефть пойдет после получения большой нефти на месторождении "Кашаган". Если будет составлена госпрограмма, то МЕР намерена получить в ней свое место. Учитывая будущие объемы транзитной нефти, терминал можно построить и отдельно. Ориентировочно для строительства нового супертерминала необходимо не менее \$35-40 млн. инвестиций. Но это зависит от политики, выбранной государством. Словом, МЕР планирует в сотрудничестве с другими перевалочными компаниями, вкладывать инвестиции в реализацию этого проекта.

Помимо этого, ГНКАР объявила порт Дюбенди стратегическим портом по поставкам нефти и нефтепродуктов в Иран. В связи с этим, в ближайшее время мы ожидаем увеличения потока государственных инвестиций в порт. В настоящее время пропускная способность Дюбендинского порта чуть выше мощностей терминала и составляет 12 млн. тонн в год.

Есть и третье направление - мы с нетерпением ждем реверса трубопровода Баку-Новороссийск, чтобы осуществлять перевалку российской нефти из Баку. Здесь два пути - подключиться к БТД, или использовать железнодорожную магистраль Баку-Батуми.

В настоящее время наша компания ведет переговоры с российской стороной. Мы, как азербайджанская компания, сейчас интересуемся строительством новых терминалов в России (на Каспии). В настоящее время мы достигли такого уровня, когда азербайджанская компания может инвестировать в проекты за рубежом.

Дело в том, что Россия сегодня испытывает недостаток трубопроводных мощностей, ежегодно дефицит составляет 30-40 млн. тонн нефти в год. Поэтому обе стороны заинтересованы в реализации подобного рода проектов.

Магистраль Баку-Батуми тоже будет загружена, поскольку есть некоторые сорта казахстанской нефти, которые не

могут быть прокачены по БТД. Например, казахстанская нефть с месторождения Кумколь не может поставляться по БТД, поскольку она потеряет первоначальное качество. Или скажем, нефтепродукты также не могут поставляться по БТД. В настоящее время компания МЕР имеет агрессивные планы по строительству новых терминалов на черноморском побережье Грузии.

Мы будем продолжать вкладывать усилия в разработку новых проектов и предложений для всех потенциальных клиентов в России и Каспийском регионе, чтобы способствовать увеличению объема транзита через Азербайджан.

Наша цель - поддерживать самые высокие стандарты обслуживания клиента в нашей индустрии, и мы планируем добьемся этого путем высококачественных операций, сконцентрированных на покупателе.

Изменилась ли политика компании МЕР в области нефтедобычи?

В консорциуме с китайской компанией Sheng Li (50% долевого участия) и ГНКАР (20%), МЕР (30%) занимается разработкой оншорного азербайджанского месторождения "Пирсаат". Политика МЕР в области нефтедобычи заключается в привлечении иностранных компаний, име-

ющих устойчивое финансовое положение, опыт в нефтедобыче, технологии с низкой себестоимостью добычи, инвестировать средства в Азербайджан. Это желание исходит из того, что Азербайджан платит за эти инвестиции нефтью.

Мы говорим, что если ГНКАР в разведочный период не должна вкладывать средства, то пусть не вкладывает и после этого периода. Компания намерена с применением новых технологий без нагрузки для азербайджанского государства, извлечь остаточные запасы разрабатываемых месторождений.

Что касается поиска новых запасов углеводородов на "Пирсаат", то для достижения этой цели требуются инвестиции в размере около \$100 млн. на бурение новых скважин. Эти инвестиции полезны для Азербайджана, поскольку не менее 50% персонала консорциума должны составлять местные граждане. При этом также используется азербайджанская инфраструктура.

Основной метод добычи нефти на "Пирсаат" - нагнетание воды в пласт. Есть и др. методы, но на этом месторождении эта технология еще не использовалась. Эта технология также не использовалась и на месторождении "Гарачухур", по эксплуатации которого в альянсе с другими компаниями, МЕР ведет



переговоры с ГНКАР. Хотелось бы отметить, что по расходу инвестиций на добычу 1 тонны нефти, наш консорциум опережает все другие, действующие в Азербайджане.

Успехи МЕР являются прямым результатом усилий и дальновидности президента компании г-на Абдолбари Гёзала, который считает, что "обеспечение первоклассного и качественного сервиса, гарантирующего полное удовлетворение клиента и обеспечивающее высокий уровень техники безопасности, охраны окружающей среды и здоровья рабочих - приоритеты Middle East Petrol Farm FZE". Это желание именно г-на Гёзала продолжать модернизацию и инвестиции в нефтетранспортную индустрию для того, чтобы остаться основным игроком и стать оператором перевалочных операций на Каспии.

We don't make the complex simple
We make it understandable

Deloitte.

Audit. Tax. Consulting. Corporate Finance.

4th floor
Landmark Building
96 Nizami Street,
Baku AZ1010
Tel.: +994 12 982 970,
Fax: +994 12 989 805
www.deloitte.az

Your connection to the whole world.



A STAR ALLIANCE MEMBER 

Earn miles with Miles & More

Wherever your business takes you to, Austrian Airlines is your Number One choice for getting there. Austrian Airlines is linking Baku, Moscow and Tbilisi with the whole world. Via Vienna Intl. Airport - Europe's fastest and most convenient transfer-airport - you can easily reach more than 130 destinations in Europe, North America, Asia and Australia. Enjoy famous Austrian hospitality and our multi-awarded service in Austrian business class.

Austrian Airlines Baku

ISR Plaza, 1st floor, 340, Nizami Street, Baku, 370000 ☎ (+99412) 97 18 22
e-mail: office.bak@aua.com www.aua.com/az

Austrian Airlines Moscow

119049, Moscow, Koroviy val, 7 office 12, 2nd floor ☎ (+095) 995 0 995
e-mail: office.mow@aua.com www.aua.com/ru

Austrian Airlines Tbilisi

Hotel Sheraton Metechi Palace, Telavi str. 20, 380003 Tbilisi ☎ (+995 32) 77 5 06
www.aua.com

Austrian 

GOORE STORE

GOLDEN ASSET OF AZERBAIJAN



Caspian Energy: Rafiga khanum, which role does the presence of core store play for Azerbaijan oil industry?

General manager of AzLab CJSC Rafiga Huseinzadeh: - Core store is a strategically important asset for Azerbaijan. Any country of the world involved in exploration and development of mineral resources regards an available core store as a necessity. This service is important for further saving of means for prospecting, development and assessment of production both from the new and old wells.

As AzLab is currently studying and analyzing big volume of core, we want to store it for Azerbaijan. Therefore we have built a core store with our own means. We could have invested these means for other purposes of AzLab's development. Today only about 2,000 meters out of 1.3 mln of core is left in Azerbaijan. I don't know where the core is, maybe a part of it has been exported, a part is simply not stored. But I know that our Azerbaijan core was not duly regarded. For me, as a geologist, core store

is the golden asset of Azerbaijan. You know why? Because, when investors come to us for information, we provide them with profiles, maps and other geological data. That is, in today's highly competitive market conditions, a potential investor undertaking a risk must be provided with authentic and checked information. In this case he can receive means successfully from the international fund for development of oil and gas resources. Before a serious investor decides to invest in drilling or exploration operations, he will require a vivid proof for available research of core and if possible, drilling mud and fluid samples to check the information provided. Investor simply says - give me a clear idea, and then I will decide to invest or not. And core is the very physical and clear idea in the given case. Reliable and easily available core, mud and other geological data suppose proper and accurate storage of these materials in a single centralized core store with adequate facilities to study them.

At the intense competitive conditions for drawing interest and assets, risk assessment is particularly important for investors. Though a country cannot guarantee success of this or that well or field, it may provide stability through firm regulatory provisions, respect to the partner and favorable attitude to business.

The risk of exploration works may be also reduced by making the core and samples available for physical study. Seismic surveys and carotage diagrams of wells are similar to road maps. They provide directions for exploration-survey programs. At the same time, core and samples from the earlier drilled wells are physical evidences.

Besides, the core store offers all kinds of services to the clients - research, storage, interpretation and other services at the international level.

To what extent is the future of the core store provided?

- This is the first core store built in the Caspian region. It has been built under the design of leading Canadian experts of the world-famous Datacon company and can store 15,000 meters of core, oil and gas samples. All the requirements of oil companies were met during the construction - over 50 piles were driven in and 100 tons of armature was spent at laying foundation of the core store. Totally the foundation spent about \$100,000 and the general core store construction - about \$500,000.

The core house is built for long term and for future generations of our Azerbaijan. The contract with BP company - for which we analyze a big volume of core - has been concluded for long-term, till 2024. There has not been any such long-term contract in the BP's history.

AzLab has analyzed oil from the first well in the Chirag field. Analyzes were run also in the Azeri, Shah Deniz and other fields. SOCAR samples, as well as samples of different consortia working in Azerbaijan are kept at the core store. Currently AzLab has perspective contracts with ExxonMobil (for Zafar-Mashal) and LUKoil (Yalama). The company also receives samples for analyzes from Kazakhstan, Turkmenistan and Uzbekistan. Besides, AzLab is going to store oil and gas samples, drilling mud and other rocks.

What importance does the core store have for Azerbaijan?

- Presently, at exploration works, available core and data study becomes the major instrument for running business and developing the field. But before the centralized core store was established, these potential opportunities were missed or left in private, usually foreign hands.

Creation of a well-organized regional or national core store means for the rest of the world that Azerbaijan is open for business. This means that Azerbaijan highly regards its national resources and keeps them within its territory. This will allow to increase long-term investment flow to our country's energy future.



КЕРНОХРАНИЛИЩЕ-ЗОЛОТОЙ ФОНД АЗЕРБАЙДЖАНА

Caspian Energy: Рафига ханум, какую роль играет наличие кернохранилища для нефтяной индустрии Азербайджана?

Генеральный менеджер ЗАО AzLab Рафига Гусейнзаде. - Кернохранилище - стратегически важный объект для Азербайджана. Любая страна мира, вовлеченная в поиск и разработку минеральных ресурсов, рассматривает наличие кернохранилища, как необходимость. Ценность этой услуги заключается в последующей экономии средств, направленных на разведку, разработку и определение уровня добычи, как из новых, так и старых скважин.

В связи с тем, что AzLab в настоящее время исследует и анализирует керн в большом количестве, мы хотим сохранить его для Азербайджана, поэтому за счет собственных средств и построили кернохранилище. Эти финансовые средства мы могли бы вложить в другие цели AzLab, но сегодня из 1,3 млн. метров керна в Азербайджане всего осталось около 2 тыс. метров. Я не знаю где этот керн, может, часть его вывезена, часть просто не сохранена, но знаю, что к нашему азербайджанскому керну отнеслись не соответствующим образом. Для меня, как геолога, кернохранилище - это золотой фонд Азербайджана. Знаете почему? Да потому, что когда к нам приезжают инвесторы и хотят информации - мы даем им профили, карты, др. геологическую информацию. Т.е. для успешного получения средств из международного фонда по разработке нефтяных и газовых ресурсов в условиях высокой конкуренции сегодняшнего рынка необходимо обеспечить потенциальному инвестору, берущему на себя риск, получение надежной проверенной информации. До того как серьезный инвестор решится вложить средства в бурение или разведочные операции, он потребует наглядное свидетельство в форме легко доступного изучения керна и, если возможно, бурового шлама и проб флюидов для проверки предоставленной информации. Инвестор говорит просто - дайте мне наглядно посмотреть, а потом я решу, вкладывать ли деньги. А керн - это и есть физическое и наглядное представление в данном случае. Надежный и легко доступный керн, шлам и прочие геологические данные предполагают, что эти материалы правильно и аккуратно хранятся в одном централизованном кернохранилище, где имеются адекватные средства для их изучения. При острой конкуренции на

привлечение интереса и денежных средств, особо важным для инвесторов является оценка риска. Хотя страна не может гарантировать успех той или иной скважины или месторождения, она может обеспечить стабильность путем твердых регулирующих положений, уважения к партнеру и благоприятного отношения к бизнесу.

Можно также снизить риск поисково-разведочных работ, сделав керн и образцы доступными для физического изучения. Сейсмические съемки и каротажные диаграммы скважин подобны дорожным картам. Они дают направление для поисково-съёмочной программы. В то же время, керн и образцы из пробуренных ранее скважин является физическим свидетельством.

Помимо этого, в кернохранилище клиенту предоставляются все условия - по исследованию, хранению, интерпретации и др. услуги на международном уровне.

Насколько обеспечено будущее кернохранилища?

- Это первое кернохранилище, построенное в Каспийском регионе. Оно возведено по проектной схеме ведущих канадских специалистов всемирно известной компанией Datacon и может хранить 15 тыс. метров керна, образцы нефти и газа. При строительстве были выполнены все требования нефтяных компаний - при закладке фундамента кернохранилища было забито свыше 50 свай и затрачено 100 тонн арматуры.

В целом на закладку фундамента было потрачено около \$100 тыс., а в целом на строительство кернохранилища - около \$500 тыс.

Кернохранилище построено на долгие годы и для будущих поколений нашего

Азербайджана. Контракт с компанией BP, для которой мы анализируем большое количество керна, заключен на долгосрочную перспективу - до 2024 года. В истории компании еще не было такого долгосрочного контракта.

Нефть с первой скважины на месторождении "Чираг" исследовал AzLab. Исследования также проводились по месторождениям "Азери", "Шах Дениз" и др. В кернохранилище хранятся образцы ГНКАР, а также и различных консорциумов, работающих в Азербайджане. В настоящее время, AzLab имеет контракты на перспективу с компаниями ExxonMobil (по "Зафар"-Машал) и LUKoil ("Ялама"), а также получает образцы керна для исследований из Казахстана, Туркменистана и Узбекистана. Помимо этого, AzLab готовится хранить нефтегазовые образцы, шлам и другие породы.

Какое значение имеет кернохранилище для Азербайджана?

- В настоящее время, при разведочных работах, изучение имеющегося керна и данных становится основным инструментом ведения бизнеса. Но до создания централизованного кернохранилища, такие потенциальные возможности терялись или оставались в частных, обычно иностранных руках.

Создание хорошо организованного регионального или национального кернохранилища означает для остального мира, что Азербайджан открыт для ведения бизнеса.

Это подразумевает, что Азербайджан очень ценит свои национальные ресурсы и хранит их у себя дома.

Это позволит увеличить поток инвестиций в энергетическое будущее нашей страны на долгосрочной основе.



AZERI M-I DRILLING FLUIDS THREE YEARS OF WORK WITHOUT LOSS TIME ACCIDENT

Azerbaijan – American JV Azeri M-I Drilling Fluids Ltd (51% SOCAR, 49% M-I Swaco) has worked now for three full years without a Lost Time Accident. General Manager of Azeri M-I Drilling Fluids Ltd, Brian Campbell, stated this at an awards ceremony held at Azeri-MI's Lokbatan site and Barite Production Facility on May 7th.

B. Campbell noted that the plant has manufactured over 80,000 tons of material during this period. Has worked nearly 750,000 hrs and according to industry statistics using the same production rates, suggests that there could have been at least 3 to 4 Lost Time Accidents during this time. Azeri-MI has continued to work safely both offshore and onshore for three years, maintained an excellent safety record without any lost time injuries during this period, and fulfilled the companies aim of ensuring training, protection and safety focus for it's workforce throughout all the JV industrial processes.

B. Campbell congratulated all of Azeri-MI on this fantastic achievement and praised the continuous effort that everyone has put in to raise Azeri-MI's safety standard to this high level. Risk assessments, Advanced Safety Audits and forward Safety Planning are all part of the workforce tool-kit focusing on getting the job done in the safest manner possible.

In a congratulatory message sent by Loren Carroll, CEO, MI LLC, he highlighted the progress of the Azeri M-I JV as a major safety achievement.

Paul Novak, Vice President for M-I Swaco for the CIS Region, noted that top-management of M-I Swaco is proud of the JV's

achievements and safe working record. In 1997 when the JV was established there were only a few personnel in the total workforce, in 7 years the company has now grown and developed.

Today the JV has 130 employees working across 3 bases; Lokbatan, SPS and Primorsk, with main office within Baku City. HSE for all the workforce is a part of their every day life. "We do not chase production statistics, if our employees are healthy and working safely, then production will increase automatically without injuries or loss of working time" P. Novak summed up.

The work of the Azeri M-I JV in Azerbaijan combines laboratory and superior technical testing with Barite production, Chemical Drill Cuttings Fixation, Engineering Service provision and the reconditioning and formulation of all fluid types for drilling and completion operations. M-I Swaco Safety Manager for CIS Kenny Burns commented that Azeri M-I is performing as well if not better than many other locations within the company in terms of HSE. He read congratulations from M-I Swaco Global Director of HSE Arthur Leuterman, who expressed his confidence that the JV will continue to improve it's health and safety performance in this challenging operational location.

The JV has made great progress in the introduction of an HSE culture throughout the company and in view of this, Deputy General Manager, Zohrab Salmanov, delivered SOCAR president Natig Aliyev's congratulations to the company's personnel.

According to him, the company's achievements were possible due to the economic

reforms conducted by the leadership of the country and assistance rendered by the State Oil Company of Azerbaijan. Today more than 90% of Azeri M-I Drilling Fluids JV personnel are local employees. Z. Salmanov believes the distinctive features leading to the JV success includes the symbiosis of foreign investments, technological improvements and the dedicated local support structure. The company's strategy is to adhere to the highest international standards in the oil and gas industry and the JV's achievements for safety, engineering and health protection are a result of this plan.

The company's operations were described by Z. Salmanov. The JV works twenty-four hours a day in sometimes very difficult conditions and it is essential for the practical skills gained and theoretical knowledge realized through training to be put in to practice. The training provided by the JV is to not only targeted to Azerbaijan standards but to those accepted internationally and particularly in the UK and USA. JV clients, including Oil majors BP, ExxonMobil and Socar as well as many Azeri Government Departments have a significant beneficial influence on the company through their own HSE procedures and safety audits, and by continually working with those companies we elevate our own internal HSE standards.

Z. Salmanov noted that in October 2003 Azeri-MI was accredited with the Environmental Standard ISO 14001 by Lloyds Register (LRQA). Azeri-MI has worked towards this goal since 2001 and constantly reviews and improves HSE performance. Environmental audits are conducted on a bi-annual basis to ensure compliance with these international standards. The JV is introducing more advanced levels of safety and management structures to facilitate the accreditation to ISO 9001:2000 (quality management standard), aiming for certification by autumn 2004. With further improvements the intention is to achieve accreditation to OSHAS 18001 Occupational Health and Safety Standard.

M-I Swaco company representative Sulttan Soultanov noted that today Azeri M-I Drilling Fluids JV serves many companies both offshore and onshore, and provides a comprehensive range of engineering services and supplies for offshore operations including the sole supply of Barite. A major task of the company for the near future is to gear-up for additional service provision for Phases 2 and 3 of the full-scale development of the Azeri-Chirag-Guneshli fields.



СП AZERI M-I DRILLING FLUIDS ТРИ ГОДА РАБОТЫ БЕЗ ПРОИСШЕСТВИЙ



Азербайджано-американское СП Azeri M-I Drilling Fluids Ltd. (51% принадлежит ГНКАР, 49% - американской компании MI Swaco) проработало 750 тыс. человеко-часов без каких-либо происшествий. Об этом заявил 7 мая генеральный директор СП Azeri M-I Drilling Брайн Кемпбелл, на церемонии, проведенной на одной из производственных площадок СП - заводе по производству баритового утяжелителя.

Б.Кемпбелл отметил, что за указанный период на заводе произведено более 80 тыс. тонн продукции. По его словам, с такими темпами производства в других компаниях могли произойти как минимум 3-4 случая травматизма, однако уже на протяжении трех лет, работы на всех площадках СП Azeri M-I Drilling, как на море, так и суше, выполняются с прекрасными показателями по технике безопасности, без случаев травматизма. Основными приоритетами компании по-прежнему остаются безопасность производственного процесса.

В связи с достигнутыми показателями, Б.Кемпбелл поздравил весь коллектив, особенно отметив работу супервайзеров за техническую поддержку. Сегодняшние достижения компании - это не дело случая, считает он, а результат кропотливой работы по оценке рисков, которые персонал компании держит под постоянным контролем. По словам Б.Кемпбелла, показатель СП Azeri M-I Drilling отмечен президентом компании MI Swaco Лорен Карроллом, как большое достижение компании по всему миру.

Вице-президент компании MI Swaco по странам СНГ Пол Новак отметил, что

топ-менеджмент компании MI Swaco доволен достижениями СП, поскольку безопасная работа является одним из компонентов работы MI Swaco по всему миру. По словам П.Новака, в 1997 году, когда учреждалось СП Azeri M-I Drilling, это была маленькая компания. Сегодня персонал компании состоит из 130 человек, и постулаты HSE являются частью их повседневной жизни. "Мы не бежим за статистикой. Если наши работники будут здоровы, то и статистика по достижению высоких показателей без увечий и потери рабочего времени автоматически увеличится", - резюмировал П.Новак.

Работа СП Azeri M-I Drilling в Азербайджане сопровождается с очень сложными технологическими процессами, которые в других частях планеты и не встретишь, считает менеджер по технике безопасности компании MI Swaco по странам СНГ Кенни Бернс. Тем не менее, отметил он, азербайджанское подразделение MI Swaco впереди многих других подразделений компании. Он зачитал поздравление директора по HSE компании MI Swaco Артура Лютермана, который выразил уверенность, что СП Azeri M-I Drilling достигнет еще более высоких показателей в области безопасного ведения работ и охраны здоровья.

В связи с высокими показателями по технике безопасности и охране здоровья, заместитель генерального директора СП Azeri M-I Drilling Сохраб Салманов довел до сведения персонала компании поздравления президента ГНКАР Натика Алиева. По его словам, достижения компании стали возможны благодаря проводи-

мых руководством страны экономических реформ и помощи, оказываемой Госнефтекомпанией Азербайджана. Сегодня свыше 90% персонала СП Azeri M-I Drilling составляют местные кадры. Отличительной особенностью СП Azeri M-I Drilling, считает С.Салманов, является симбиоз иностранных инвестиций и технологических новшеств и местных кадров. Стратегия компании - придерживаться высоких международных стандартов в нефтегазовой индустрии. Отсюда и достижения СП Azeri M-I Drilling по технике безопасности и охране здоровья, - подчеркнул С.Салманов.

По его словам, персонал компании круглосуточно работает в очень сложных условиях. В связи с этим, подготовка теоретических знаний и практических навыков осуществляется согласно международным стандартам не только в Азербайджане, но и Великобритании и США. Контролируют сам процесс заказчики СП, в том числе и компания BP. При этом, С.Салманов считает, что высокие показатели в этой области зависят еще и от ответственности и дисциплинированности, что присуще персоналу СП Azeri M-I Drilling. С.Салманов подчеркнул, что в октябре 2003 года международная сертификационная компания Lloyd аккредитовала работу СП Azeri M-I Drilling по экологическому стандарту ISO 14001. Работы в этом направлении проводились с 2001 года, поскольку СП занимается поставкой химвеществ. Компания постоянно улучшает свою работу в этой области, дважды в год специалисты компании Lloyd проводят аттестацию на соответствие СП. В настоящее время, обладая высококачественной системой управления, СП Azeri M-I Drilling работает над получением к осени текущего года сертификата ISO 9001:2000. Вслед за этим, компания намерена получить сертификат по технике безопасности ISO 18001.

Представитель компании MI Султан Султанов отметил, что сегодня СП Azeri M-I Drilling обслуживает консорциумы как в море, так и на суше, в т.ч. оказывает инжиниринговые услуги, поставку буровых растворов, химвеществ и утяжеленного барита. Основная задача компании на ближайшую перспективу - быть готовыми к Фазам 2 и 3 полномасштабной разработки месторождений "Азери"- "Чираг"- "Гюнешли", и работе с др. консорциумами в нужный момент.

KIOGE 2004 KAZAKHSTAN

12th Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference

5-8 October 2004 • Almaty, Kazakhstan

GLOBAL OIL,
GAS & POWER
2004

Supported by:



Ministry of Energy and
Mineral Resources of the
Republic of Kazakhstan



КазМунайГаз
NATIONAL COMPANY KAZMUNAIGAS

www.ite-exhibitions.com/og
www.kioge.kz

Organisers:



Almaty: Tel.: +7 (3272) 58 34 34 Fax: +7 (3272) 58 34 44;
E-mail: saule.astanova@iteca.kz

London: Tel: +44 (0)20 7596 5000 Fax: +44 (0)20 7596 5106
E-mail: julia.romanenko@ite-exhibitions.com

Baku: Tel.: +994 12 47 47 74; Fax: +994 12 47 89 98
E-mail: industrial@iteca.az



ITE is the proud organiser
of the 18th
World Petroleum Congress

Caspian Geophysical: Leading seismic exploration and reservoir services

Local expertise and global technology for effective solutions

Latest marine acquisition technology

Caspian Geophysical, the joint venture between WesternGeco and State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR), is the largest seismic exploration contractor in Azerbaijan. The company, in cooperation with WesternGeco, has conducted complex surveys in Russia, Kazakhstan, and Turkmenistan, and Caspian Geophysical has won all seismic exploration tenders for offshore Azerbaijan announced by international consortiums so far. Caspian Geophysical was the first contractor to mobilize four-component ocean-bottom cable (OBC) equipment designed for large-scale multicomponent seismic surveys in the Caspian region.

In 2003, the seismic vessel, Gilavar, was reconfigured with permanent steel flotation devices called sponsons, which reduced the draft of the vessel. Now, the Gilavar is able to work in waters as shallow as six meters. Because the Caspian Sea is a highly environmentally sensitive area, the vessel was also converted to operate solid streamers and associated recording system.

Caspian Geophysical has conducted time-lapse (4D) surveys for reservoir monitoring in the Caspian Sea. These surveys improve subsurface imaging and drilling accuracy, reducing the time to first oil, and allow operators to effectively manage the reservoir throughout the life of the field.

The success of our recent marine geophysical surveys illustrate the value of using the latest seismic technology from Caspian Geophysical.

Advanced local data processing

The Baku computing facilities of Caspian Geophysical use the latest INTEL®-based PC clusters for sophisticated seismic data processing applications including reservoir monitoring and prestack time and depth migration.

The Baku center uses multiple cluster nodes to provide a computing capacity of over 60 Gflops, with virtually unlimited future expansion capability.

The center uses the Omega Seismic Processing System, the WesternGeco industry-leading comprehensive seismic software processing package. Omega is installed at over 130 sites around the world, including client locations and WesternGeco processing centers, seismic vessels, and land crews.

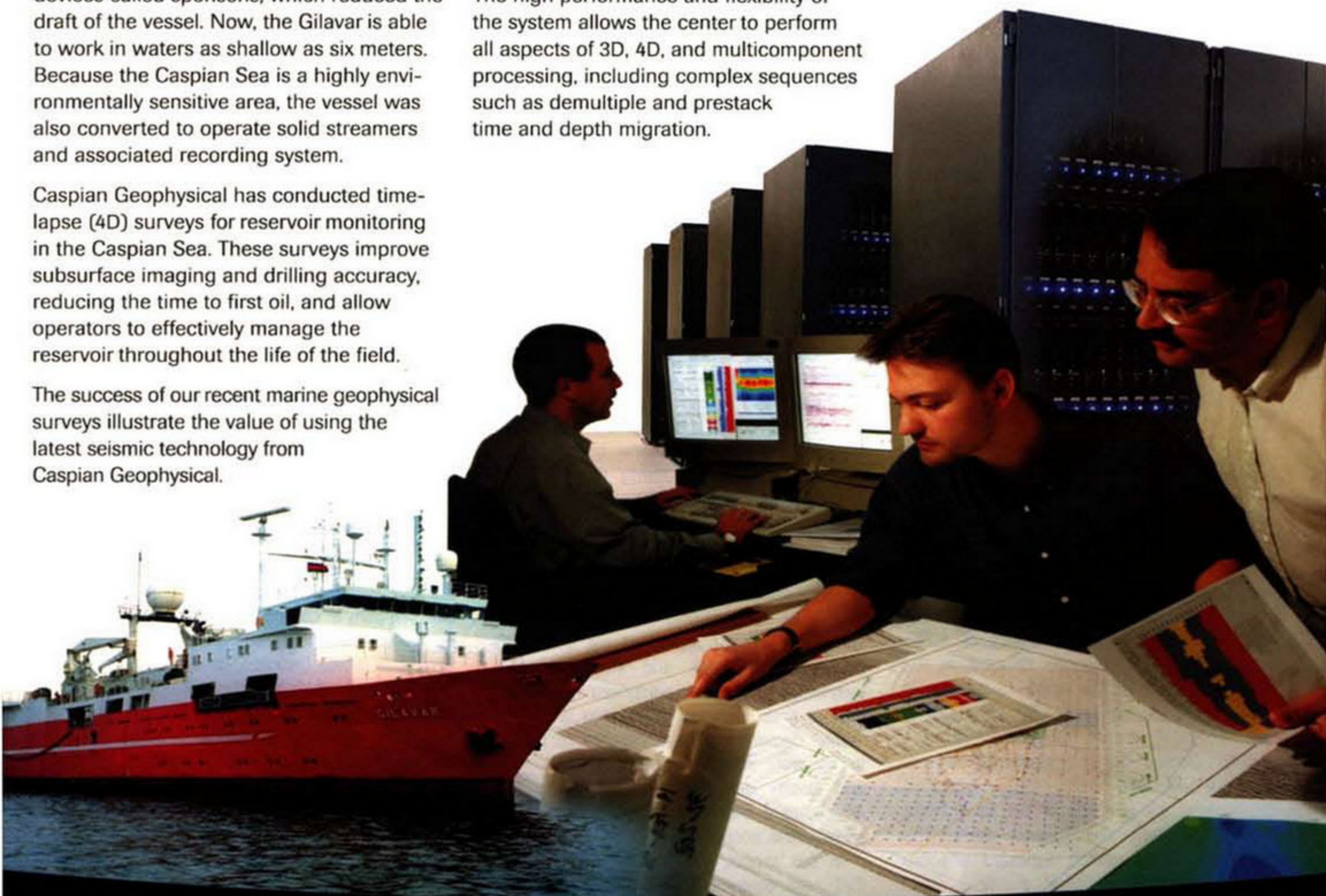
The high performance and flexibility of the system allows the center to perform all aspects of 3D, 4D, and multicomponent processing, including complex sequences such as demultiple and prestack time and depth migration.

Multiclient data licensing

Caspian Geophysical has available a large library of high-quality multiclient seismic data over the Azerbaijan Caspian Sea.

More than 48,000 km of 2D data acquired during 1995-2000, using the most advanced marine acquisition technology, are available for licensing.

Caspian Geophysical brings together the people, the tools, and the technology to enable clients to capture the benefits of a completely integrated approach to reservoir management. Services include geohazard prediction, integrated project design, reservoir characterization, and time-lapse seismic analysis.



STEP CHANGES IN DRILLING TECHNOLOGY



Shaik Bakirov, General Manager of the Caspian Drilling Company Ltd.

Caspian Drilling Company (CDC) JV was registered in 1996, started its activity in the Caspian shelf in 1997, and was immediately recognized by foreign oil companies and international associations as a company with high potential.

One step ahead

During functioning, the company effectively operated in two floating semisubmersible drilling rigs (FSDR) - Dede Gorgud and Istiglal. Both the rigs meet demands of international standards, fulfill prospecting works in almost all the contractual yards under the production sharing agreement (PSA). As a result of prospecting works CDC JV drilling rigs discovered two big oil and gas fields - Azeri-Chirag-Guneshli (deep-water part) and Shah Deniz.

For the time past, CDC JV finished construction of several prospecting wells in the Azeri-Chirag-Guneshli (deep-water part) and Shah Deniz contractual yards, at the Garabagh, Ashrafi, Dan Ulduzu, Nakhchivan, Apsheron, Inam, Kurdashi, Araz Deniz structures - in total 25 wells of more than 5,000 meters average depth. The deepest offshore well was drilled in the Caspian at 6,746 meters, which is also the deepest in the continental shelf of the world. Customers of these projects were AIOC, BP Shah Deniz, CIPCO, NAOC, Exxon, Chevron, Agip.

Dede Gorgud DR is permanently upgraded and after the fourth stage it started drilling from the template in the Azeri field's Central, Western and Eastern parts. The rapid pre-drilling method appeared effective and is of the "Best Class" quality.

Istiglal DR has been twice upgraded, its state meets the highest demands of international standards. The rig drills deep wells (6,500 m) with pre-drilling method from the

template in the Shah Deniz field. Presently the third well is being drilled.

Azerbaijan dividends

Today one may say that profitable work organization allowed the CDC JV to become the only company in Azerbaijan in partnership with SOCAR, which in due time pays dividends to its founders. There is a serious mutual understanding between the CDC JV founders - State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR) and Global Santa Fe (GSF) company, members of the Board of Directors and Management of the company promote this.

The company also takes active part in the Republic's life, helps to solve the problems of refugees, shahid (martyrs') families, the unemployed and daily social shortages. The company renders humanitarian aid to the needy, ill, helpless people and Children's Homes as a legal and natural person. The company is sponsor of some sports competitions and sportsmen of Azerbaijan.

In a word, the company's leadership in close relation with governmental organizations renders a practical assistance in introduction of governmental directives, observance of the laws and decrees of the President of Azerbaijan Republic.

In turn, CDC JV pays a great attention to local expert trainings, which is done in accordance with the special program. The program aims at replacing foreign experts by the local ones. Local workers are socially protected and occurrence of any problems in this field is instantly removed.

Taking into account the available information about presence of hydrocarbon stocks, potential market, major acting and perspective projects, offshore drilling, climatic and geological aspects and conditions the CDC JV permanently increases expert knowledge, participates in all the SPE/IADC conferences, applies and introduces new technologies, newest equipment and from time to time upgrades drilling rigs under the market demand so as to increase its capacity for work in deep waters, achieves rapid and quality deepening in prospecting and development well construction cycles under complicated conditions

In this aspect, CDC JV fully understands that new equipment and progressive technology must be applied in order to achieve success in the field of oil and gas wells drilling. Practical introduction of scientific-technical achievements, analyses of drilling

work parameters once more opens ways for the company to use unrealized potentials.

Undoubtedly, progressive visions, scientific achievements, technological evolution will consequently advance discovery of new offshore fields, and rapid drilling will significantly cut its prime cost.

General director of the CDC JV Shaig Bakirov noted in interview to Caspian

CDC JV experts successfully do and apply the following with a serious approach in order to achieve the above-mentioned parameters:

- abnormal high pressure and high temperature and their affect on drilling;
- pressure prediction and its regulation at deep well drilling;
- riser management and integrity guidelines;
- manage pressure drilling;
- mono bore technologies;
- drilling simultaneously with setting casing;
- high quality use of drilling fluids (on the oil, synthetic, polymeric basis)
- dual - gradient drilling;
- horizontal drilling control system;
- rotary steering drilling system;
- topside (overburden) drilling and casing;
- use of top-drives;
- creation of incident free work places;
- creation of null environmental pollution;
- personnel training, refresher trainings, safe work control and increase of drilling rigs' efficiency coefficient;
- creation of Guidelines.

Energy, "All the above-mentioned aspects are successfully applied in practical life by our company's collective and achievements of our company raise self-reliance in us. At the same time, Direction of the Company, Board of Directors of the Company and business councils of the founders (SOCAR and GSF) are always working on improving the Company's technical, industrial and financial parameters".

CDC JV budget for 2004 stipulates detailed reflection of incomes, operational charges and planned profit, which guarantees successful increase of the company's activity in the Caspian shelf and possibility of remaining recognized drilling contractor rendering exemplary drilling service to its clients.

НОВЫЙ ШАГ В ПРОГРЕССИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ БУРЕНИЯ

СП Каспийская Буровая Компания (КБК) была зарегистрирована в 1996 году, начала свою деятельность на Каспийском шельфе в 1997 году, и сразу получила признание компании с высоким потенциалом со стороны иностранных нефтяных компаний и международных ассоциаций.

Наш шаг вперед

За период функционирования, компания эффективно оперировала на двух полупогружных плавучих буровых установках (ППБУ) - "Деде Горгуд" и "Истиглал". Обе установки отвечают требованиям международных стандартов, выполняют разведочные работы почти на всех контрактных площадях по долевному разделу добычи (типа PSA). В результате разведочных работ буровые установки СП КБК открыты два крупных нефтегазовых месторождения - "Азери" - "Чираг" - "Гюнешли" (глубоководная часть) и "Шах Дениз".

СП КБК за истекший период завершила строительство нескольких разведочных скважин на контрактных площадях "Азери" - "Чираг"-Гюнешли" (глубоководная часть) и "Шах Дениз", на структурах "Гарабаг", "Ашрафи", "Дан Улдузу", "Нахчыван", "Абшерон", "Инам", "Кюрдаши", "Араз Дениз" - в общем количестве 25 скважин средней глубины свыше 5,000 метров. Самая глубокая морская скважина была пробурена на Каспии на 6,746 метров, которая одновременно является самой глубокой на континентальном шельфе в мире. Заказчиками этих проектов выступали АМОК, BP Shah Deniz, CIPCO, NAOC, Exxon, Chevron, Agip.

Буровая установка "Деде Горгуд" постоянно модернизируется и после четвертого этапа она начала бурение с опорной плиты на Центральной, Западной и Восточной частях месторождения "Азери". Скоростной предриллинговый метод бурения оказался эффективным и по качеству является "Самого Высшего Класса".

Буровая установка "Истиглал" модернизировалась дважды, ее состояние отвечает самым высоким требованиям международных стандартов. Установка предриллинговым методом осуществляет бурение глубоких скважин (6,500 м) с опорной плиты на месторождении "Шах Дениз". В настоящее время бурится третья по счету скважина.

Дивиденды Азербайджана

Сегодня можно сказать, что рентабельная организация работы позволила СП КБК стать единственной в Азербайджане

в партнерстве с ГНКАР компанией, которая своевременно выплачивает дивиденды своим учредителям. Имеется отличное взаимопонимание между учредителями СП КБК - Госнефтекомпанией Азербайджана и компанией Global Santa Fe (GSF), этому способствуют члены Совета Директоров и Дирекция компании.

Компания также активно участвует в жизни Республики, помогает решать проблемы беженцев, семей шахидов, безработных и повседневные социальные недостатки. Компания в качестве юридического и физических лиц оказывает гуманитарную помощь малообеспеченным, больным, беспомощным людям и детским домам. Компания является спонсором некоторых спортивных соревнований и спортивных мероприятий Азербайджана.

Словом, руководство компании в тесной связи с правительственными организациями оказывает практическую помощь во внедрении директив правительства, в соблюдении законов и указов Президента Азербайджанской Республики.

В свою очередь, СП КБК уделяет большое внимание обучению местных специалистов, которое ведется согласно специальной программы. Цель программы - замена ими иностранных специалистов. Местные работники социально защищены и возникновение проблем в этой сфере безотлагательно искореняется.

Учитывая имеющуюся информацию о наличии запасов углеводородов, потенциального рынка, основных действующих и перспективных проектах, морском бурении, климатических и геологических аспектах и условиях, СП КБК постоянно повышает знания специалистов, участвует во всех конференциях SPE/IADC, применяет и внедряет новые технологии, новейшее оборудование и время от времени по требованию рынка модернизирует буровые установки с целью повышения ее способности для работы на больших глубинах воды, в усложненных условиях добывается скоростного и качественного углубления в цикле строительства разведочных и поисковых скважин.

В этом направлении СП КБК отчетливо понимает, что с целью достижения успеха в области бурения нефтегазовых скважин необходимо применение нового оборудования и прогрессивной технологии. Внедрение на практике научно-технических достижений, анализ показателей буровых работ еще раз открывает компании пути использования нереализованных потенциалов.

Несомненно, прогрессивные взгляды, научные достижения, технологическая

эволюция в конечном результате ускорят открытие новых морских месторождений, а ускоренное бурение значительно снизить ее себестоимость.

В достижение вышеизложенных показателей специалисты СП КБК успешно вкладывают и внедряют следующее:

- аномально высокое давление и высокая температура и их влияние на бурение;
- прогнозирование и регулирование давлений во время бурения глубоких скважин;
- соблюдение правил и расчетов райзеров во время бурения на больших глубинах вод;
- сбалансированное бурение и правильное использование противовыбросового оборудования;
- многоствольное бурение с использованием основного ствола скважины;
- бурение одновременно со спуском технических колонн;
- использование буровых жидкостей высокого качества (на нефтяной основе, синтетической, полимерной);
- двойственное - градиентное бурение;
- система управления горизонтальным бурением;
- система управления ротором;
- бурение и обсаживание верхнего раздела (четвертичное отложение);
- использование топ - драйвов;
- создание рабочих мест, исключая несчастные случаи и инциденты;
- создание нулевого загрязнения окружающей среды;
- обучение персонала, повышение квалификации, безопасное управление работой и повышение коэффициента полезного действия буровых установок;
- создание Руководящих Документов.

Как отметил в интервью Caspian Energy генеральный директор СП КБК Шаик Бакиров, "Все перечисленные выше аспекты со стороны коллектива нашей компании успешно внедряются в жизнь и достижения компании вселяют нам уверенность в себе. Вместе с тем, Дирекция Компании, Совет Директоров Компании с деловыми советами учредителей (ГНКАР и GSF) постоянно работает над повышением технических, производственных и финансовых показателей Компании".

Бюджет СП КБК на 2004 год предусматривает детальное отражение доходов, операционные расходы и запланированную прибыль, что дает гарантию успешного повышения активности компании на Каспийском шельфе и возможность оставаться признанным буровым подрядчиком, оказывающим примерный буровой сервис своим заказчикам.

THE ROLLER OF INSURANCE MARKET



We represent to your attention interview with the president of the International insurance company of Azerbaijan KHAYAL MAMEDKHANLI

C.E.: How do you estimate the figures you have achieved in 2003 from the point of view of prospects?

- From the first sight these figures look satisfactory. That is, during 2003 more than 17,000,000,000 manats of insurance premiums have been received and with this figure our company has taken the symbolical 6-7 places among the insurance companies. Almost 99% of the received premiums fall on the share of voluntary insurance, most of them are vehicle (Casco) and property insurance premiums.

Coming back to essence of the question, I do not think these figures are optimal from the point of view of our opportunities. You know, by character I am a person, who likes self-criticism and from the administrative point of view I am not a leader who "satisfies with small", or "stops on what is achieved". I regularly treat problems critically and search for ways of their solution. And this question I also treat not from the point of view of minimal requirement, but realization of maximum opportunities. Such criterions as planning and/or minimal requirement are left in the Soviet time. Today the potential of not only our company, but the whole insurance market is much more than our current figures. Because most of the not mastered market is beyond the capital, and we have not managed to acquaint provinces with the kind of services, as insurance yet. Secondly, our clients are basically legal entities, and insurance market is suffering problems in the field of individual insurance sales, with exception of only the automobiles sold on credit. Naturally, all these are problems of not only our company, its basic reason hides in objective factors.

C.E.: The International Insurance Company has been working for already more than 2 years. Has this period justified your hopes from the point of view

of the purposes, which you had put before?

In general, in spite of that 2 years is a big period from the point of view of time, it is not such a big period from the point of view of creation and formation of a professional insurance company. In West at least 3 years is needed for creation of such kind of a company. You know, any company may pass state registration as legal person, receive license and sell insurance products. It is the official side of the business, but formation as a professional and famous company requires much time and hard work. Because, the product sold by insurance companies is not an article of food, but a promise to pay the damage caused to the client. The more grounded and trustworthy is this promise, the higher is the level of trust of the company's clients.

We have managed to achieve most of the tasks and purposes put before ourselves during establishment of the IIC. So, the structure and working personnel of the company have been formed, the process of presentation of our services to the market has finished, we have run some marketing and market researches. New professional experts have been involved to the company's leadership. And also, we managed to construct business relations with insurance market in our country and neighboring countries, removed some problems existing in the insurance legislation. We became the winners of the "Ugur-2003" award in the nomination of "The Insurance Company of the year" in 2003. At last, as you see, we even found time to collect sufficient insurance premiums. Certainly, it was a joke, but generally, I can say, "our hopes were justified".

C.E.: When your company was created it was noted that activity of IIC will play a huge role in reinsurance of the risks of the country's insurers. The sum of involved reinsurance premiums have already exceeded 800,000,000 manats. Are you satisfied with this result?

You are quite right. Creation of IIC led to a special revival in the Azerbaijan insurance market, total market capital and both directly and indirectly the opportunity of storing risks increased almost twice. The opportunity of storing big and medium insurance risks in the republic has increased. Because, authorized capital at the sum of \$5,000,000 is a very serious figure for an insurance company in the Azerbaijan Republic. If to take into account our opportunities, you may think that 800,000,000 manats is - not such a big sum. But, it is enough for a recently created company.

Because, a company being at the formation stage must keep aside from risk speculations, conduct policy of small, but stable reception of insurance risks. Otherwise, some cumulative or catastrophic insurance perils, in other words, insurance risks assembled in one portfolio can not only undermine financial stability of a company, but also bust it. Therefore, we, leadership of the company have defined the limit of storage of our insurance risks not within limits of our opportunities, but within limits of our aspirations during the past time. But, in future this limit will keep developing on the increasing line, according to the company's assets and profitability level.

C.E.: At what stage is formation of insurance culture today and what role does IIC play in this process as the biggest insurance company?

At last we reached the problem, which slows down development of insurance market and creates majority of our problems.

Culture is the major factor in development of any branch. I will not be mistaken, if I say that it is also the basis of insurance. Because insurance requires a considered approach and high service culture, as it is a question of welfare and social maintenance. Only in case of high insurance culture service, a company may qualitatively improve the level of its work from day to day.

Today the level of insurance culture of population in Azerbaijan is very low. In other words, it develops in a one-side direction, that is, from the part of insurance companies.

First of all, it is a pity that the impression created by the Soviet system in the thinking of people repeats today also in our national market. I assure you, majority of the population still does not know that many professional non-state insurers are working in Azerbaijan. The second factor is that the population has a very limited information about insurance branch. A client, who turns to the company only in case of necessity, often gets confused of the favorable conditions. Third, the fact that most part of the population does not have big incomes forces them to solve the problems, which they regard more important than insurance.

Due to the factors I have listed, while insurance premium basket is \$6-7 mln per capita in western countries, this figure equals to \$5 in our republic, and the share of insurance in GDP is only 0.7 - 0.8%.

As to the works we are running in this direction I should note that some measures have already been carried out at our initiative, in April 2003, as you know, the

Union of Azerbaijan Insurers was founded to accelerate these works and remove the emptiness observed in this sphere, and I was elected to the post of the president of this Union.

Within framework of the Union representing 5 largest insurance companies of Azerbaijan (MBask, Azal Insurance, CI Insurance and Most Insurance) headed by IIC tens of important tasks have been done during a year. In November 2003 a scientific-practical workshop at the theme of "Insurance and Society", "the role of insur-

ance in economy" was conducted at the Azerbaijan Economic University, an agreement on mutual cooperation was signed with this university, and April 2004 became especially successful and significant. That is, as you know, on 2nd of April we celebrated the first anniversary of creation of this Union, and also ran presentation of the web-site, a source of information about insurance market of both Azerbaijan, and behind its limits. And, at last, for the first time in the history of Azerbaijan insurance, we presented the first issue of the maga-

zine "Garant Azerbaijan" ("Quarantor Azerbaijan") dedicated to the Azerbaijan insurance market, its problems and ways of their solution, study of the international practice. Such events directed to development of insurance market and education of the population will be frequently carried out also in future. In conclusion, I can say that despite of all problems, insurance market of Azerbaijan is firmly developing and my forecasts for the future, as a professional insurer, are very optimistic. I wish good luck to all of us in this job.

СТРАХОВОГО РЫНКА

Представляем Вашему вниманию интервью с президентом Международной страховой компании Азербайджана ХАЯЛОМ МАМЕДХАНЛЫ

Как вы оцениваете показатели, которых вы достигли в 2003 году с точки зрения перспективы?

- С первого взгляда эти цифры выглядят удовлетворительными. То есть, в течение 2003 года поступило более 17 миллиардов манат страховых взносов и с этим показателем наша компания заняла символическое 6-7 место среди страховых компаний. Почти 99% поступивших взносов попадает на долю добровольного страхования, из них большинство - автомобильное (каска) и имущественное.

Если вернуться к сути вопроса, я не считаю эти показатели оптимальными с точки зрения наших возможностей. Вы знаете, по своему характеру я человек, который любит самокритику и с управленческой точки зрения не являюсь руководителем "довольствующимся малым", или "останавливающимся на достигнутом". Я регулярно отношусь к проблемам критично и ищу пути их решения. И к этому вопросу я тоже отношусь не с точки зрения минимального требования, а реализации максимума возможностей. Такой критерий, как планирование и/или минимальное требование осталось в советском времени. Сегодня потенциал не только нашей компании, а в целом страхового рынка намного больше, чем наши текущие показатели. Поскольку, большая часть не освоенного рынка находится за пределами столицы, и мы пока не сумели ознакомить провинции с таким видом услуг, как страхование. Во-вторых, можно сказать, что наши клиенты в основном являются юридическими лицами, и страховой рынок переживает проблемы в области индивидуального страхования, за исключением лишь автомобилей, продаваемых в кредит. Естественно, все это проблема не только нашей компании, ее

главная причина кроется в объективных факторах.

Международная Страховая Компания действует уже более 2 лет. Оправдали этот период ваши надежды с точки зрения целей, которые вы поставили перед собой?

- Вообще, несмотря на то, что 2 года является большим периодом с точки зрения времени, это не такой уж и большой период с точки зрения создания и становления профессиональной страховой компании. На западе для создания подобного рода компании необходимо минимум 3 года. Вы знаете, любая компания может пройти государственную регистрацию как юридическое лицо, получить лицензию и продавать страховые свидетельства (сертификаты). Это - официальная сторона дела, но для того, чтобы сформироваться как профессионально-известная компания, требуется много времени и большой труд. Потому что, товар, продаваемый страховыми компаниями, не является каким-либо продовольственным товаром, а обещанием оплатить ущерб, нанесенный своему клиенту. Насколько обеспеченным и гарантированным будет это обещание, настолько выше уровень доверия клиентов компании.

Мы смогли достичь большую часть поставленных перед собой задач и целей во время учреждения МСК. Так, структура и рабочий персонал компании сформировались, завершился процесс презентации на рынке наших услуг, мы провели некоторые маркетинговые и рыночные исследования. Новые профессиональные эксперты были привлечены в руководство компании. А также, мы сумели построить деловые отношения со страховым рынком в стране и в соседних странах, смогли устранить некоторые проблемы, существующие в страховом законодательстве. Мы стали победителями премии "Угур -2003" в номинации "Страховая компания года" в 2003 году. Наконец, как вы и сами видите, мы даже нашли время,

чтобы собрать достаточные страховые взносы. Конечно, эта была шутка, но в целом, я могу сказать, что "наши надежды оправдались".

Когда ваша компания создавалась, было отмечено, что деятельность МСК сыграет огромную роль в перестраховании рисков страховщиков страны. Сумма вовлеченных перестраховочных взносов уже превысила 800 миллионов манат. Удовлетворяет ли вас этот результат?

Совершенно верно. Создание МСК привело к особому оживлению на азербайджанском страховом рынке, общий капитал рынка и прямо и косвенно, возможность удержания страховых сумм и рисков увеличилась почти в 2 раза. Возможность удержания больших и средних страховых рисков в республике увеличилась. Потому что, уставный капитал в сумме \$5 000 000 - очень серьезная цифра для страховой компании в Азербайджанской Республике. Если учесть наши возможности, вы вполне можете подумать, что 800 млн. ман. - не такая уж и большая сумма. Но, этого достаточно для недавно созданной компании. Потому что, компания, находящаяся на стадии формирования, должна находится на расстоянии от спекуляций страховыми рисками, вести политику малого, но стабильного приема страховых рисков. В противном случае, некоторые совокупные или катастрофические страховые события, иными словами, страховые риски, собранные в одном портфеле, могут не только подорвать финансовую стабильность компании, но и разорить ее. Поэтому, мы, руководство компании, определили лимит хранения наших страховых сумм не в пределах наших возможностей, а в пределах наших стремлений в течение прошедшего времени. Но, в будущем, этот лимит тоже будет развиваться по возрастающей, соответственно активам и уровню доходности компании.

На какой стадии находится сегодня

формирование страховой культуры и какую роль играет МСК в этом процессе как самая крупная страховая компания?

Наконец дошли до вопроса, который замедляет развитие страхового рынка и создает большинство наших проблем.

Культура важнейший фактор в развитии любой отрасли. Я не ошибусь, если скажу, что это также является базисом страхования. Потому что страховка требует обдуманного подхода и высокой культуры обслуживания, поскольку относится к вопросам благосостояния и социального обеспечения. Только в случае высокой страховой культуры обслуживания клиента, компания может качественно улучшать уровень своей работы день ото дня.

Сегодня в Азербайджане уровень страховой культуры населения очень низкий. Другими словами, он развивается в одностороннем направлении, то есть, со стороны страховых компаний. Во-первых, очень жаль, что сегодня впечатление, которое создала советская система в мышлении людей, повторяется также на нашем национальном рынке. Я вас уверяю, большинство населения все еще не знает, что в Азербайджане действуют очень много профессиональных негосударственных страховщиков. Второй фактор то,

что население имеет очень ограниченную информацию о страховой отрасли. Клиент, который обращается в компанию лишь по необходимости зачастую приходит в замешательство от благоприятной обстановки. В третьих, тот факт, что большая часть населения не обладает большими доходами, заставляет их заниматься проблемами, которых они считают более важными, чем страхование.

В виду факторов, которые я перечислил, в то время, как страховой взнос составляет \$6-7 миллионов на душу населения в западных странах, этот показатель составляет 5 долларов в нашей республике, а доля страхования в ВВП составляет всего 0,7 - 0,8%.

Что касается работ, которые мы выполняем в этом направлении, должен отметить, что несколько мероприятий уже было проведено по нашей инициативе, в апреле 2003 года, как вы и сами знаете, была учреждена Объединение Страховщиков Азербайджана для того, чтобы ускорить эти работы и устранить наблюдаемые пустоты в этой сфере, и я был выбран на пост президента этой Объединении.

В рамках Объединении, объединяющей 5 крупных страховых компаний Азербайджана (MBask, Azal Insurance, CI SIGORTA и Most Insurance) во главе с МСК,

десятки важных дел было сделано в течение всего 1 года. В ноябре прошлого года в Азербайджанском Экономическом Университете был проведен научно-практический семинар на тему "Страхование и Общество, роль страхования в экономике", было подписано соглашение с этим университетом о взаимном сотрудничестве, а апрель этого года стал особенно удачным и важным. То есть, как вам известно, 2-го апреля мы отметили первый юбилей создания этой Объединении, а также презентовали веб - сайт, являющийся источником информации о страховом рынке, как Азербайджана, так и за его пределами. И, наконец, впервые в истории страхования Азербайджана, провели презентацию журнала "Гарант Азербайджан", посвященный Азербайджанскому страховому рынку, его проблемам и путям их решения, изучению международной практики. Такие мероприятия, направленные на развитие страхового рынка и просвещение населения будут часто проводиться и в будущем.

В завершение, могу сказать, что несмотря на все проблемы, страховой рынок Азербайджана стабильно развивается и мои прогнозы на будущее, как профессионального страховщика, очень оптимистичные. Я желаю удачи всем нам в этом деле.



◆ OFIS MEBELİ ◆ FƏRDİ SİFARIŞ ◆

IDEAL DIZAYN

- Rəhbər dəstləri
- İşçi yerləri
- Konfrans masaları
- Fərdi sifariş
- Məktəb mebeli
- Tibb mebeli
- Mehmanxana mebeli



- Director's sets
- Working places
- Conference tables
- Individual order
- School furniture
- Medical furniture
- Hotel furniture

ROZA

Modern and full answer to demands of today's office. This furniture is intended for tempted consumer making thought-out choice and able to esteem comfort considering many factors of work with technique and documentation.



EMBAWOOD

106, str. F. Xoyski, Republic of Azerbaijan
Tel.: (994 12) 47 44 84, 47 51 39, 42 08 33, 64 81
Fax: (994 12) 47 44 84,
E-mail: office@embawood.az,
www.embawood.az

**ENGINEERING, CONSTRUCTION, INSTALLATION,
MANUFACTURING**



Your Reliable Partner

Istiglaliyat Str. 31 Baku, Azerbaijan tel: (+ 994 12) 92 58 35, 92 82 79
www.azfen.com

FROM THE HISTORY OF AZERBAIJAN OIL INDUSTRY DEVELOPMENT

U.A. Seyidova

Azerbaijan oil industry development includes 5 stages:

I STAGE – mud oil production till 1871.

II STAGE – commercial oil production with mechanical way of drilling since 1871 till nationalization of oil industry in 1920.

III STAGE – after nationalization of oil industry in the Soviet period till the discovery and commissioning of the Neftyanije kamni (currently Neft Dashlari) huge sea field in 1950.

IV STAGE – with input of the Neftyanije kamni field in 1950 (significant expansion of exploration works, discovery and development of new oil and gas fields in the Caspian Sea, intense development of sea oil and gas production infrastructure) till signing of the "Contract of the Century" in 1994 with involvement of foreign investments.

V STAGE – begins with signing of the first big "Contract of the Century" in September 20, 1994 on Azeri-Chirag-Guneshli (deep-water part) fields with involvement of large-scale foreign investments in oil branch of the sovereign Azerbaijan.

Azerbaijan oil industry has a 130-year history of development. Mud oil production was known in Azerbaijan even in distant past.

By the data of Prisk Pontiqskiy (V century), Abu-Iskhag Istakhri (VIII century), Masudi (X century), Oleariy (XII century), Marco Polo (XIII-XIV c) and others export-



ed petroleum from the Apshern peninsula to Iran, Iraq, India and other countries as far back as B.C.

According to testimony of Marco Polo already at the XIII century many oil wells were active in the Apsheron peninsula and oil produced from them was used for light and treatment. At the early XIV century French monarch-missioner Jurden Catalini de Severak having visited Azerbaijan reminded oil production in the Baku surroundings in his records.

Travelers' information of XVI-XVII centuries contains valuable information about mud oil production in Azerbaijan.

The English trade agent Jeffry Dyuket, who visited Azerbaijan in the XVI century writes that black oil called "naphtha" produced in the Baku surroundings is delivered

on mules and donkeys by caravans 400-500 at a time. This information also reminds of "white oil" production in Surakhani.

D.Dyuket's information on delivery of oil by caravans from Baku testify of a significant mud oil production at the XVI century from the Apsheron peninsula fields.

Amin Ahmed Razi (Iran, 1601) informs that at the early XVI century about 500 oil wells were in the Baku surroundings, from which black and white oil was produced.

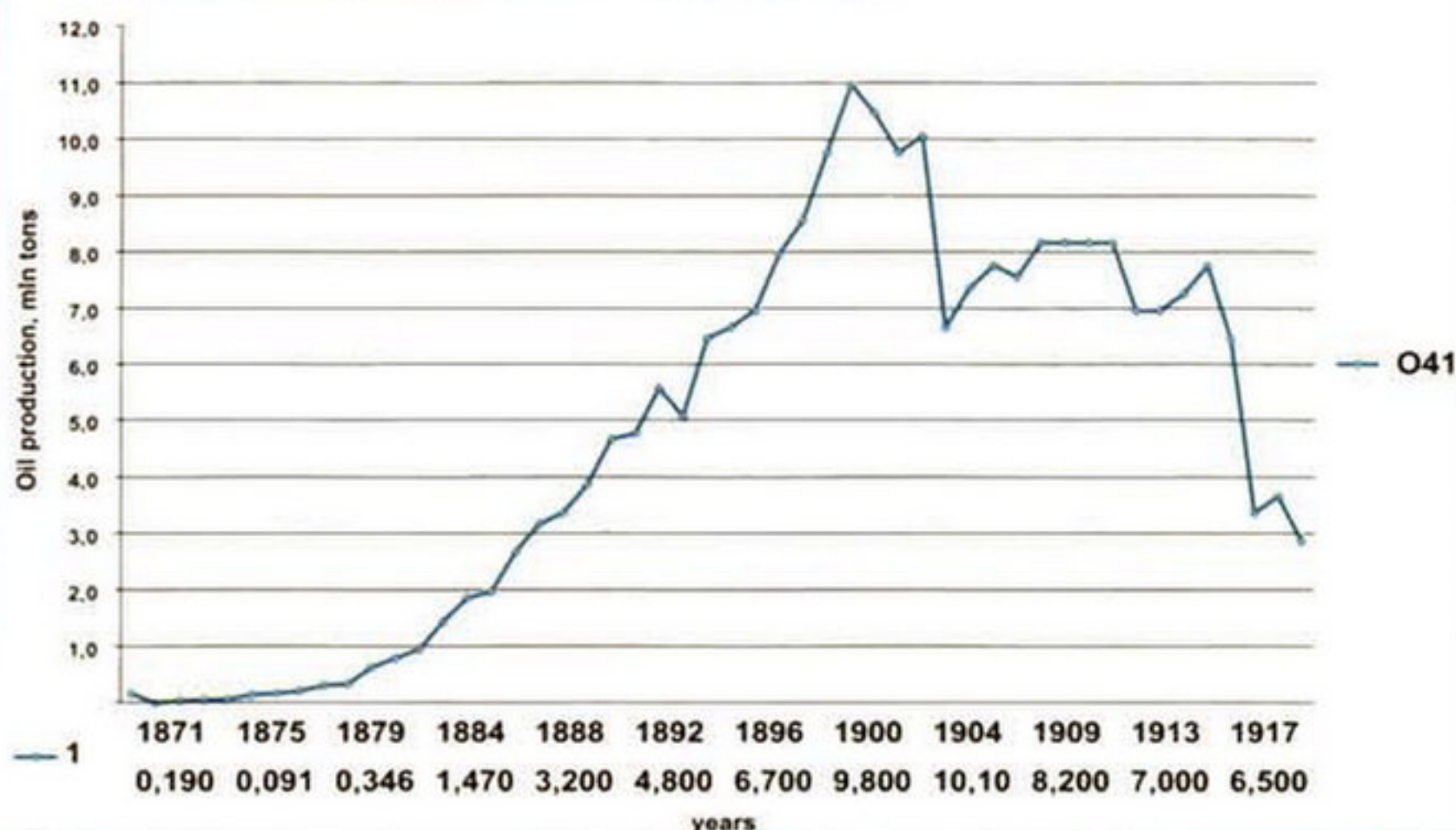
German traveler Engelbert Kempfer, physician and scientist as a secretary of the Swedish embassy visited oil fields of the Apsheron peninsula in Balakhani, Ramani, Binagadi and Surakhani during his visit to Azerbaijan in 1683. E.Kempfer informs that oil from the Apsheron p. fields was taken out on pack animals, bullock-carts and camels to Baku and further to the Caspian countries - Iran, Middle Asia, Dagestan and "Circassia" (Northern Caucasus) by sea.

Mud oil production in Azerbaijan continued till 1871.

Since 1871 commercial oil production started in Azerbaijan in the Balakhani and Bibi-Heybat fields with the mechanical well drilling method. The first well that was drilled in 1871 in Balakhani was producing 70 barrels (10 tons) of oil per day.

With the development of technique and technology of mechanical well drilling in the Apsheron p. new oil fields (Binagadi, Artyom, Surakhani and others) discover one after another, oil production increases, oil branch infrastructure starts to develop, oil processing develops intensively, national bourgeoisie forms in Azerbaijan. At early 70s of the XIX century the Government of

Pic 1. Oil production change in Azerbaijan in 1871-1920



Russia liquidated oil production monopoly in the recently annexed Azerbaijan.

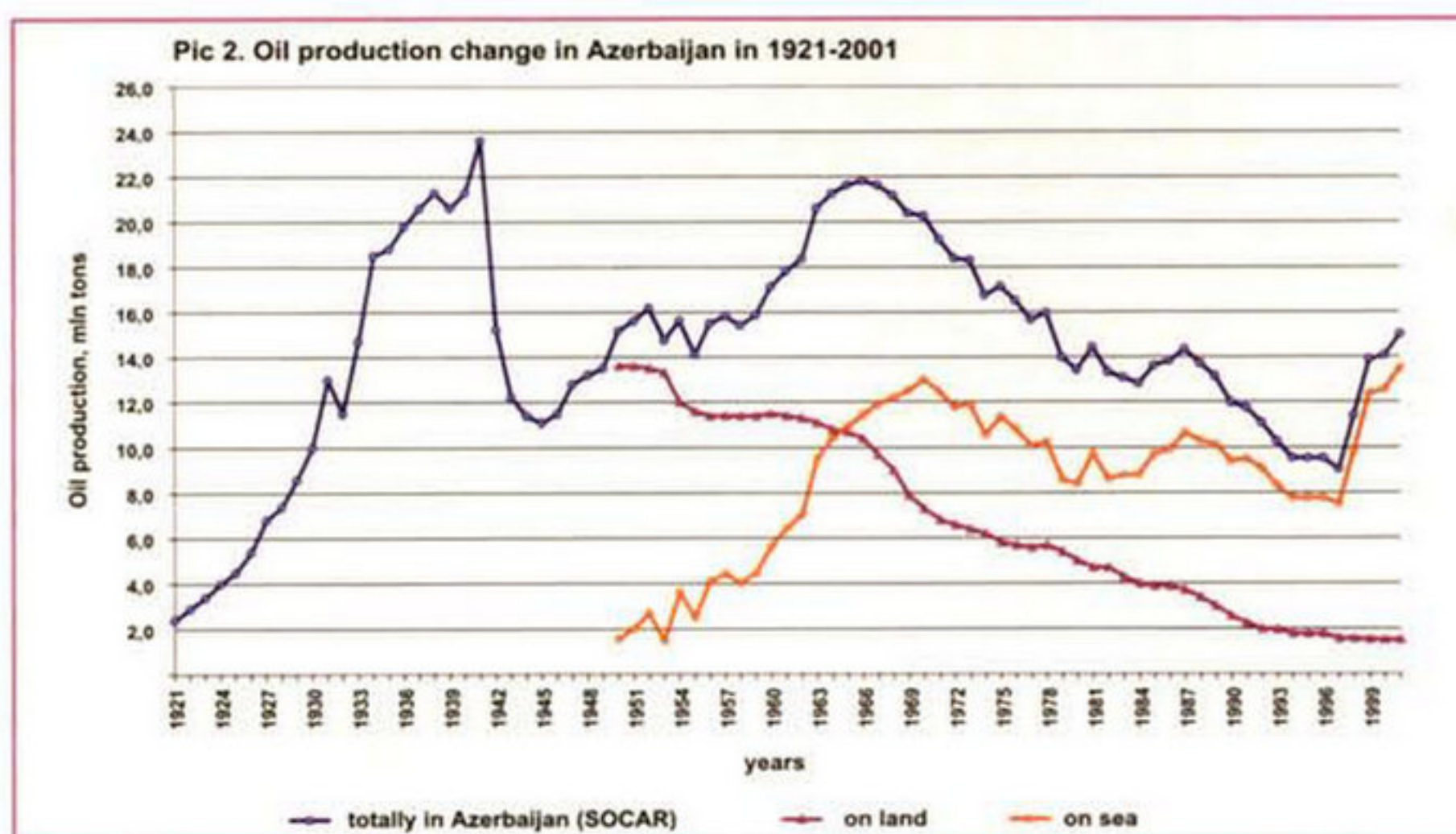
In 1872 two legislative acts regulating relations in the oil branch were adopted: These are the "Law on oil fields and levy of excise tax on oil products" and the "Law on auction sale of leaseholders' oil fields to private persons".

After these laws were adopted, oil wells started to sell to private persons since 1872. The first auction took place in December 31, 1872 when 15 fields in Balakhani, 2 in Bibi-Heybat were displayed on sale with total cost of 2975 rubles. According to the adopted laws non-used state lands were submitted to rent for 24 years for oil prospecting and operation of discovered fields on condition of annual rental payment at the sum of 10 rubles per one tenth of land equaling to 1.092 ha. Under the concluded agreement, the right of oil export monopoly belonged to the renter. The renter had the right to establish the price of the produced oil at his discretion. Under the archive data, the renter's pure profit was 14-15% of the sold petroleum. If oil exploration works appeared unsuccessful, the renter had the right to redeem the rented site into his own property or give it back to the state preliminarily clearing it out.

Those years share of Azerbaijan capital in the oil branch was not so big. At the first auction in 1872 only one mixed Azerbaijan firm (H.Z.Tagiyev and others) represented local capital with only 0.1% share of participation at the auction. By late 70s of the XIX century the volume of local capital in oil production increased a bit and equaled to over 4%. Mixed Azerbaijan-Armenian and Russian-Azerbaijan capitals in oil production totaled together about 10%. 17 possessors of oil industry enterprises out of 135 were Azerbaijani in 1883. By the end of XIX century Azerbaijan representatives possessed 49 enterprises out of 167, i.e. 29.3%. At the period of Azerbaijan oil industry formation three basic sources of local capital investment: trade, industrial and State machinery officials. The capital was concentrated also by means of formation of shareholder companies. The first shareholder company "Baku petroleum association" was established in 1874.

The first oil refining (kerosene) plant was built in Baku in 1859. In 1867 already 15 such plants were operating here. After the excise tax on oil products was liquidated in 1876 new plants started building and new technology began to be introduced. It allowed to get new kinds of processing products. So, in 1876 and 1881 two new plants on manufacture of liquid oils were constructed.

At the early 70s Azerbaijan capital reps possessed 25 out of 46 small enterprises of kerosene manufacture. In 1883 21 out of



100 kerosene manufacturers in Baku were Azeris. Since this year Baku kerosene started to export abroad. Pic. 1 shows oil production changes within 1871-1920.

In 1878 the first oil field pipeline of 12 km length was built, which linked the Balakhani field with the OR in Baku. By the end of 1898 general length of the field oil lines connecting the fields with OR in Baku was 230 km with total productivity of 1,000,000 tons of oil.

Since 70s XIX century an unprecedented for that time economic rise took place in Baku.

A powerful industrial potential was created in the city, hundreds of big and small firms on production, processing and trade of oil were opened. Baku turns into one of the financial centers of the world. In 1873 Robert Nobel, a Swede by origin paid a visit to the Caucasus (searching for wood for arms factory of the Nobel brothers in the city of Izhevsk, Siberia) found "petroleum fever" in Baku and invested 25000 rubles to purchase a small kerosene plant.

In some years, in 1876 the Nobel brothers organize an oil company in Baku on production and processing of petroleum, which subsequently becomes the biggest oil company in Russia that completely forces the Rockefeller company "Standard Oil" out from the Russian market. The Nobel brothers possessed oil-producing fields, tens of oil refining plants, bulk-oil tankers, barges, railroads, hotels etc.

By the 80s XIX century 200 small oil refining plants (installations) were built in Baku, significant part of them belonging to the Nobel brothers.

Samples of oil products of the Baku plants were demonstrated at world exhibitions in Paris (1878), Brussels (1880), London (1881) and received high assessments of experts.

Those years the Nobel brothers constructed the first bulk-oil tanker in the world in the Caspian Sea.

The Baku "Petroleum boom" drew attention of also the French "Home of Rothschilds".

Since 1883 Rothschilds were engaged in the basic credit-loan operations and oil trade in Baku. The initial capital of Rothschilds increased from 1.5 mln rubles in 1883 to 6 mln rubles in 1895 and to 10 mln rubles in 1913.

Rothschilds also had oil fields in Balakhani, Sabunchu, Ramani, kerosene and oil plants in Kishle.

By 1883 due to the capital of Rothschilds Baku-Batumi railway playing an important role in the export of oil and oil products (particularly kerosene) from Baku to the European countries was completed. With construction of this railway Batumi became one of the important world seaports.

In 1886 Rothschilds based the "Caspian-Black Sea" oil company. By 1890 the capital of Rothschilds' bank was supervising 42% of the Baku petroleum export.

At early XX century Rothschilds assign their oil interests in Azerbaijan to the Anglo-Dutch corporation "Royal Dutch Shell" and from now on English capital takes an outstanding place in Azerbaijan oil industry.

These years more than 60% of oil fields in the Apsheron p. concentrated in the activity sphere of three big companies: "Royal Dutch Shell", "Nobel brothers oil manufacture partnership" and "Russian general petroleum association". The joint-stock capital in Azerbaijan oil industry reached 165,000,000 rubles.

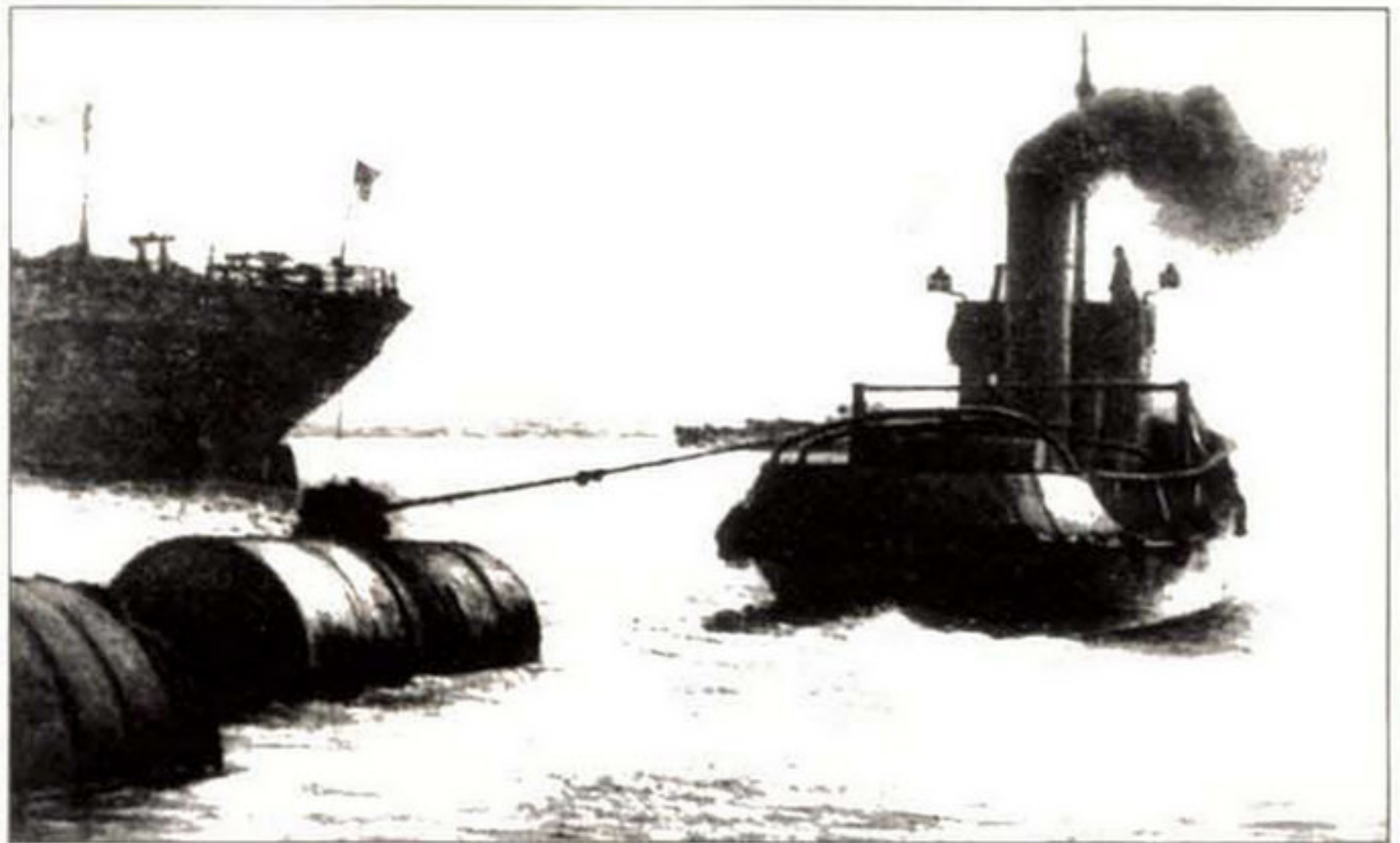
From 1874 till 1899 29 JSC, also with participation of foreign capital were founded in Azerbaijan industry. As the positions of foreign capital strengthened, Azerbaijan oil industry passed into hands of foreign investors ever more. So, for example, if in 1902 16% of the means invested in oil industry belonged to foreign investors, in 1912 participation share of foreign capital in Azerbaijan oil branch equaled to already 42%. The growing demand of world industrial centres for oil and oil products pro-

moted significant growth of oil production in Azerbaijan. At the early XX century (in 1901) 11.0 mln tons of oil was produced here, which was more than half of world oil production.

The intensively growing oil production in the Apsheron p. was not provided with export of oil (kerosene) via railway to the port of Batumi, Black sea and further to European countries.

As far back as in 1880 the famous scientist - chemist D.I. Mendeleev put forward the idea of constructing Baku-Batumi oil line for access to world oil market through the Black and Mediterranean seas. It was proved that pipeline transportation of oil and oil products is much cheaper and more effective than by rail. Despite of it, construction of the Baku-Batumi oil line (833 km length and 200 mm diameter) for pumping about 1 mln tons of oil and oil products began only in 1897 and finished in 1907. Before nationalization 109 JSC companies functioned in the Azerbaijan oil industry. Of them 72 belonged to the Russian capital of 240 mln rubles total sum and 37 - to the English capital of 100 mln pounds total sum.

The biggest capital in Azerbaijan oil branch belonged to the company of the Nobel Brothers (30 mln rubles with the highest cost of shares at 5000 rubles). The



capital of A.I.Mantashov's company was 20 mln rubles.

The Caspian-Black Sea oil industrial and trade society possessed 10 mln rubles of the Russian capital.

"Haji-Chelekn oil company", a big Azerbaijan oil industrialist of that time - Maecenas Isa Bey Hajinskiy possessed 1.25 mln pounds of the English capital.

On the eve of oil industry nationalization 270 oil-producing enterprises, 49 large and small firms engaged in contract drilling, 25

oil processing firms, more than 100 mechanical plants (workshops) and repair shops etc. worked in Azerbaijan.

After establishment of the Soviet authority in Azerbaijan in 1920 the oil industry was nationalized and oil production fell to 2.4 mln tons in 1921. The subsequent years with expansion of exploration works new fields were discovered and put into development, oil production increased from year to year reaching 23.6 mln tons in 1941, which equaled to almost 76% of all-union oil production at that time.

In 1941-1945 during the war oil production in Azerbaijan fell to 11.1 mln tons in connection with transfer of Azerbaijan's oil-production capacities into new oil areas of Turkmenistan, Tatarstan, Bashkiria and other eastern regions of Russia.

In the post-war years with discovery of Gurgani-sea field, sea oil production starts in Azerbaijan in 1947, though oil was produced in the Pirallahi Island (Artyom i.) as far back as from 1902. In 1950 the big oil field Petroleum stones (Neft dashlari) was discovered and put into development in the open sea. A new stage of oil industry development begins from now on, sea prospecting works extend considerably, new oil and gas fields (Peschaniy-sea, Bahar, Sangachal-Duvanniy sea, Bulla i.Bulla-sea etc.) are discovered one after another and put into development, sea drilling engineering and technology, sea oil production infrastructure develop. In 1965 the level of oil production in Azerbaijan reaches 21.6 mln tons.

At the early 80s XX century a big field named after April 28 (nowadays Guneshli) is discovered in deepwater water areas of the Azerbaijan sector of the Caspian sea, which currently provides about 65% of sea oil production in Azerbaijan (without account of oil production of the Azerbaijan International Operational Company - AIOC under the "Contract of the Century").

Oil production in Azerbaijan (mln tons) (1950-2001)

Year	Production			Field commissioning
	Total	Including		
		on land	on sea	
1871	0.190			Balakhani, Bibi-Heybat
1897	6.700			Binagadi
1904	10.100			Surakhani
1908	7.600			Ateshgah-Shabandag-Shubani-Yasamal valley
1920	2.900			Sulutepe
1935	18.800			Zikh
1936	19.800			Pirsaat
1940	21.300			Buzovna-Mashtaga
1941	23.600			Siyezen trap
1948	13.200			Hovsani
1950	15.174	13.600	1.574	Naftalan, Kirmaki, Kurdakhani
1951	15.621	13.600	2.021	Umbaki
1952	16.193	13.500	2.693	Hajiveli, Gezdek
1954	15.627	12.000	3.627	Khilli
1955	14.110	11.600	2.510	Kirovdag, Dashgil
1956	15.494	11.400	4.094	Mishovdag, Zirya
1957	15.80	11.400	4.430	Karaheybat
1959	15.85	11.400	4.475	Garadag
1960	17.127	11.500	5.627	Garabagli
1962	18.357	11.300	7.057	Kursanga
1973	18.301	6.400	11.901	Sianshor, Fatman
1977	15.657	5.600	10.057	Muradkhanli
1980	13.427	5.000	8.427	Kalamadin, Masazir
1983	13.092	4.300	8.792	Tarsdallar
1984	12.840	4.000	8.840	Jafarli

Including in the Chirag field (mln tons) (under the contract of the century)

1997	0.049
1998	2.371
1999	4.814
2000	5.073
2001	5.897
2002	6.387
2003	6.465



In succeeding years, new big fields Chirag (1985), Azeri (1987), Kapaz (1988) and others were discovered in the Azerbaijan sector of the Caspian.

Thus, real preconditions were created for intensive development of oil and gas production in the Azerbaijan sector of the Caspian, which was of great importance for economic and political life of the Azerbaijan Republic that had just received independence. There is no doubt that Azerbaijan will turn into one of the richest oil and gas producing countries of the world in the near future.

From the beginning of development of hydrocarbon resources in Azerbaijan (on land and in the sea) more than 70 oil and gas fields were discovered, of them 54 are being developed currently. From the beginning of commercial development of Azerbaijan fields 1.4 bn tons of oil with condensate and 463 bn c.m. of gas has been produced [Kh.B. Yusifzadeh, AOGE, 11-12, 2000]

On land Azerbaijan 43 oil and gas fields have been discovered (37 of them are being developed) for the whole 130 years of the oil industry development history, 935 mln tons of oil and 130 bn c.m. of gas have been produced. As follows from the Pic. 1 and 2 repeated falls and rises took place in dynamics of oil production on land Azerbaijan, which was connected with political concussions of the XX century (war



with Armenians in 1905, First World War in 1914-1917, October Revolution in Russia, establishment of the Soviet authority in Baku and genocide of Azerbaijanis by Armenian dashnaks in 1918, occupation of Azerbaijan having received sovereignty in October 1918 by intervention of the XI Red Army in 1920 and nationalization of oil industry, Second World War in 1941-1945, Armenian occupation of 20% Azerbaijan that got independence for the second time etc.).

Fall of oil production on land Azerbaijan since 1965 is linked with exhaustion of long developed fields and low productivity of exploration works.

Currently oil production on land Azerbaijan is 1.5 mln tons per year.

Further oil and gas production development in Azerbaijan are linked basically with sea fields. 28 oil and gas fields (18 of them are being developed) were discovered in the Azerbaijan sector, Caspian sea, more than 130 perspective structures were revealed. For the whole history of Azerbaijan sea fields development more than 460 mln tons of oil with condensate and about 345 bn c.m. of gas has been produced. Max level of oil production from sea fields at the volume of 12.9 mln tons was achieved in 1970, and gas at the volume of 14 bn - in 1982. Currently the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR) produces 7.5 mln tons of oil and 5 bn c.m. of gas per year from sea fields.

After the collapse of the Soviet Union at the early 90s XX century economy of the Azerbaijan Republic disorganized due to the break of the economic relations in the former Soviet Union established for a long time and also due to the heavy financial position. The old economic relations were

destroyed, the new were not created. Significant part of operational fund of the wells stood idle in the oil branch, volume of operational and prospecting drilling was reduced, oil and gas production in the republic fell considerably. Oil mechanical engineering plants were not working at full capacity, which provided 70% of the Soviet Union's demand for oil equipment before.

Thus, restoration of Azerbaijan oil industry and development of big oil and gas fields discovered in the deep-water parts of the Azerbaijan sector, Caspian and prospecting of perspective structures required big capital investments and realization of oil and gas production in general and sea oil and gas production in particular, modern engineering and technology, which could be real at involving of large-scale foreign investments in the oil branch.

The thoroughly thought-out investment policy of the President of Azerbaijan Republic Heydar Aliyev was the only way of taking Azerbaijan Republic, also oil industry out from the economic crisis, let alone its great political importance.

In September 1994 a big (for produced stocks and volume of investments) "Contract of the Century" as "Production Sharing" or "PSA" (Production Share Agreement) was signed with participation of 12 famous world oil companies from 8 countries for development of Azeri, Chirag and deep-water part of the Guneshli fields discovered as far back as in 80s.

With signing of the first large-scale contract as PSA on the Azeri-Chirag-Guneshli (deep-water part) fields in the Azerbaijan sector of the Caspian sea Azerbaijan oil industry entered a new stage of development.

ИЗ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Сеидова У.А.

В развитии нефтяной промышленности Азербайджана можно выделить 5 этапов:

I ЭТАП - колодезная добыча нефти до 1871 года.

II ЭТАП - промышленная добыча нефти с применением механического способа бурения с 1871 года до национализации нефтяной промышленности в 1920 году.

III ЭТАП - после национализации нефтяной промышленности в Советское время до открытия и ввода в разработку крупного морского месторождения Нефтяные камни (ныне Нефт дашлары) в 1950 году.

IV ЭТАП - с вводом в разработку месторождения Нефтяные камни в 1950 году (значительное расширение поисково-разведочных работ, открытие и ввод в разработку новых нефтегазовых месторождений в Каспийском море, интенсивное развитие инфраструктуры морской нефтегазодобычи) до подписания в 1994 году первого "Контракта века" с вовлечением иностранных инвестиций.

V ЭТАП - начинается с подписанием 20 сентября 1994 года первого крупного "Контракта века" по месторождениям Азери-Чираг-Гюнешли (глубоководная часть) и вовлечением крупномасштабных иностранных инвестиций в нефтяную отрасль суверенного Азербайджана.

Нефтяная промышленность Азербайджана имеет 130-летнюю историю своего развития. Колодезная добыча нефти в



Азербайджане была известна ещё в далекой древности.

По сведениям Приск Понтийского (V в.), Абу-Исхаг Истахри (VIII в.), Масуди (X в.), Олеария (XII в.), Марко Поло (XIII-XIV в) и др. ещё до нашей эры нефть вывозили с Апшеронского п-ова в Иран, Ирак, Индию и другие страны.

По свидетельству Марко Поло уже в XIII веке на Апшеронском п-ове действовали многочисленные нефтяные колодцы и добытая из них нефть использовалась для освещения и лечения больных. В начале XIV века французский монах-миссионер Журден Каталани де Северак, побывавший в Азербайджане, в своих записях упоминает о добыче нефти в окрестностях Баку.

Ценные сведения о колодезной добыче нефти в Азербайджане содержатся в со-

общениях путешественников XVI-XVII веков.

Английский торговый агент Джеффри Дюкет, побывавший в Азербайджане в XVI веке, пишет, что добываемое в окрестностях Баку черное масло, называемое "нафта" перевозят на мулах и ослах караванами по 400-500 за раз. В этих сообщениях также упоминается о добыче "белой нефти" в Сураханах.

Сообщения Д. Дюкета о перевозках нефти караванами из Баку свидетельствуют о значительной колодезной добыче нефти в XVI веке из месторождений Апшеронского полуострова.

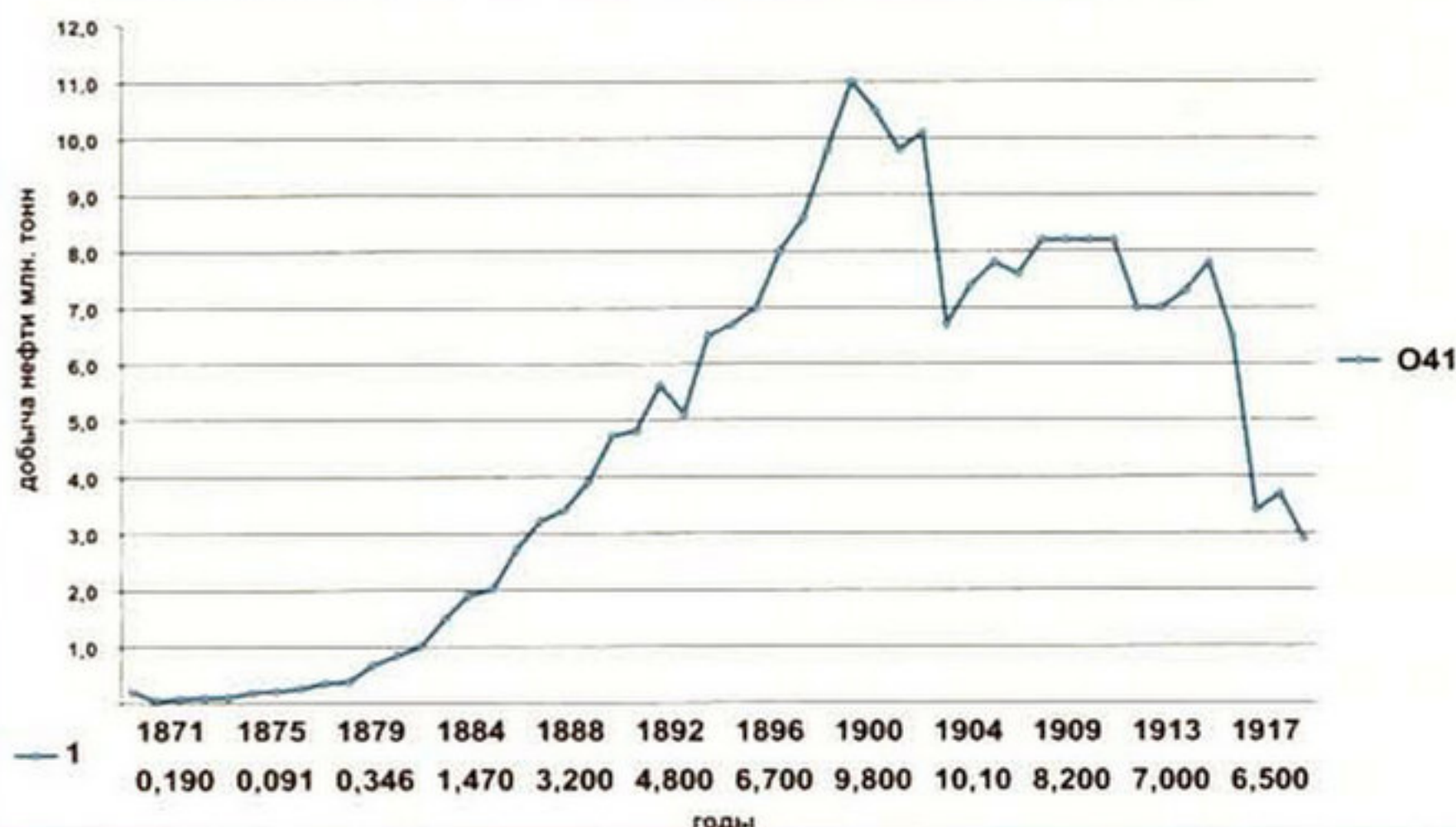
По сведениям Амина Ахмед Рази (Иран, 1601 г.) в начале XVI века в окрестностях Баку было около 500 нефтяных колодцев, из которых добывали черную и белую нефть.

Немецкий путешественник Энгельберт Кемпфер, врач по образованию и ученый, в качестве секретаря Шведского посольства, побывав в Азербайджане в 1683 году, посетил нефтяные месторождения Апшеронского п-ова в Балаханах, Раманах, Бинагадах и Сураханах. По сведениям Э. Кемпфера нефть из месторождений Апшеронского п-ова вывозили на вьючных животных, арбах и верблюдах в Баку и далее морем в страны Прикаспия - Иран, Среднюю Азию, Дагестан и "Черкесию" (Северный Кавказ).

Колодезная добыча нефти в Азербайджане продолжалась до 1871 года.

С 1871 года в Азербайджане началась промышленная добыча нефти на месторождениях Балаханы и Биби-Эйбат с применением механического способа бу-

Рис. 1. Динамика добычи нефти в Азербайджане за период 1871 - 1920 г.г.



рения скважин. Первая скважина, пробуренная в 1871 году в Балаханах, давала 70 баррелей (10 тонн) нефти в сутки.

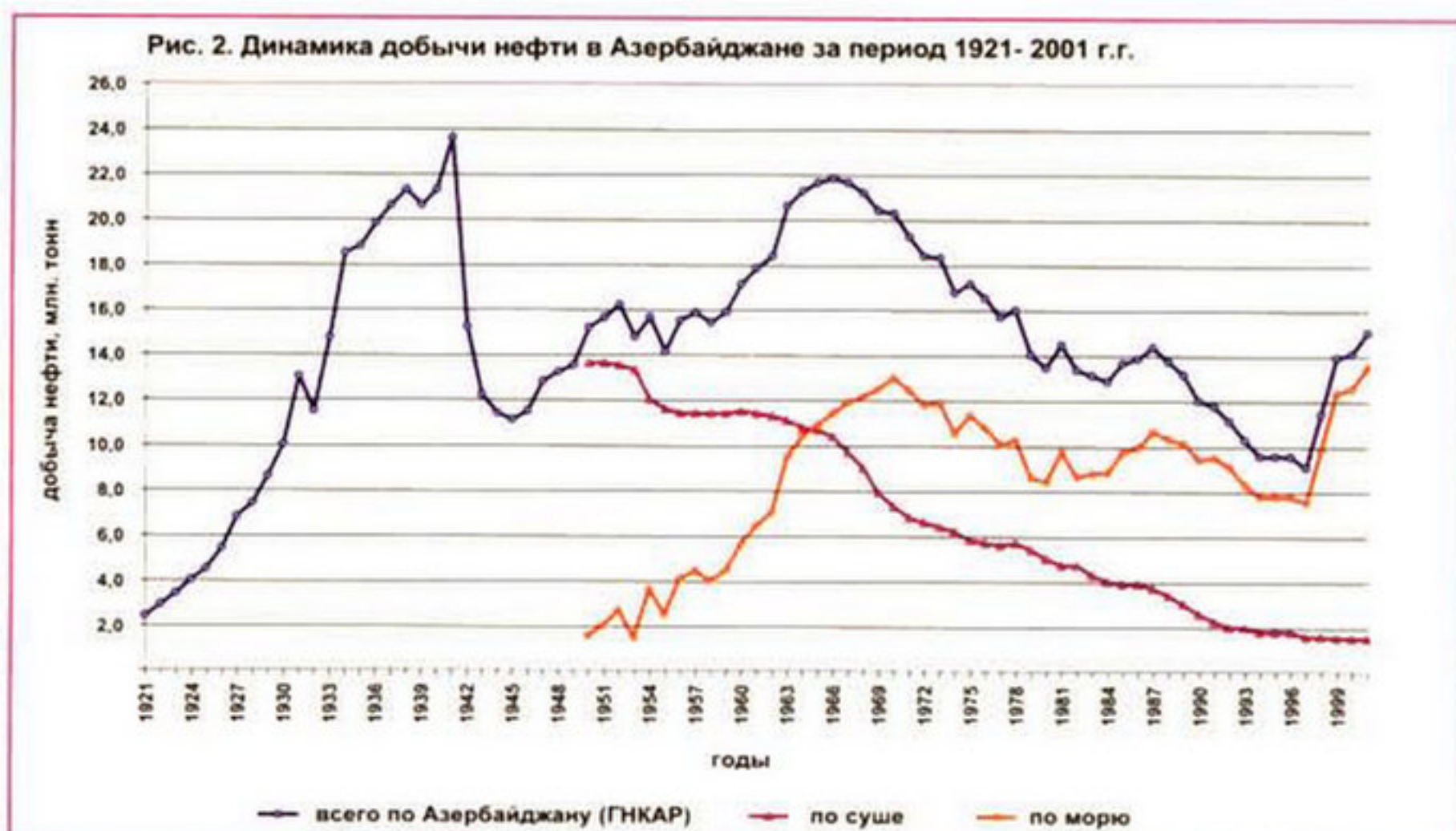
С развитием техники и технологии механического способа бурения скважин на Апшеронском п-ове один за другим открываются новые нефтяные месторождения (Бинагады, о. Артема, Сураханы и др.), увеличивается добыча нефти, начинается развитие инфраструктуры нефтяной отрасли, интенсивно развивается нефтепереработка, в Азербайджане формируется национальная буржуазия.

В начале 70-х годов XIX столетия правительство России отменило монополию на нефтедобычу в недавно аннексированном Азербайджане.

В 1872 году принимаются два законодательных акта, регулирующих отношения в нефтяной отрасли: это "Закон о нефтепромыслах и взимании акцизных налогов с нефтепродуктов" и "Закон об аукционной продаже частным лицам нефтяных месторождений, находящихся в руках арендаторов".

После принятия этих законов с 1872 года нефтяные промыслы начали продаваться частным лицам. Первые торги состоялись 31 декабря 1872 года, когда на продажу было выставлено 15 участков в Балаханах, 2 участка на Биби-Эйбате с общей стоимостью 2975 рублей. Согласно принятым законам неиспользуемые государственные земли передавались в аренду сроком на 24 года для разведки на нефть и эксплуатацию открытых залежей с условием ежегодной арендной платы в размере 10 рублей за одну десятину земли, равной 1.092 гектара. Право монопольного экспорта нефти, в соответствии с заключаемым договором, принадлежала арендатору. Арендатор имел право по своему усмотрению назначать цену на добытую нефть. По архивным данным чистая прибыль арендатора составляла 14-15% от проданной нефти. Если поисковые работы на нефть оказывались безуспешными, то арендатор имел право выкупить в собственность арендуемый участок или вернуть его государству, предварительно полностью очистив.

В те годы доля азербайджанского капитала в нефтяной отрасли была не так уж велика. На первых торгах в 1872 году местный капитал представляла лишь одна смешанная азербайджанская фирма (Г.З. Тагиева и др.) с долей участия на торгах всего лишь 0,1%. К концу 70-х годов XIX столетия несколько увеличился объем отечественного капитала в добыче нефти, который составил более 4%. Смешанные азербайджано-армянский и русско-азербайджанский капиталы в добыче нефти составляли вместе взятых около 10%. Из числа 135 владельцев нефтепромышленных предприятий в 1883



году было 17 азербайджанцев. К концу XIX столетия представители Азербайджана владели 49 предприятиями из 167, что составляло 29.3%. В период зарождения нефтяной промышленности Азербайджана существовало три основных источника отечественного капиталовложения: торговый, промышленный и чиновников государственного аппарата. Концентрация капитала шла и путем образования акционерных компаний. Первая акционерная компания - "Бакинское нефтяное общество" была создана в 1874 году.

В 1859 году в Баку был построен первый нефтеперегонный (керосиновый) завод. В 1867 году здесь действовали уже 15 таких заводов. После отмены в 1876 году акцизного налога на нефтепродукты стали строиться новые заводы и внедряться новая технология, позволившая получать новые виды продуктов переработки. Так, в 1876 и 1881 годах были построены два новых завода по производству смазочных масел.

В начале 70-х годов представителям азербайджанского капитала принадлежало 25 из 46 небольших предприятий по производству керосина. В 1883 году из 100 производителей керосина в Баку 21 были азербайджанцы. С этого года бакинский керосин начали вывозить за границу. На рис. 1 приведена динамика добычи нефти в период 1871-1920 годов.

В 1878 году был построен первый промышленный нефтепровод, протяженностью 12 км, соединивший Балаханское месторождение с нефтеперерабатывающим заводом в Баку. К концу 1898 года общая протяженность промышленных нефтепроводов, соединивших нефтяные промыслы с нефтеперерабатывающими заводами в Баку, составляла 230 км с суммарной производительностью 1 млн. тонн нефти.

Начиная с 70-х годов XIX столетия в Баку произошел невиданный в то время экономический взлет.

В городе был создан мощный промы-

шленный потенциал, были открыты сотни крупных и мелких фирм по добыче, переработке и торговле нефтью. Баку превращается в один из финансовых центров мира. В 1873 году Роберт Нобель, швед по происхождению, посетивший Кавказ (в поисках древесины для оружейной фабрики братьев Нобель в г. Ижевске в Сибири) застал "нефтяную лихорадку" в Баку и вложил 25000 рублей на приобретение небольшого керосинового завода.

Спустя несколько лет в 1876 году братья Нобель организуют в Баку нефтяную компанию по добыче и переработке нефти, впоследствии ставшей самой крупной нефтяной компанией в России, которая полностью вытеснила с российского рынка рокфеллерскую компанию "Стандарт Ойл". Братьям Нобель принадлежали нефтедобывающие промыслы, десятки нефтеперерабатывающих заводов, нефтеналивные танкера, баржи, железные дороги, гостиницы и др.

К 80-му году XIX столетия в Баку было построено 200 небольших нефтеперегонных заводов (установок), значительная часть которых принадлежала братьям Нобель.

Образцы нефтяных продуктов бакинских заводов демонстрировались на всемирных выставках в Париже (1878 г.), Брюсселе (1880 г.), Лондоне (1881 г.) и получили высокие оценки экспертов.

В те годы братьями Нобель был построен впервые в мире нефтеналивной танкер в Каспийском море.

Бакинский "Нефтяной бум" привлек внимание и французского "Дома Ротшильдов".

Начиная с 1883 года Ротшильды занимались в Баку в основном кредитно-ссудной операцией и торговлей нефтью. Первоначальный капитал Ротшильдов с 1,5 млн. рублей в 1883 году увеличивался до 6 млн. рублей в 1895 году и до 10 млн. рублей в 1913 году.

Ротшильдам также принадлежали нефтяные промыслы в Балаханах, Сабунчах, Раманах, керосиновый и масляный заводы в Кишлах.

К 1883 году благодаря капиталу Ротшильдов была завершена железная дорога Баку-Батуми, игравшая важную роль в экспорте нефти и нефтепродуктов (в основном керосина) из Баку в европейские страны. Со строительством этой железной дороги Батуми становится одним из важных портовых городов мира.

В 1886 году Ротшильды основали "Каспийско-Черноморскую" нефтяную компанию. К 1890 году капитал банка Ротшильдов контролировал 42% экспорта бакинской нефти.

В начале XX столетия Ротшильды переуступают свои нефтяные интересы в Азербайджане англо-голландской корпорации "Ройял-Датч-Шелл" и с этого времени английский капитал занимает видное место в нефтяной промышленности Азербайджана.

В эти годы более 60% нефтяных промыслов на Апшеронском п-ове было сосредоточено в сфере деятельности трех крупных компаний: "Ройял-Датч-Шелл", "Товарищество нефтяного производства братьев Нобель" и "Русское генеральное нефтяное общество". Акционерный капи-

тал в нефтяной промышленности Азербайджана достиг 165 млн. рублей.

С 1874 по 1899 год в промышленности Азербайджана было учреждено 29 акционерных обществ, в том числе и с участием иностранного капитала. По мере усиления позиций иностранного капитала нефтяная промышленность Азербайджана все больше переходила в руки зарубежных инвесторов. Так, например, если в 1902 году 16% капитала, вложенного в нефтяную промышленность, принадлежало иностранным инвесторам, то в 1912 году доля участия иностранного капитала в нефтяную отрасль Азербайджана составляла уже 42%. Растущая потребность мировых промышленных центров в нефти и нефтепродуктах способствовала значительному росту добычи нефти в Азербайджане. В начале XX века (в 1901 г.) здесь было добыто 11.0 млн. тонн нефти, что составляло больше половины мировой добычи нефти.

Интенсивно растущая добыча нефти на Апшеронском п-ове не обеспечивалась вывозом нефтепродуктов (керосина) железной дорогой на Черное море в порт Батуми и далее в европейские страны.

Ещё в 1880 году известный ученый-химик Д.И. Менделеев выдвинул идею о необходимости строительства нефтепро-

вода Баку-Батуми для выхода через Черное и Средиземное моря на мировой нефтяной рынок. Было обосновано, что трубопроводный транспорт нефти и нефтепродуктов намного дешевле и эффективнее, чем железнодорожный. Несмотря на это, строительство нефтепровода Баку-Батуми (протяженностью 833 км и диаметром 200 мм) для перекачки около 1 млн. тонн нефти и нефтепродуктов было начато лишь в 1897 году и завершилось в 1907 году.

До национализации нефтяной промышленности в Азербайджане функционировало 109 акционерных обществ. Из них 72 принадлежало российскому капиталу общей суммой 240 млн. рублей и 37 - английскому капиталу общей суммой 100 млн. фунтов-стерлингов.

Наиболее крупный капитал в нефтяной отрасли Азербайджана принадлежал компании Братьев Нобель (30 млн. рублей с наиболее высокой стоимостью акции в 5000 рублей). Капитал компании А.И. Манташова составлял 20 млн. рублей.

Каспийско-Черноморскому нефтепромышленному и торговому обществу принадлежало 10 млн. рублей российского капитала.

"Гаджи-Челекенской нефтяной компании" крупного в то время азербайджанского нефтепромышленника - мецената Иса бека Гаджинского принадлежало 1.25 млн. фунтов-стерлингов английского капитала. Накануне национализации нефтяной промышленности в Азербайджане действовало 270 нефтедобывающих предприятий, 49 крупных и мелких фирм, занимающихся подрядным бурением, 25 фирм по переработке нефти, более 100 механических заводов (цехов) и ремонтных мастерских и др.

После установления Советской власти в Азербайджане в 1920 году нефтяная промышленность была национализирована и добыча нефти в 1921 году упала до 2.4 млн. тонн. В последующие годы с расширением поисково-разведочных работ открывались и вводились в разработку новые месторождения, из года в год увеличивалась добыча нефти, достигая 23.6 млн. тонн в 1941 году, что составляло почти 76% общесоюзной добычи нефти в то время.

В 1941-1945 годах во время войны добыча нефти в Азербайджане упала до 11.1 млн. тонн в связи с перебазированием нефтедобывающих мощностей Азербайджана в новые нефтяные районы Туркмении, Татарии, Башкирии и другие восточные районы России.

В послевоенные годы с открытием месторождений Гюргяны-море в 1947 году начинается морская добыча нефти в Азербайджане, хотя на острове Пираллахы (о. Артема) нефть добывалась еще с

Добыча нефти в Азербайджане (млн. тонн) (1950-2001 г.г.)

Годы	Добыча			Ввод месторождения
	Всего	в том числе		
		по суше	по морю	
				на суше
1871	0.190			Балаханы, Биби-Эйбат
1897	6.700			Бинагады
1904	10.100			Сураханы
1908	7.600			Аташях-Шабандаг-Шубаны-Ясамальская долина
1920	2.900			Сулутепе
1935	18.800			Зых
1936	19.800			Пирсагат
1940	21.300			Бузовны-Маштаги
1941	23.600			Сиазанская моноклиналь
1948	13.200			Говсаны
1950	15.174	13.600	1.574	Нафалан, Кирмаки, Кюрдаханы
1951	15.621	13.600	2.021	Умбаки
1952	16.193	13.500	2.693	Адживели, Гездек
1954	15.627	12.000	3.627	Хыллы
1955	14.110	11.600	2.510	Кировдаг, Дашгиль
1956	15.494	11.400	4.094	Мишовдаг, Зыря
1957	15.80	11.400	4.430	Караэйбат
1959	15.85	11.400	4.475	Карадаг
1960	17.127	11.500	5.627	Карабаглы
1962	18.357	11.300	7.057	Кюрсангя
1973	18.301	6.400	11.901	Сианшор, Фатман
1977	15.657	5.600	10.057	Мурадханлы
1980	13.427	5.000	8.427	Каламадын, Масазыр
1983	13.092	4.300	8.792	Тарсдаллар
1984	12.840	4.000	8.840	Джафарли

В том числе по месторождению Чираг (млн. тонн) (по контракту века)

1997	0.049
1998	2.371
1999	4.814
2000	5.073
2001	5.897
2002	6.387
2003	6.465



1902 года. В 1950 году в открытом море было выявлено и введено в разработку крупное нефтяное месторождение Нефтяные камни (Нефт дашлары). С этого времени начинается новый этап развития нефтяной промышленности, значительно расширяются морские геологоразведочные работы, один за другим открываются и вводятся в разработку новые нефтяные и газовые месторождения (Песчаный-море, Бахар, Сангачалы-Дуваный-море-о. Булла, Булла-море и др.), развиваются техника и технология морского бурения, инфраструктура морской добычи нефти. В 1965 году уровень добычи нефти в Азербайджане достигает 21.6 млн. тонн.

В начале 80-х годов XX века в глубоководных акваториях азербайджанского сектора Каспийского моря было открыто крупное месторождение им. 28 Апреля (ныне Гюнешли), которое в настоящее время обеспечивает порядка 65% морской добычи нефти в Азербайджане (без учета добычи нефти Азербайджанской Международной Операционной Компании - АМОК по "Контракту века").

В последующие годы в азербайджанском секторе Каспия были открыты новые крупные месторождения Чираг (1985 г.), Азери (1987 г.), Кяпез (1988 г.) и другие.

Таким образом, были созданы реальные предпосылки для интенсивного развития добычи нефти и газа в азербайджанском секторе Каспийского моря, что имело важное значение в экономической и политической жизни только что получившей независимость Азербайджанской Республики. Нет сомнения, что Азербайджан в скором будущем превратится в одну из богатейших нефтегазодобывающих стран мира.

С начала освоения углеводородных ресурсов в Азербайджане (на суше и в море) было выявлено более 70 месторождений нефти и газа, из них 54 в настоящее время находятся в разработке. С

начала промышленной разработки месторождений Азербайджана добыто 1.4 млрд. тонн нефти с конденсатом и 463 млрд. м³ газа. [Юсифзаде Х.Б., АНХ, № 11-12, 2000]

На суше Азербайджана за всю 130-летнюю историю развития нефтяной промышленности выявлено 43 месторождения нефти и газа (37 из них находятся в разработке), добыто 935 млн. тонн нефти и 130 млрд. м³ газа. Как следует из рис. 1 и 2 в динамике добычи нефти на суше Азербайджана имели место неоднократные спады и подъемы, что было связано с политическими потрясениями в XX столетии (война с армянами в 1905 году, Первая Мировая война в 1914-1917 годах, Октябрьская революция в России, установление Советской власти в Баку и геноцид азербайджанцев армянскими дашнаками в 1918 году, оккупация получившей суверенитет в октябре 1918 года Азербайджана, вводом XI Красной Армии в 1920 году и национализация нефтяной промышленности, Вторая Мировая война в 1941-1945 годах, оккупация армянами 20% территории получившей второй раз суверенитет Азербайджана и т.д.).

Снижение добычи нефти на суше Азербайджана, начиная с 1965 года, связано с истощением длительно разрабатываемых месторождений и низкой результативностью поисково-разведочных работ.

В настоящее время добыча нефти на суше Азербайджана составляет 1.5 млн. тонн в год.

Дальнейшие перспективы развития добычи нефти и газа в Азербайджане связаны в основном с морскими месторождениями. В Азербайджанском секторе Каспийского моря открыто 28 месторождений нефти и газа (18 из них находятся в разработке), выявлено более 130 перспективных структур. За всю историю разработки морских месторождений Азербайджана добыто более 460 млн. тонн нефти с конденсатом и порядка 345

млрд. м³ газа. Максимальный уровень добычи нефти из морских месторождений в объеме 12.9 млн. тонн был достигнут в 1970 году, а газа в объеме 14 млрд. м³ - в 1982 году. В настоящее время Государственной Нефтяной Компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР) из морских месторождений добывается 7.5 млн. тонн нефти и 5 млрд. м³ газа в год.

После распада Советского Союза в начале 90-х годов XX столетия экономика Азербайджанской Республики была развалена в связи с разрывом установившихся в течение длительного времени экономических отношений в бывшем Советском Союзе, а также тяжелого финансового положения. Старые экономические отношения были разрушены, а новые не были созданы.

В нефтяной отрасли простаивала значительная часть эксплуатационного фонда скважин, был сокращен объем эксплуатационного и разведочного бурения, значительно падала добыча нефти и газа в республике. Не на полную мощность работали заводы нефтяного машиностроения, которые ранее обеспечивали 70% потребности в нефтяном оборудовании Советского Союза.

Таким образом, восстановление нефтяной промышленности Азербайджана и освоение открытых в глубоководных частях азербайджанского сектора Каспия крупных нефтегазовых месторождений и разведка перспективных структур требовали больших капитальных вложений и внедрения в практику нефтегазодобычи в целом и, в том числе, морской нефтегазодобычи, современной техники и технологии, что могло быть реальным при вовлечении в нефтяную отрасль крупномасштабных иностранных инвестиций.

Глубоко продуманная стратегия инвестиционной политики Президента Азербайджанской Республики Гейдара Алиевича Алиева была единственным путем вывода Азербайджанской Республики, в том числе и нефтяной промышленности, из экономического кризиса, не говоря уже о важном политическом значении её.

В сентябре 1994 года для разработки открытых ещё в 80-х годах месторождений Азери, Чираг и глубоководной части Гюнешли был подписан крупный (по извлекаемым запасам и объему инвестиций) "Контракт века" типа "Продакшн-Шеринг" или "СРП" (Соглашение о Разделе Продукции) с участием 12 известных нефтяных компаний мира из 8 стран.

С подписанием первого крупного контракта типа "СРП" по месторождениям Азери-Чираг-Гюнешли (глубоководная часть) в азербайджанском секторе Каспийского моря нефтяная промышленность Азербайджана вступила в новый этап своего развития.



**THE STATE OIL COMPANY OF AZERBAIJAN
REPUBLIC (SOCAR)**

President of SOCAR: Aliyev Natig
Address: 73, Neftchilar ave., 370004
Tel.: (994 12) 92 07 45, 92 15 76
Fax: (994 12) 97 11 67, 93 64 92
Telex: 142187 CWET SU
E-mail: dyagoobov@socarfidbaku.az

Principal activity: Exploration and development of oil fields; production, transportation and refinery of oil and gas, oil and oil-products supply to world market, manufacture of oil-and-gas production equipment; installation of offshore platforms and etc., scientific-design activity.

Branches and offices: "Azneft" PA, "Onshore Oil&Gas Production", "Azerneftiyag" P, "Azerneftyanajag" P, "Geophysics and Engineering geology" PA, "Trunk Oil Line" PA, "Deep sea platform" P, External Economic Links department and Foreign Investments Department.

Date of establishment: 1992

Operating personnel: 61000

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ (ГНКАР)**

Президент ГНКАР: Алиев Натиг
Адрес: 370004, пр. Нефтяников, 73
Тел: (994 12) 92 07 45, 92 15 76
Факс: (994 12) 97 11 67, 93 64 92
Телекс: 142187 CWET SU
E-mail: dyagoobov@socarfidbaku.az

Основная деятельность: Разведка и разработка нефтяных месторождений; добыча, транспортировка и переработка нефти и газа, поставка нефти и нефтепродуктов на мировой рынок, производство нефтегазового оборудования; строительство морских платформ и др., научно-проектная деятельность

Филиалы и офисы: Производственное объединение (ПО) "Азнефть", Завод "Азернефтяг", Завод "Азернефтянажаг", ПО "Геофизика и Инженерная Геология", "Завод Глубоководных оснований", Управление по Внешним Экономическим связям, Управление Иностранных Инвестиций.

Дата создания: 1992 год

Численность работников: 61 тыс. чел.

ExxonMobil

Exxon Azerbaijan Operating Company LLC, an ExxonMobil Subsidiary



**Exxon Azerbaijan Operating
Company LLC**

General Manager: - Drew Goodbread
Address: Landmark, Suite 300
 96 Nizami Street, Baku, 370000, Azerbaijan
Tel.: 98-24-60/61/62
Fax: 98-24-70/72

About company: ExxonMobil Corporation, the world's premier petroleum and petrochemical company works in about 200 countries. ExxonMobil subsidiaries operate the Nakhchivan, Oguz and Zafar Mashal projects and participate in the Azeri-Chirag-Gunashli and Araz-Alov-Sharg projects. Exxon Azerbaijan has been actively supporting educational and humanitarian programs in Azerbaijan and has provided significant contributions for the development and publication of much-needed texts in the Azerbaijani Latin alphabet.

Exxon Azerbaijan Operating Company LLC

Генеральный Менеджер: - Дру Гудбред (Drew Goodbread)
Адрес: 370000, Азербайджан, Баку, ул. Низами, 96 Лендмарк
Тел.: 98-24-60/61/62
Факс: 98-24-70/72

Основная деятельность: Корпорация ЭксонМобил является ведущей нефтяной и нефтехимической компанией, которая функционирует приблизительно в 200 странах мира. Дочерние компании Корпорации ЭксонМобил являются операторами проектов Нахчыван, Огуз и Зафар Машал, а также участниками проектов Азери-Чыраг-Гюнешли и Араз-Алов-Шарг. Компания Эксон Азербайджан оказывает активную поддержку образовательным и гуманитарным программам, осуществляемым в Азербайджане, а также колоссальную помощь в подготовке и опубликовании очень необходимых изданий на азербайджанском языке на латинской графике.



JSC "LUKOIL"



President of JSC "LUKOIL": Alekperov Vagit

Legal address: 11,

Sretenskiy boulevard, Moscow, 101000, Russia

Activity: Companies of LUKoil Group cover all main segments of today's oil industry including oil&gas exploration and production, transportation, refinery and sales of oil and petroleum products, petochemistry and related fields.

Field of activity: oil&gas sector of economy

Operating staff: 140 000 people

Geography: over 50 regions of Russia, 25 countries around the world on four continents including CIS, Eastern Europe, Near East, USA and others.

ОАО "ЛУКОЙЛ"

Президент ОАО "ЛУКОЙЛ": Алекперов Вагит

Юридический адрес: Россия, 101000, Москва,

Сретенский бульвар, дом 11

Вид деятельности: деятельность компаний, входящих в Группу "ЛУКОЙЛ", охватывает все основные направления современного нефтяного бизнеса, включая разведку и добычу нефти и газа, транспортировку, переработку и реализацию нефти и нефтепродуктов, нефтехимию и сопряженные отрасли

Сфера деятельности: нефтегазовый сектор экономики

Штат: 140 000 сотрудников

География деятельности: Более 50 регионов России, 25 стран мира на четырех континентах, в том числе страны СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока, США и др.



STATOIL Azerbaijan a.s.



President of STATOIL Azerbaijan a.s.:

Georg Karl Gundersen

Address: 96 Nizami street, Baku
370010, Azerbaijan

Switchboard: (99412) 977340

General fax: (99412) 977944

URL: <http://.statoil.com>

Email: konjaga@statoil.com

STATOIL is the world's third largest net seller of crude oil and one of the leading suppliers of natural gas to Europe. The Group has operations in more than 20 countries worldwide. Since entering Azerbaijan in 1992, STATOIL has become one of the largest investors in Azerbaijan, currently holding upstream interests in Azeri-Chirag-Gunashli, Shah Deniz, and Alov projects. The company holds a 8.71% share in the BTC pipeline for export of Azerbaijani and Caspian oil from Azerbaijan, via Georgia to Turkey.

STATOIL is the Operator for the Azerbaijan Gas Supply Company responsible for gas sales to Azerbaijan, Georgia and Turkey and the Commercial Operator of the South Caucasus Pipeline Company.

STATOIL Azerbaijan a.s.

Президент STATOIL Azerbaijan a.s.: Георг Карл Гундерсен

Адрес: ул. Низами, 96, Баку, Азербайджан 370010

Коммутатор: (99412) 977340

Факс: (99412) 977944

E-mail: konjaga@statoil.com

URL: [//http.statoil.com](http://http.statoil.com)

Компания STATOIL является третьим в мире по величине продавцом сырой нефти и одним из ведущих поставщиков природного газа в Европу. Группа осуществляет свою деятельность в более чем 20 странах мира. После начала осуществления своей деятельности в Азербайджане в 1992 году STATOIL стал одним из крупнейших инвесторов в Азербайджане, став участником проектов Азери-Чыраг-Гюнешли, Шах-Дениз и Алов. Компания владеет 8,71%-ми в реализации проекта трубопровода БТД, предназначенного для экспорта Азербайджанской и Каспийской нефти из Азербайджана через Грузию в Турцию.

STATOIL является Оператором Азербайджанской Компании по Поставкам Газа, отвечающей за продажу газа в Азербайджан, Грузию и Турцию и Коммерческим Оператором Южно-Кавказской Трубопроводной Компании.



"ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.

Representative: Mr. Kotaro Morishita

Title: Director & General Manager

Address: Hyatt Tower 2, 5th floor,
Izmir 1033., Baku, 370065

Tel: (+994 12) 907-560 / 907-561

Fax: (+994 12) 907-562

Email: morishita@itochuoil.in-baku.com

Web: <http://www.itochuoil.co.jp>

Description: Itochu Oil Exploration Co., Ltd was formed in 1972 to manage all hydrocarbon exploration and production activities within Itochu Group. Itochu has production operations in Azerbaijan, Indonesia, North Sea, U.K., as well as exploration commitments in Sakhalin, Russia and Algeria. The office in Baku opened in 1996. In Azerbaijan, Itochu is a member of the Azerbaijan International Operating Company (AIOC), Baku-Tbilisi-Ceyhan Main Export Pipeline project (BTC) and Japan Azerbaijan Operating Co. (JAOC)

ИТОЧУ Ойл Эксплорейшн (Азербайджан) Инк.

Представитель: Котаро Моришита

Должность: Директор и Генеральный Менеджер в Баку

Адрес: ул. Измир 1033, Hyatt Tower II, 5 этаж

Тел: (+994 12) 90-75-60 / 90-75-61

Факс: (+994 12) 90-75-62

Email: morishita@itochuoil.in-baku.com

Web: <http://www.itochuoil.co.jp>

О компании: Компания Itochu Oil Exploration Co., Ltd была создана группой Itochu в 1972 году для проведения всех нефтегазовых операций. В данный момент производственная деятельность и доле-вое участие компании имеется в Азербайджане, в Индонезии, в Северном море Великобритании, на Сахалине, Россия и в Алжире. Бакин-ский офис компании открылся в 1996 году. В Азербайджане, ИТО-ЧУ является членом Азербайджанской Международной Операционной Компании (АМОК), Проекта Баку-Тбилиси-Джейхан и Японской Азер-байджанской Операционной Компании (ЯАОК).



TURKIYE PETROLLERI A.O. (TPAO)

Country Manager: Memet Ali Kaya

Address: ISR Plaza, 340 Nizami street,
Baku AZ1000

Phones: +99412.989526; +99412.931498

Fax: +99412.981435

E-mail: info@tpao-az.com

Country: Turkey

About company: TURKIYE PETROLLERI A.O. (TPAO) is a State Oil and Gas Company established in 1954. The company mission is to meet the rapidly growing energy demand of Turkey by its domestic program via joint ventures to exploit the potential. By diversifying upstream and midstream investment portfolio abroad TPAO aimed at further supplying the giant domestic market and becoming an important role player in the surrounding energy geography. TPAO is currently active in Caspian region mainly in Azerbaijan, Kazakhstan, Turkmenistan, as well as in North Africa and Middle East.

TPAO-Azerbaijan: Since the time of establishment in Azerbaijan in 1994 TPAO has invested \$1.045.000.000 till 2004 and become one of the biggest investors in Azerbaijan. TPAO-Azerbaijan budget for 2004 is planned to be \$500 million.

TPAO-Azerbaijan projects are Azeri-Chirag-Guneshli (6.75%), BTC (6.53%), Shah Deniz (9%), SCP (9%) and Alov (10%) projects.

TPAO SUBSIDIARY, BRANCHES AND OFFICES

- TURKISH PETROLEUM OVERSEAS COMPANY (TPOC)
- TURKISH PETROLEUM INTERNATIONAL COMPANY (TPIC)
- KAZAKTURKMUNAY LTD. JOINT company, Astana-KAZAKSTAN
- TPAO TURKMENISTAN BRANCH OFFICE, Ashgabat – TURKMENISTAN
- TPOC LIBYA BRANCH OFFICE, Tripoli – LIBYA

TURKIYE PETROLLERI A.O. (TPAO)

Региональный менеджер: Мехмет Али Кая

Адрес: Баку, Азербайджан 1000, ул. Низами 340, ISR Plaza

Телефоны: +99412.989526; +99412.931498

Факс: +99412.981435

E-mail: info@tpao-az.com

Страна: Турция

О компании: Компания TURKIYE PETROLLERI A.O. (TPAO) - Турецкая Государственная Нефтяная Компания, созданная в 1954 году. Задачей компании является обеспечение быстрорастущего спроса Турции в энергоносителях на основе ее внутренней программы путем организации совместных предприятий.

Диверсифицированные долгосрочные и среднесрочные инвестиционные портфели компании за рубежом направлены на обеспечение огромного местного рынка и для становления важным игроком в энергетическом мире. В настоящее время деятельность TPAO в Каспийском регионе сосредоточена в Азербайджане, Казахстане, Туркмении, Северной Африке и на Ближнем Востоке.

TPAO Азербайджан: С 1994 года - когда компания TPAO приехала в Азербайджан - до 2003 года компания инвестировала 1.045.000.000 долларов США и является одним из самых больших инвесторов в Азербайджане. Бюджет компании на 2004 год запланирован в размере 500 миллионов долларов.

TPAO Азербайджанские проекты: "Азери"- "Чираг"- "Гюнешли" (6,75%), BTC (6,53%), "Шах Дениз" (9%), SCP (9%) и "Алов" (10%).

ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ И ОФИСЫ:

- TURKISH PETROLEUM OVERSEAS COMPANY (TPOC)
- TURKISH PETROLEUM INTERNATIONAL COMPANY (TPIC)
- KAZAKTURKMUNAY LTD. JOINT company, Astana-KAZAKSTAN
- TPAO TURKMENISTAN BRANCH OFFICE, Ashgabat – TURKMENISTAN
- TPOC LIBYA BRANCH OFFICE, Tripoli – LIBYA



SALYAN OIL LTD.

General Manager: Mr. Sun Kaijiang
Address: 340 Nizami str. ISR Plaza 12th floor
 Baku, Azerbaijan - 370000.
Tel: 97-74-15
Fax: 97-74-19
E-mail: info@salyanoil.com



About company: Salyan Oil Ltd.(SOL) is the operator of the Kursengi and Karabagli (K&K) on shore PSA.The partners in the PSA are SOCAR and Chinese National Petroleum Corporation (CNPC). Salyan Oil Ltd.began field operations in November,1999.

Since then daily production of oil has been increased from 450 tons to more than 1000 tons. There are 4 main activities undertaken to realize this project: Major Repairs, Re-perforating, Work-overs, and New Drills and Deep Pumping Units. Our other goals beyond increasing the production from the field is to ensure that we improve the work from safety and environmental perspectives. Salyan Oil 's main strength is its people.especially the very hard working.

National field staff together with Chinese colleges implement modern technologies and training to be the back-bone of a strong company for years to come.

SALYAN OIL LTD.

Генеральный Директор: Сун Кайджанг
Адрес: 340, ул. Низами. ISR Plaza 12-й этаж
 Баку, Азербайджан-370000.
Тел. 97-74-15
Факс: 97-74-19
E-mail: info@salyanoil.com

О компании: Salyan Oil Ltd. (SOL) является оператором месторождений Кюрсанги и Карабаглы (K&K) по соглашению по разделу продукции на суше. Партнерами по СРП являются ГНКАР и Китайская Национальная Нефтяная Компания (Chinese National Petroleum Corporation (CNPC)). Salyan Oil Ltd. начала полевые операции в ноябре 1999 года. С тех пор ежедневная добыча нефти увеличилась от 450 тонн до более чем 1000 тонн.

Компания осуществляет четыре вида деятельности для выполнения этого проекта.

Текущий ремонт, повторная перфорация, капитальный ремонт скважины и проведение новых буровых работ, применение новых глубинных насосов.

Кроме увеличения добычи нашей целью также является обеспечение максимальной безопасности работы и сохранности окружающей среды.

Основная сила Salyan Oil заключается в ее людях, особенно любящих свою работу национальных кадрах.

Вместе с китайскими коллегами они применяют современную технологию и обучение, чтобы стать основоположниками сильной компании.



Azərbaycan - Almaniya
Müştərik Mütəssisəsi

AZGERNEFT Joint Venture

General Director: Isayev Chingiz Huseyn oglu
Country: Azerbaijan
Address: 7 A. Bagirov str., Ramany dist., Baku,
Tel: (+994 12) 51 36 04/05
Tel/fax: (+994 12) 93 03 28
E-mail: azgerneft@azeurotel.com



About company: Azgerneft JV has been established on the base of agreement concluded between SOCAR and Deutsche's Grunewald. The JV engages on oil production on "Ramany" field. The company missions the rehabilitation operation of old field "Ramany".

"AZGERNEFT" JV established on the base of 7th field of OGPD "Balakhanyneft" has commenced its activity on 1 February of 1995.

On January 1 of 2002 recovery well stock totaled 306 units. The company employs nearly 310 personnel.

There are eight oil and gas producing shops. These are: underground and well-workover operation, oil and gas producing shop, compressor shop, transport shop, repair and engineering site, network site, oil gathering and yielding site, management.

Total area - 662 hectare

Company's activity: The JV is engaged in oil production in the "Ramany" field. The company missions the rehabilitation operation of old field "Ramany".

Совместное предприятие "АзГернефт"

Генеральный Директор: Исаев Чингиз Гусейн оглы
Адрес: Азербайджан, г.Баку, поселок Раманы,
 ул. Амира Багирова, 7
Тел.: (+994 12) 51 36 04/05,
Тел./факс: (+994 12) 93 03 28
E-mail: azgerneft@azeurotel.com

Деятельность компании: СП "АзГернефт" создано на основании договора, заключенного между ГНКАР и немецкой фирмой Грюневальд. СП занимается добычей нефти на месторождении "Раманы".

Цель создания СП - реабилитация старого месторождения "Раманы". СП "АзГернефт" приступило к работе 1 февраля 1995 года, и было создано на базе 7-го промысла НГДУ "Балаханынефт".

Фонд эксплуатационных скважин составляет 306 единиц на 01.01.02 г. Всего в СП работает около 310 человек.

В составе СП функционируют 8 цехов по добыче нефти и газа. К ним относятся: цех подземного и капитального ремонта скважин, цех добычи нефти и газа, компрессорный цех, транспортный цех, ремонтно-механический участок, участок сетевого района, участок сбора и сдачи нефти, аппарат управления.

Общая площадь - 662 га.

СП "АзГернефт" занимается добычей нефти и газа на месторождении "Раманы". Цель создания СП "АзГернефт" реабилитация старого месторождения "Раманы".



Alkan



The Scientific-Technological Society
with Limited Liability "Alkan Ltd"

Head of the Company: Hasanov Aydin Inshalla

Country: Azerbaijan

Address: 1184/47, S.Orudjev str., Baku
Azerbaijan, 370025

Tel: (+994 12) 90 44 01

Tel/fax: (+994 12) 90 18 31

E-mail: alkan@azevt.com

URL: <http://www.alkan-ltd.com>

About company: "Alkan Ltd" was established in 1994. Its activity is concentrated in three directions: research work, creation and implementation into industry of new chemical technologies, manufacture and supply of chemicals. At present time, demulsifiers of oil, reagents cleaning wells and underground face zones as well as reagents accelerating transportation of oil in pipelines are manufactured for oil-extracting industry. For definite purposes, polyols and polyurethanes (flexible foams) of various densities are produced as well.

Научно-Технологическое Общество "АЛКАН Лтд"

Руководитель компании: Гасанов Айдын Иншалла оглы

Страна: Азербайджан

Адрес: г.Баку, ул. С.Оруджева, 1184/47

Тел.: (+994 12) 90 44 01

Тел./факс: (+994 12) 90 18 31

E-mail: alkan@azevt.com

URL: <http://www.alkan-ltd.com>

Деятельность компании: "Alkan Ltd" основан в 1994 году. Деятельность сосредоточена в трех направлениях: научно-исследовательская работа, создание и внедрение в промышленность новых химических технологий, производство и поставка химических веществ. В настоящее время для нефтедобывающей промышленности производятся деэмульгаторы нефти, реагенты для очистки скважин и призабойных зон под землей, реагенты для ускорения транспортировки нефти по турбопроводам. По целевому назначению производятся также полиолы и пенополиуретаны различной плотности.

AzMETCO

JSC "Complex Adjustment and Automation"



Joint-Stock Company
"Complex Adjustment & Automation"

General Director: Agazadeh Shukur Mirza oglu

Address: 370037, Baku, Ramana,
Amir Bagirov str, 63

Tel/Fax.: (+994-12) 51-35-68/66

E-mail: ukna@azeurotel.com

About Company: Company is a leader in South Caucasus market of design, equipment selection, testings, arrangement, assembling, technical maintenance, metrological support of automated oil and water metering systems, technological processes and telemechanics automation systems, metering equipment, used in oil-gas-producing industry and refinery.

Company's customers are SOCAR, BP-AIOC, Georgian Pipeline Company, ShirvanOil, SalyanOil, Karasu, AzGerNeft.

Company is an independent expert and service partner of oil-gas and refinery companies and was awarded the "AzGostStandart" certificate to deal with specified services and independent expert and service partner. Company administers practical activity to purchase ISO standards certificates. At present time, service regions are Azerbaijan and Georgia.

Открытое Акционерное Общество "Комплексная Наладка и Автоматизация"

Генеральный Директор: Агазаде Шукюр Мирза оглы

Адрес: 370037, г. Баку, пос. Рамана, ул. Амира Багирова, 63

Тел/Факс: (+994-12) 51-35-68/66

E-mail: ukna@azeurotel.com

О компании: Компания является ведущим предприятием на Южном Кавказе, осуществляющим следующие работы: проектирование, выбор оборудования, испытание, наладка, монтаж, техническое обслуживание и метрологическое обеспечение (поверка-аттестация и калибровка) автоматизированных систем измерения количества нефти, нефтепродуктов и воды, а также систем автоматизации технологических процессов и телемеханики, контрольно-измерительного оборудования, применяемого в нефтегазодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. Заказчиками Компании являются ГНКАР, ВР-АМОК, Грузинская нефтепроводная компания, Ширванойл, Салианойл, АзГернефть, Кара Су. Компания имеет сертификат АзГосСтандарта на проведение указанных работ и является независимым экспертным и сервисным партнером. Компания ведет практическую деятельность для приобретения сертификатов стандартов ISO. В настоящее время регион производства работ компании - Азербайджан и Грузия.



"AZTURGAZ" JV

General director: Sujayev Fikret Gulam oglu

Country: Azerbaijan

Address: Garadagh district,

Lok - Batan settlement, Baku 370063

Tel: (+994 12)47 98 26, 45 41 00

Tel/fax: (+994 12) 47 97 42

E-mail: azturgaz@azdata.net

URL: www.azturgaz.azeriland.com

Principal activity: "Azturgaz" JV is dealing in sales of liquefied gas in Baku and regions of Azerbaijan.

The company has gas filling station in Garadagh where gas is filled in 2, 12, 20, 45 kg gas-cylinders and tank-cars. The company also serves Baku and Ganja population delivering liquefied gas in the special 2, 12, 20, 45 kg gas-cylinders. The company has special controller service to deliver gas-cylinders around the country.

"АЗТУРГАЗ"

Генеральный директор: Суджаев Фикрет Гулам оглы

Страна: Азербайджан

Адрес: 370063 г.Баку, Карадахский район поселок Лок - Батан

Тел.: (+994 12) 47 98 26, 45 41 00

Тел./факс: (+994 12) 47 97 42

E-mail: azturgaz@azdata.net

URL: www.azturgaz.azeriland.com

Деятельность компании: СП "Азтургаз" занимается реализацией сжиженного газа в городе Баку и в районах Азербайджана. Имеет газонаполнительную станцию в Гарадагском районе, где осуществляется розлив сжиженного газа в 2, 12, 20, 45 кг баллоны и в автоцистерны. Обеспечивает сервисным обслуживанием население города Баку и Гянджа, организуя доставку сжиженного газа в специально предназначенных для этих целей 2, 12, 20, 45 кг баллонах. Имеет специальную диспетчерскую службу, которая принимает заказы у населения, а также маркетинговую службу, которая качественно и успешно выполняет доставку баллонов по назначению в любую точку города Баку.



CNLC Azerbaijan Branch



General Manager: Huang Wei

Mardanov Gardashlari str.

No: 6, Appt. 21, P.O. 37000, Baku, Azerbaijan

Tel: (+999412) 988328

Fax: (+999412) 985754

Email: Azerbj@cnlc.cn

CNLC is a specialized service company mainly engaged in: Wire-line logging, mud logging, well testing, well completion, perforating and other relevant engineering services.

Geophysical and Geological research & development.

CNLC owns ECLIPS 5700, EXCELL 2000, LEAP-99, HD2500 computerized logging systems, LWD, MWD, VSP data acquisition equipment, GEO-6000, SDL-9000 CHINA mud logging system and well testing equipment, to provide comprehensive technical services.

CNLC's services centered in China and expanded to international areas. Operation Bases are now situated in China, Sudan, Iran, Kazakhstan, and Azerbaijan etc.

CNLC Azerbaijan Branch is the representative of CNLC to provide its services around the Caspian Sea.

Азербайджанский филиал CNLC

Генеральный Менеджер: Хуанг Вей

Азербайджан, 37000, Баку, Ул. Марданов гардашлары, 6/21

Тел: (+999412) 988328

Факс: (+999412) 985754

Email: Azerbj@cnlc.cn

CNLC является специализированной сервисной компанией, занимающейся в основном:

- * Каротажными диаграммами, газовым каротажем, испытанием скважин, освоением скважин, перфорированием и другим важным техническим обслуживанием в области нефтедобычи.

- * Геофизическими и геологическими исследованиями и разработкой месторождений.

CNLC принадлежат автоматизированные каротажные системы ECLIPS 5700, EXCELL 2000, LEAP-99, HD2500, оборудование сбора данных LWD, MWD, VSP, системы газового каротажа GEO-6000, SDL-9000 CHINA и оборудование по испытанию скважин для обеспечения комплексного технического сервиса.

Сервис-центр CNLC's находится в Китае и работает по всему миру. Оперативные базы компании в настоящее время находятся в Китае, Судане, Иране, Казахстане, Азербайджане и в других странах.

Азербайджанский филиал CNLC - представитель CNLC по обеспечению сервиса в Каспийском регионе.



CONSOLIDATED
SUPPLY
MANAGEMENT

CSM Caspian Holdings S.A

General Manager: Eduardo Colmenares
Administration Supervisor: Inna Ischenko
Address: No. 2 Khanlar Street, Baku 370003
Tel: (99412) 977075
Fax: (99412) 921138

Activities: CSM seeks to be the partner of choice for supply chain management services with oil and gas industry clients pursuing excellence in supply chain management through people, innovation and technology. The Company started its operations in Azerbaijan since 1996 and is directed to provide to our clients:

- logistics services
- materials and logistics management
- inventory management
- supply bases operations (currently operating two supply and marine bases in Azerbaijan and one in Kazakhstan)
- consultancy services
- supply chain process coordination
- drilling project logistics services

CSM has Alliance partnership with SOCAR.

CSM Каспиан Холдингс СА

Генеральный Менеджер: Эдуардо Колменарес
Администратор: Инна Ищенко
Адрес: г. Баку, 370003, ул. Ханлара, дом 2
Тел: (99412) 977075
Факс: (99412) 921138

Вид деятельности: КСМ стремится стать партнером в услугах по менеджменту сети снабжения для клиентов, работающих в нефтегазовой отрасли, добиваясь превосходства в менеджменте сети снабжения путем использования кадров, инноваций и технологий. Компания работает в Азербайджане с 1996 года и сосредоточена на предоставлении следующих видов услуг нашим клиентам:

- услуги по материально-техническому снабжению
 - менеджмент материалов и материально-технического снабжения
 - инвентарный менеджмент
 - операции баз снабжения (в настоящее время КСМ оперирует двумя базами снабжения и морскими базами снабжения в Азербайджане и одной базой в Казахстане)
 - консультационные услуги
 - координация процесса сети снабжения
 - материально-технические услуги для буровых проектов.
- КСМ имеет Альянс с ГНКАР.



DET NORSKE VERITAS



Caspian Area Manager: Vladimir Podlesny
Address: 370004 Baku, Azerbaijan
 Veli Mammadov str., 10/12
Tel.: (+994 12) 97 43 35
Fax: (+994 12) 97 43 40
E-mail: baku@dnv.com

About Company: Det Norske Veritas is an autonomous, independent Foundation established in 1864, with the objective of safeguarding life, property and the environment. The DNV organisation comprises 300 offices in 100 countries, with a total of 5.500 employees.

As one of the world's leading maritime classification societies, Det Norske Veritas establishes Rules for the construction of ships and mobile offshore platforms; over 20% of all ships currently on order in the world will be built to DNV class.

To the landbased and offshore industries DNV provides certification of management systems, products and personnel. DNV is also a leading provider of consulting services within safety-, health-, environment-and quality management.

DNV is the third largest in management system certification body; over 40.000 companies have an ISO 9001 or 14001 certificate of compliance from DNV.

DNV is since 1991 active in Azerbaijan and has since 1997 established a representative office in Baku

DET NORSKE VERITAS

Управляющий Каспийским Регионом: Владимир Подлесный
Адрес: Азербайджан, Баку, 370004 ул. Вели Мамедова 10/12
Тел: (+994 12) 97 43 35
Факс: (+994 12) 97 43 40
E-mail: baku@dnv.com

О компании: Det Norske Veritas (DNV) является автономным и независимым Фондом, основанном в 1864 году с целью защиты жизни, имущества и окружающей среды. Организация DNV состоит из 300 офисов в ста странах, с общей численностью работающих 5.500 человек. Как одно из ведущих мировых классификационных обществ, Det Norske Veritas устанавливает правила для строительства морских судов и платформ и более 20% всех судов заказанных в этом году мире будут построены под классом DNV.

DNV проводит сертификацию систем управления, производства и кадров для предприятий на море и на суше. DNV также является одним из ведущих провайдеров в проведении консультации по безопасности, здоровью, экологии и качеству управления.

DNV занимает третье место в мире по сертификации систем управления и более 40.000 компаний имеют сертификат ISO 9001 или 14001 от DNV. С 1991 года DNV работает в Азербайджане и открыло свое представительство в Баку с 1997г.



AZERI M-I DRILLING FLUIDS LTD.

Azərbaycan- Amerika Birgə Müəssisəsi

Azeri M-I Drilling fluids ltd.

General Manager: Brian S. Campbell

Address: 48 Nazami Street 370001,
Baku, Azerbaijan

Tel: (994 12) 974 213

Fax: (994 12) 972 221

E-Mail: isanderson@azerimi.co-az.net



About Company: Azeri M-I is a joint venture founded in 1997 between SOCAR, the national oil company of Azerbaijan and M-I LLC of Houston the worlds leading provider and manufacture of drilling and completion fluids.

Azeri M-I provides a complete offering of oil, water and synthetic based drilling and drill-in fluid systems along with a full range of completion fluids, additives and filtration services.

Drilling Waste Management Services provided by Azeri M-I include the provision of shale shakers, screens, hydrocyclones, centrifuges, vacuum units and the new CleanCut pneumatic transfer system along with cuttings fixation and re-injection services.

Azeri M-I has a highly skilled and trained local workforce to ensure that projects are carried out efficiently and effectively.

Azeri M-I Drilling fluids ltd.

Генеральный менеджер: Брайн Кемпбел

Адрес: 370001, Баку, ул. Низами 48

Тел: (994 12) 974 213

Факс: (994 12) 972 221

E-Mail: isanderson@azerimi.co-az.net

О компании: Совместное предприятие Azeri M-I Drilling было основано в 1997 между государственной нефтяной компанией Азербайджана и M-I LLC (Хьюстон), крупный поставщик и производитель буровых растворов и растворов для заканчивания скважин.

Azeri M-I обеспечивает полный спектр нефтяных, водных и синтетических буровых и забуриваемых растворов, а также раствор для заканчивания скважин, добавок и услуги по фильтрации.

Drilling Waste Management Services включает вибрационное сито, сортировку, центрифугу, вакуумные установки и новую пневматическую систему перевода CleanCut и системы повторного закачивания.

Azeri M-I компания имеет высококвалифицированный и обученный местный персонал для обеспечения эффективности проекта.



Harrington Commercial Enterprises Ltd

General manager of represent office:

Dzeabayev Arslan Mukhadiyevich

Country of origin: Great Britain

Address (representative office): 1 F.Amirov Str.,
Apt.33; Baku, Azerbaijan

Phone/fax: (+994 12) 98 59 21

E-mail: mukhadi-cs@rambler.ru



About Company: "Harrington Commercial Enterprises Ltd" was created in Great Britain in 1998.

The founders of this company have been delivering technical equipment for oil and gas industries for foreign countries and on the territory of CIS since 1986.

The company "Harrington Commercial Enterprises Ltd" has very good long-term contacts with many manufacturers of the technical equipment in the countries of CIS and foreign countries.

For all period of activity, the company has never received any claim from the partners. Having the close wide contacts with the manufacturers of technical equipment, the company always finds profitable alternative on quality and prices for the purchased production.

The motto of the company - mutually beneficial cooperation with the Partners, strong execution of the contracts and the high quality equipment delivery according to the stipulated terms.

"Harrington Commercial Enterprises Ltd" has an opportunity to deliver products at the lowest prices.

We can deliver drilling derricks, rig bases, spare parts and components for drilling rigs and other metalwares manufactured at modern, well proved factories of CIS countries according to ISO-9002 standard.

Using our products you can reduce considerably your costs while assembling drilling rigs.

Our product's quality is fully competitive with the equipment, manufactured in the West and all over the world.

Our company can also produce equipment according to your drawings under the technical control of your technical experts.

Harrington Commercial Enterprises Ltd

Ген.директор представительства: Дзеабаев Арслан Мухадиевич

Страна: Великобритания

Адрес (представительство): Азербайджан, Баку,
ул.Ф.Амирова, 1/33

Телефон/факс: (+994 12) 98 59 21

E-mail: mukhadi-cs@rambler.ru

О компании: Компания "Harrington Commercial Enterprises Ltd" создана в Великобритании в 1998г.

Учредители этой компании с 1986 года занимались поставкой оборудования производственно-технического назначения для нефтегазовых отраслей республик СНГ и дальнего зарубежья.

Компания "Harrington Commercial Enterprises Ltd" имеет хорошо налаженные связи со многими производителями оборудования производственно-технического назначения в странах СНГ и дальнего зарубежья.

За весь период деятельности компанией не получено ни одной рекламации от партнеров. Имея тесные расширенные связи с производителями оборудования производственно-технического назначения, компания всегда находит выгодную альтернативу по качеству и ценам на поставляемую продукцию.

Девиз компании взаимовыгодное сотрудничество с Партнерами, строгое исполнение контрактов, поставка оборудования высокого качества в оговоренные сроки.

Компания "Harrington Commercial Enterprises Ltd" имеет возможность поставлять продукцию по самым низким ценам. Мы можем производить поставки запчастей, комплектующих для буровых установок, буровые вышки, основания буровых установок и другие металлоконструкции, производимые на современных, хорошо себя зарекомендовавших заводах стран СНГ в соответствии со стандартом ИСО-9002.

Используя нашу продукцию, вы сможете значительно снизить себестоимость при комплектации буровых установок. Качество нашей продукции легко конкурирует с оборудованием, производимым на Западе и во всем мире. Наша компания также может производить оборудование по вашим чертежам под техническим контролем ваших технических специалистов.



NEPTUN Co. Ltd.
GÜMÜLRİN, DÖNİZ OBYEKTÖRİNİN TƏMİRİ VƏ RƏBİTƏ XİDMƏTİ ŞİRKƏTİ
SHIPS OFF-SHORE UNITS REPAIR & TELECOMMUNICATION SERVICE COMPANY

NEPTUN Co. Ltd



General Director:

Maharramov Bahruz Shamseddin

Country: Azerbaijan

Address: AZ1010 Baku city,
Neftyanic avenue 143/2

Telephone: (+994 12) 98 21 10

Fax: (+994 12) 98 21 11

E-mail: neptun@azevt.com

URL: www.neptun-ltd.com

Main fields of activity: - Project-design works, ship repair and technical services of marine oil platforms, small size ship building under the supervision of Russian Maritime Register of Shipping and ABS.

- Conducting metal residual thickness measurement under supervision of Russian Maritime Register of Shipping and American Bureau of Shipping.
- Repair of ship mechanics, electronics, automation and electric parts.
- Modeling of environment protection systems from oil spill.
- Installation, repair and service of telecommunication equipment of marine destination INMARSAT, GMDSS, AIS, VDR.
- Projection and construction of steel structures of marine and shore destination.
- Repair and test of control measurement devices under AZSTATES-TANDARD accreditation.
- Ship inspection in accordance with SOLAS-74 requirements.
- Carrying out survey works of cargo and emergency accidents.
- Supply of various types of equipment and materials.

NEPTUN Co. Ltd

Генеральный директор: Магеррамов Бахруз Шамседдин оглы

Страна: Азербайджан

Адрес: AZ1010 г. Баку, пр. Нефтяников 143/2

Телефон: (+994 12) 98 21 10

Факс: (+994 12) 98 21 11

E-mail: neptun@azevt.com

URL: www.neptun-ltd.com

Основные виды деятельности: - Проектно-конструкторские работы, ремонт судов и техобслуживание морских нефтяных платформ, строительство маломерных судов. Все эти работы ведутся под надзором Российского Морского Регистра Судоходства и ABS.

- Проведение работ по замерам остаточных толщин металла под надзором Российского Морского Регистра Судоходства и Американского Бюро Судоходства.
- Ремонтные работы по судовой механике, электронике, автоматике и электрочасти.
- Моделирование систем предотвращения загрязнения нефтью и нефтепродуктами окружающей среды.
- Установка, ремонт и обслуживание телекоммуникационного оборудования морского назначения ИНМАРСАТ, ГМССБ, АИС, РДР.
- Проектирование и строительство стальных конструкций морского и берегового назначения.
- Проверка и ремонт контрольно-измерительных приборов под аккредитацией АЗГОССТАНДАРТА.
- Инспекция оборудования связи судов на соответствие требованиям SOLAS-74.
- Выполнение сюрвеерских работ по грузовым операциям и аварийным происшествиям.
- Поставка различного вида оборудования и материалов.



Serving the Oil & Gas Industry in the Caspian Region



General Manager: Morgan Phillips

Address: 2nd Prodolnaya Street 2

Moscow Avenue Baku, Azerbaijan

Tel: (+994 12) 479428/38

Fax: (+994 12) 479420

E-mail: info@tycoCIS.com

www.tycoengineeringservices.com

Wormald Thorn is a part of Tyco Engineering Services and backed by the global network of resources and worldwide expertise of a multi-billion dollar organisation.

The diversity of areas we work include: Onshore, Offshore Production Platforms, Drilling Rigs, Floating Production Units, Oil and Gas Refineries, Petrochemical Plants, Service and Office Buildings etc.

Our Azerbaijan based teams and facilities are at your service for Design, Supply, Installation and Maintenance within the following fields:

- IT/Telecoms - Full LAN/WAN solutions
- Environmental Engineering - Refrigeration, Noise Control CoSHH, HVAC and Air Monitoring;
- Safety & Security - Fire Protection Systems, Breathing Air Services, Gas Detection, Access Control, Integrated Maintenance, PPE Supply and Safety Trainings;
- Integrated Control - Process Control and ICSS;
- Flow Control - Consultancy Services and Products;
- Carbon Steel Pipe, Fittings, Flanges, Valves, Steel Plate & Section - all available in Baku from the Wormald Thorn-John Bell Pipeline Alliance Partnership
- Technical Translation Division may offer On-site translation and interpretation, Software Web site translation & localization, Translation Project Management;

Обслуживание нефтегазовой индустрии в Каспийском регионе

Генеральный менеджер: Морган Филипс

Адрес: 2-я Продольная, ул 2 Московский проспект

Баку, Азербайджан

Тел: (+994 12) 479428/38

Факс: (+994 12) 479420

E-mail: info@tycoCIS.com

www.tycoengineeringservices.com

Wormald Thorn, являясь частью Tyco Engineering Services, имеет поддержку глобальной сети ресурсов и практического опыта многомилиардной организации.

Многообразие объектов обслуживаемых нашей компанией включает: береговые и морские нефтедобывающие платформы, буровые установки, плавучие нефтедобывающие установки, нефть и газоперерабатывающие заводы, нефтехимические заводы, сервисные и офисные здания и т.д.

Группа специалистов и мощности, имеющиеся в Азербайджане всегда к вашим услугам по проектировке, поставке, установке и техническому обслуживанию в нижеприведенных отраслях:

- IT/Telecoms - Комплексные решения LAN/WAN;
- Моделирование эксплуатационных условий - Рефрижерация, контроль уровня шумов CoSHH, HVAC и мониторинг качества воздуха;
- Пожарная безопасность и охранные системы - противопожарные системы, сервис дыхательных оборудования, системы обнаружения утечки газа, контроль доступа, комплексное обслуживание, поставка спецодежды и обучение по технике безопасности;
- Интегрированное управление - Управление производственным процессом и ICSS;
- Контроль технологического процесса - консультации, обслуживание и продукты;
- Углеродистые трубы, соединительные части труб, фланцы, задвижки, стальные листы и профили - все это можно найти в Баку благодаря стратегическому партнерству Wormald Thorn с John Bell Pipeline.
- Отдел технического перевода предлагает Вам письменные и устные переводы на производственных участках, перевод и локализация веб-сайтов и программного обеспечения, управления переводческими проектами;

10th Anniversary Azerbaijan International

CONSTRUCTION

Exhibition



22-25 September

Sport and Concert Complex
named after Heydar Aliyev

**Baku
Build
Azerbaijan
2004**

**Heat
Vent
Azerbaijan
2004**

**Hard
Ware
Azerbaijan
2004**

AZCOMAK 2004

**Windows
& Doors
Azerbaijan
2004**

**Ceramic
& Stone
Azerbaijan
2004**

Official support



Organisers:



Tel: +994 12 47 47 74; Fax: +994 12 47 89 98

E-mail: build@iteca.az

BLUE WATER SHIPPING CASPIAN

Blue Water Shipping Caspian Ltd.



Managing Director: Fina Garber
Address: Blue Water Shipping Caspian Ltd.
 "Wellington Heights", Block AG 8
 Shakhbazi Street Baku 370006, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 975830/31/32
Fax: (+994 12) 988164,973439
E-mail: bws@bws.az

About company: "Blue Water Shipping is a multi-national provider of International Logistics and Freight Forwarding services with a network of 35 offices employing over 500 people in 15 countries.

Blue Water Shipping Caspian Ltd was established in 1996 and quickly became one of the key players in the region. As well as the successful completion of the Shah Deniz/Shelf 5 construction project, Trident 20 new build rig project, currently on-going Technip TPG 500 project and other oil related significant projects, Blue Water Caspian have developed a strong and loyal general freight client base. Blue Water Caspian are a solution driven company and endeavour to tailor make a service that compliments and enhances their customers' ability to do business in their chosen markets.

Blue Water Shipping Caspian one of the first freight forwarding company accredited to ISO 9001:2000 in Azerbaijan offer the following services in the Caspian region and worldwide:

- * project logistics and heavy lift expertise
- * general and industrial cargo transportation
- * multimodal transportation
- * door to door by air, road, rail and sea
- * charters, full loads and groupage services
- * customs brokerage and consultation
- * dangerous goods professional handling
- * warehousing, distribution and packing

Blue Water Shipping Caspian Ltd.

Директор: Фина Гарбер
Адрес: Blue Water Shipping Caspian Ltd. "Wellington Heights",
 блок AG Азербайджан, 370006, Баку, ул. Шахбазы, 8
Тел.: (+994 12) 975830/31/32
Факс: (+994 12) 988164,973439
E-mail: bws@bws.az

О компании: Blue Water Shipping - международная организация, предоставляющая услуги в сфере Логистики, Экспедиции и Транспорта, имеет штат более чем 500 сотрудников и располагает 35 офисами в 15 странах.

Blue Water Shipping Caspian Ltd. была основана в 1996 году и стремительно завоевала лидирующее место в регионе. Наряду с успешным выполнением таких крупных проектов как ВР Шах-Даниз/Шельф-5, строительство буровой "Гуртулуш", а в настоящее время проект ВР/Technip TPG 500 в нефтяном секторе, компания имеет большой круг клиентов по грузам общего назначения. Blue Water Caspian - компания, предлагающая решения, которые позволяют клиентам с наибольшей пользой для своей работы, успешно осуществлять бизнес в выбранных ими регионах.

Blue Water Caspian, одна из первых транспортных компаний в Азербайджане, аккредитованная по ISO 9001:2000 стандартам, предлагает следующий спектр услуг:

- * логистика проектов и практика нестандартных грузоперевозок
- * грузы промышленные и общего назначения
- * мультимодальные перевозки
- * воздушные, морские и наземные перевозки "от двери до двери"
- * чартер, фуры, группаж
- * таможенная очистка и консалтинг
- * профессиональная организация перевозки опасных грузов
- * складирование, доставка и упаковка



EUROASIATRANS
 — AZERBAIJAN —
 INTERNATIONAL FORWARDER

EUROASIATRANS



Director: Namig Yusifov
Address: 6, 28 May, Baku
Tel/Fax: (99412) 93-30-42; 97-15-27; 93-96-13.
E-mail: office@euro.baku.az
URL: www.euroasiatrans.com

About company: "Euroasiatrans" company aims to freight forwarding service by railways of CIS member and Baltic states. We are registered as a freight agent of Azerbaijan Rail Lines, Turkmen Rail Lines and Caspian Shipping. Since 1996 we have been participating in TRACECA project, namely, in organization of the purpose-built train "Logistic-Express" to forward containers by Poty-Baku route and onward to Central Asian countries. We also deal with port handling and shipping.


We are open for any kind of shipping and forwarding services.

EUROASIATRANS

Директор: Намик Юсифов
Адрес: г. Баку, ул. 28 Мая, д.6
Тел/Факс: (99412) 93-30-42; 97-15-27; 93-96-13.
E-mail: office@euro.baku.az
URL: www.euroasiatrans.com

О компании: Компания "Euroasiatrans" осуществляет экспедирование грузов по железным дорогам стран СНГ и Прибалтики. Мы являемся зарегистрированным фрахтовым агентом Азербайджанской Железной Дороги, Туркменских Железных Дорог и Каспийского Морского Пароходства. С 1996 г. мы принимали участие в проекте TRACECA, в частности, в организации специального поезда "Логистик-Экспресс", по перевозке контейнеров по маршруту Поты - Баку и далее в страны Средней Азии. Также заняты в портовых перевалках и отгрузках с портов. Мы открыты для любых предложений в области перевозок и экспедирования.

BAKUTEL 04



29 September • 2 October

Sport and Concert Complex
named after Heydar Aliyev



10th Anniversary Azerbaijan International Exhibition
TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION TECHNOLOGIES

Organizers:



Iteca Caspian:
Tel.: +994 12 474774
Fax: +994 12 478998
E-mail: telecoms@iteca.az

Official Support:



www.bakutel.az



KazTransOil Closed Joint Stock Company

General Director: Krymov Kairat Serikovich
Country: Kazakhstan
Address: #20 Kabanbai batyr Ave.
 Astana 473000 Kazakhstan
Tel.: (317 2) 555 145
Fax: (317 2) 216 767
E-mail: office@kaztransoil.kz
http://www.kaztransoil.kz

About company: KazTransOil CJSC is one of the biggest companies of the Republic of Kazakhstan.

This is a profitable and competitive Kazakhstani crude oil transportation company that owns and operates a developed pipeline network and associated infrastructure. KazTransOil carries out centralized dispatching control and crude oil shipment management throughout the oil pipeline system of Kazakhstan. The company represents interests of the Republic of Kazakhstan in any pipeline projects, including international ones, and has a mission to protect the country's interests in strategic development of the pipeline infrastructure.

"National Company "KazMunaiGaz" CJSC is a sole shareholder of KazTransOil.

Company's success is recognized by the leading rating agencies. At present KazTransOil has been rated as follows:

Rating Agency	Rating
Moody's	Ba1/Stable
Standard and Poor's	BB/Stable
Fitch	BB/Stable

ЗАО "КазТрансОйл"

Генеральный Директор: Крымов Кайрат Серикович
Страна: Казахстан,
Адрес: Казахстан, 473000 Астана, пр. Кabanбай батыра, 20
Тел: (3172) 555-145
Факс: (3172) 216-767
E-mail: office@kaztransoil.kz
http://www.kaztransoil.kz

О компании: ЗАО "КазТрансОйл" - одно из крупнейших предприятий Республики Казахстан.

Это прибыльная и конкурентоспособная компания Казахстана по транспортировке нефти, владеющая и оперирующая развитой системой трубопроводов и дополнительной инфраструктурой. "КазТрансОйл" осуществляет централизованный диспетчерский контроль и управление поставками нефти по всей нефтепроводной системе Казахстана. Компания представляет интересы РК во всех трубопроводных проектах, в том числе и международных, и призвана защищать интересы государства в стратегическом развитии трубопроводной инфраструктуры.

Единственным акционером ЗАО "КазТрансОйл" является ЗАО "Национальная компания "КазМунайГаз".

Успехи компании подтверждают оценки ведущих рейтинговых агентств. В настоящее время ЗАО "КазТрансОйл" присвоены следующие рейтинги:

Рейтинговое агентство	Рейтинг
Moody's	Ba1/Стабильный
Standard and Poor's	BB/Стабильный
Fitch	BB/Стабильный



Murphy Baku Azerbaijan

Operational Director: Rauf Mammadov
Address: Azerbaijan,
 Baku AZ1000, 8 Rasul Rza str 8, 15/26
Tel: (994 12) 980151, 983422, 986641;
 981411; 982959
Fax: (994 12) 939315

Murphy Baku Azerbaijan Company was founded in 1993 and since that time Murphy Baku has become a market leader in Freight Forwarding multi-modal services.

Murphy Baku is accredited with ISO 9001:2000 as well as other offices worldwide. Our range of services includes project forwarding, warehousing and materials management, dangerous goods expertise (we have a fully qualified Dangerous Goods Safety Advisors), transportation, licensed railway forwarder, licensed customs broker (only foreign company to hold a license), export packers, movers, courier and express operators, deep sea and multi-modal service provider (Murphy is official agent of Maersk-Sealand in Baku).

Murphy Baku Azerbaijan

Операционный Директор: Рауф Мамедов
Адрес: ул. Расул Рза 8, 15/26, Баку, Азербайджан
Тел: (994 12) 980151, 983422, 986641; 981411; 982959
Факс: (994 12) 939315

Компания Murphy Baku Azerbaijan со дня основания в 1993 году занимает лидирующее положение на рынке фрахтовых мульти-модальных услуг.

Компания Murphy Baku Azerbaijan, так же как все другие международные офисы Murphy, аккредитована по стандарту ISO 9001:2001. Услуги компании Murphy Baku включают проектное экспедирование, складирование и распределение (в штате компании высококвалифицированные специалисты по отправке особо опасных грузов), транспортировку, экспедирование грузов по железным дорогам, лицензированный таможенный брокераж (единственная иностранная компания, владеющая данной лицензией), экспортных упаковщиков, перевозчиков, операторов по курьерным и экспресс-отправкам. Компания также обеспечивает морские мультимодальные перевозки (Murphy Baku является официальным агентом Maersk-Sealand в Баку).

you can*
Canon

Лучшая комбинация качества печати и скорости!

Передовая технология от Canon -
Advanced Microfine Droplet Technology™

Настоящий фотокомплекс - выдающаяся фотопечать



i455

Высокая скорость печати: до 12-18 страниц в минуту
Разрешение 4800 x 1200 dpi
Возможность прямой печати с цифровых фото- и видеокамер (совместимость со стандартами PictBridge и Buble Jet Direct)
Фотопечать без полей
Совместимость с MAC OS и MS Windows



i475D

Высокая скорость печати: до 18 страниц в минуту
Разрешение 4800 x 1200 dpi
Возможность прямой печати с цифровых фото- и видеокамер (совместимость со стандартами PictBridge и Buble Jet Direct)
Совместимость с MAC OS и MS Windows



i560

Высокая скорость печати: 15-22 страницы в минуту
Разрешение 4800 x 1200 dpi
Технология отдельных чернил (Single Ink)
Возможность прямой печати с цифровых фото- и видеокамер
Программное обеспечение для обработки изображений



i865

Высокая скорость печати: до 16-23 страницы в минуту
Разрешение 4800 x 1200 dpi
Технология отдельных чернил (Single Ink)
Высококонтрастная фотопечать с применением технологии ContrastPLUS
Возможность прямой печати с цифровых фото- и видеокамер (совместимость со стандартами PictBridge и Buble Jet Direct)
Совместимость с MAC OS и MS Windows

www.canon.ru

*Вы можете



A Z E L
AZERBAIJAN
ELECTRONICS

Магазины "AZEL" :

ул. Низами, 68; Тел: 93-26-35

ул. 28 Мая, 20 (угол проспекта Азадлыг); Тел: 98-84-32

Офис AZEL:

ул. Физули, 65; Тел: 97-40-40

ONLINE-SHOP: www.azel.net



**PALMALI
SHIPPING**



**Palmali Gemi Hizmetleri ve Acentelik Ltd. Sti.
Palmali Shipping Services and Agency Co.Ltd.**

Address: Gazeteci Umit Deniz Sokak No.12
3.Levent, 34330 Istanbul Turkey
Tel: +90 212 284 15 55 (pbx)
Fax: +90 212 284 15 85
E-mail: palmali@palmali.com
Telex: 26066 pali tr
Web www.palmali.com.tr

About company: Palmali shipping company is a reliable partner for many shipping and petroleum companies, shipbuilders and other shipping related companies. From the very first days of its existence, Palmali has been aiming to maintain competitiveness by continually improving its services in the international shipping market. The principles of Palmali group in business are quickness, quality, conformity with international standards and adaptation of the last innovations. Palmali closely cooperates with such companies as Lukoil, BP, Vitol, KazMunayGaz, Argomar, Glenkore, Aston, Cargill, Yug Rusi and others.

**Palmali Gemi Hizmetleri ve Acentelik Ltd. Sti.
Palmali Shipping Services and Agency Co.Ltd.**

Адрес: Gazeteci Umit Deniz Sokak No.12
3.Levent, 34330 Istanbul Turkey
Тел: +90 212 284 15 55 (pbx)
Факс: +90 212 284 15 85
E-mail: palmali@palmali.com
Telex: 26066 pali tr
Web www.palmali.com.tr

О компании: Группа судоходных компаний "Палмали" - это надежный партнер для многих судоходных и нефтяных компаний, судостроителей и других специалистов, работающих в отрасли водного транспорта. С первых дней своего существования и до сегодняшнего времени главной задачей "Палмали" является поддержание конкурентноспособности путем повышения качества услуг на международном рынке грузоперевозок. Принцип работы группы судоходных компаний "Палмали" - скорость, качество, соответствие международным стандартам, с применением последних инноваций в области техники. "Палмали" тесно сотрудничает с такими компаниями, как "Lukoil", BP, "Vitol", "KazMunayGaz", "Argomar", "Glenkore", "Aston", "Cargill", "Yug Rusi" и другими.

PANALPINA 
on 6 continents



Panalpina Central Asia EC

**Head of Marketing and Sales
Central Asia Area:** Stefan Karlen
Address: 44, Ataturk Avenue,
AZ1069 Baku, Azerbaijan
Phone: (+994 12) 44 44 70
Fax: (+994 12) 36 19 80/90
URL: www.panalpina.com

About company: PANALPINA provides innovative transport concepts on 6 continents. The main focus is to continue to develop its leadership position in air and sea freight services. We offer one stop shopping for all air, surface, sea freight, heavy lift transportation, customs clearance, warehousing and distribution. Teams of highly qualified professionals supported by best in class IT technology handling challenging project transports and implement innovative logistics systems. PANALPINA is a reliable partner creating value for its customers in the oil & energy industry. Small and medium sized enterprises also gain a decisive advantage with PANALPINA's transport systems.

Panalpina Central Asia EC

**Руководитель по Маркетингу и Продажам
в Центрально-Азиатском Регионе:** Стефан Карлен
Адрес: Проспект Ататюрка 44, AZ1069 Баку, Азербайджан
Тел: (+994 12) 44 44 70
Факс: (+994 12) 36 19 80/90
URL: www.panalpina.com

О компании: PANALPINA предлагает передовые транспортные услуги на 6 континентах. Главная задача компании - продолжительное развитие своего лидирующего положения в сфере воздушных и морских фрахтовых услуг. Мы предлагаем полный спектр услуг, включая морские, сухопутные, воздушные грузоперевозки, тяжелогрузные транспортировки, таможенную очистку, хранение на складах и распределение. Команда высококвалифицированных профессионалов, использующих лучшие IT технологии, успешно справляется со сложными транспортными проектами и внедряет современные логистические системы. Panalpina является надежным партнером, создающим удобства для своих клиентов работающих в нефтяной и энергетической промышленности. Малые и средние предприятия также могут воспользоваться преимуществами транспортной системы Panalpina.

First for Africa, the

2005

18th World Petroleum Congress

Shaping the Energy Future: Partners In Sustainable Solutions

Johannesburg, 25 - 29 September 2005

Tel: +44 207 596 5080/5000 Fax: +44 207 596 5111/5106

Email: info@18wpc.com Website: www.18wpc.com



18th World Petroleum Congress

South Africa 2005



**JSC "RUSSIAN MARITIME
REGISTER OF SHIPPING in AZERBAIJAN"**

Managing Director: D.A. Shestakov
Address: 119, Vidadi Str., AZ1009,
Baku, Azerbaijan Republic
Tel: (994 12) 98-79-87, 94-48-03
Fax: (994 12) 98-79-94
E-mail: 140azb@register.baku.az

About Company: Russian Maritime Register of Shipping (RS) is a classification society established in 1913. Since 1969 RS is the member of the International Association of Classifications Societies (IACS). The representation in Baku is based since 1923. Reliable and comprehensive services: design technical appraisal, survey and issuing certificates and reports for ships and offshore installations as well as for ship machinery, equipment, arrangements, products, outfit and materials, refrigerating plants, cargo handling gear, containers; tonnage measurement of ships, calculations determining the tonnage of ships and offshore installations; statutory surveys and issuing of relevant certificates and other documents under the authority of Governments; certification of safety management systems for the safe operation of ships and for the pollution prevention according to requirements of the International Safety Management Code.

**АОЗТ "РОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ
РЕГИСТР СУДОХОДСТВА в АЗЕРБАЙДЖАНЕ"**

Председатель правления: Шестаков Д.А.
Адрес: Азербайджанская Республика, AZ1009, г. Баку,
ул. Видади, 119
Тел.: (99-412) 98-79-87, 94-48-03
Факс: (99-412) 98-79-94
E-mail: 140azb@register.baku.az

О компании: Российский Морской Регистр Судоходства (РС) - классификационное общество, основанное в 1913 г. С 1969 г. РС - член Международной ассоциации классификационных обществ (МАКО). Представительство в Баку основано с 1923 года. Спектр услуг: рассмотрение технической документации, осуществление технического надзора и выдача свидетельств и актов на суда и плавучие сооружения, судовые механизмы, оборудование, устройства, снабжение и материалы, холодильные установки, грузоподъемные устройства, контейнеры; выполнение расчетов и установление вместимости судов и плавучих сооружений; осуществление технического контроля за выполнением положений международных конвенций и выдача конвенционных документов от имени правительств; сертификация систем управления безопасностью на соответствие требованиям Международного кодекса по управлению безопасной эксплуатацией судов и предотвращению загрязнения



Austrian Airlines

Country: Austria
Baku office Austrian Airlines
Address: ISR Plaza, 340 Nizami str., 370000, Baku
Telephone: (+99412) 97-18-22
Fax: (+99412) 97-18-27
E-mail: office.bak@aua.com
URL: www.aua.com/az
4 flight from Baku Vienna

Moscow office Austrian Airlines
Address: 2nd floor, 12 Office, 7 Karoviy Val str., 119049, Moscow
Telephone: (095) 995-09-95, Ticketing and Reservation:
Sheremetievo 2 Airport (095) 956-46-11
E-mail: office.mow@aua.com
URL: www.aua.com/ru

S-Petersburg (812) 331-20-05
Krasnodar (8612) 69-19-92
Rostov on Don (8632) 61-83-00

2 daily flights from Moscow to Vienna
5 weekly flights from S-Petersburg to Vienna
3 weekly flights from Rostov on Don to Vienna
2 weekly flights from Krasnodar to Vienna

Austrian Airlines offer non-stop flights to almost 40 destinations in 23 Eastern European countries. 102 times per week! The safe and comfortable Austrian Fleet is one of the youngest and most advanced in the world.

We fly to famous metropolis like Moscow or St. Petersburg but also to unique cities like Rostov, Krasnodar or Baku! Our hub Vienna - the airport offering the fastest and most comfortable transfers in Europe - provides optimally co-ordinated connecting flights to Western Europe, Northern America as well as Asia and Australia!

Austrian Airlines

Страна: Австрия
Бакинский офис Austrian Airlines
Адрес: 370000 г. Баку, ISR Plaza, ул. Низами 340
Телефон: (+99412) 97-18-22
Факс: (+99412) 97-18-27
E-mail: office.bak@aua.com
URL: www.aua.com
4 полета в неделю из Баку в Вену

Московский офис Austrian Airlines
Адрес: 119049, Москва, Коровий Вал, 7, Офис 12, 2 этаж
Телефон: (095) 995-09-95, Продажа и бронирование билетов:
Аэропорт Шереметьево 2 (095) 956-46-11
E-mail: office.mow@aua.com
URL: www.aua.com/ru

Санкт-Петербург (812) 331-20-05
Краснодар (8612) 69-19-92
Ростов-на-Дону (8632) 61-83-00

2 ежедневных полета из Москвы в Вену
5 полетов в неделю из Санкт-Петербурга в Вену
3 полета в неделю из Ростова-на-Дону в Вену
2 полета в неделю из Краснодара в Вену

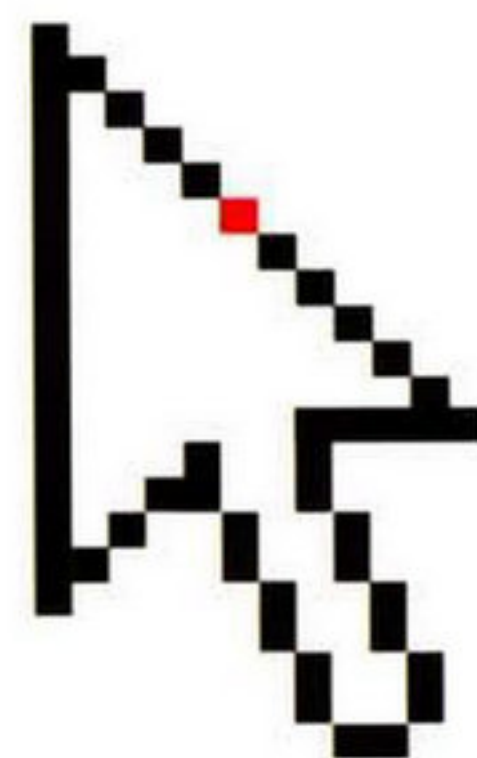
Austrian Airlines предлагает прямые полеты почти в 40 пунктов назначения, в 23 Восточноевропейские страны 102 раза в неделю! Современный и уютный Австрийский Флот - один из самых молодых и передовых в мире.

Мы летаем не только в такие знаменитые мегаполисы как Москва и Санкт Петербург, но и в уникальные города как Ростов, Краснодар и Баку! Международный Аэропорт Вены, один из самых быстрых и удобных аэропортов Европы, оптимально обеспечивает координированные полеты в Западную Европу, Северную Америку а также Азию и Австралию!



ADANET

- Dialup 56k
- Leased Lines
- Corporate Solutions
- Domain Registration
- Hosting
- WebDesign
- 24X7 Support
- Visa InterCard



JOIN

13, Z. Tagiev St. Baku, Azerbaijan 370005
Tel: +994(12)974 116, Fax: +994(12)974 117
E-mail: office@azdata.net



AZFEN JV



General Manager: Ismail I. Mamedov

Country: Azerbaijan

Address: Istiglaliyat Str. 31, Baku, Azerbaijan

Tel: (+994-12) 92 58 35, 92 82 79

URL: www.azfen.com

About company: AZFEN Engineering, Construction, Installation, and Manufacturing Company was founded in January 1996. AZFEN is a joint venture company by and between SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic) and TEKFEN (TEKFEN Construction and Installation Co., Inc.) of Turkey.

AZFEN JV is formed for the purpose to perform on commercial basis any and all kind of construction, installation, manufacturing, research, transportation, distribution, engineering and project management as well as trading of construction materials.

СП АЗФЕН

Генеральный Директор: Мамедов Исмаил Имран оглы

Страна: Азербайджан

Адрес: Ул. Истиглалият 31, Баку, Азербайджан

Тел.: (+994-12) 92 58 35, 92 82 79

URL: www.azfen.com

Деятельность компании: AZFEN Engineering, Construction, Installation & Manufacturing была основана в январе 1996 года. AZFEN является совместным предприятием, учрежденным ГНКАР (Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики) и турецкой компанией ТЕКФЕН (TEKFEN Construction & Installation Co., Inc.).

СП Азфен создано с целью выполнения на коммерческой основе разного рода строительно-монтажных, исследовательских работ, работ по изготовлению, транспортировке, инжинирингу и управлению проектом, а также реализации строительных материалов.



Consolidated Contractors International Company



Senior Manager: Juan Boulos

Country: Greece

Address: Natavan Business Center, Tbilisi Ave 3, 370065, Baku

Tel: +99412 972116

Fax: +99412 972291

E-mail: jboulos@ccc.az

Web page: www.ccc.gr

About the company: Consolidated Contractors International Company (CCIC) is the largest Engineering, Procurement, and Construction Company in the Middle East and one of the largest in the world. CCIC is currently employing more than 44.000 employees in more than 20 countries across the continents, building some of the most challenging and complex facilities.

CCIC specializes in civil project, bridges, roads, building, mechanical project, onshore oil and gas facilities, onshore pipelines, underwater engineering, power and desalination, water network, sewage treatment and airports.

Консолидейтид Контракторс Интернешнл Компани

Главный менеджер: Джуан Булос

Страна: Греция

Адрес: Натаван Бизнес Центр, Тбилисский проспект 3, 370065, Баку

Тел: +99412 972116

Факс: +99412 972291

E-mail: jboulos@ccc.az

URL: www.ccc.gr

О компании: CCIC является самой большой Компанией на Ближнем Востоке в области инженерии, обеспечения (снабжения) и строительства. В этой области она считается одной из самых больших Компаний в мире.

В настоящее время численность работников CCIC в 20 странах мира насчитывает 44000 человек, занимающихся строительством сложных объектов.

CCIC специализируется в области создания гражданских проектов, сооружения нефтегазовых установок, трубопроводов на суше и на море, подводной инженеринг, электрические и обессоливающие станции, водные системы, системы по очистке сточных вод, строительства аэропортов.



Onduline Avrasya A.S.
Construction materials import and export company

Regional Manager: İlham Almammadov
Address: 3068 qu. Cafar Khandan Str, Baku, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 47 25 86, (+994 12) 48 18 51
Tel/Fax: (+994 12) 47 44 87
Mob: (+994 50) 221 68 29

About company: The International ONDULINE Group has been specializing in the sphere of production and trading of roofing materials.

Our Company is a world leader in roofing and isolation materials, the total area of covering surpasses more than 1.000.000.000 sq. m..Currently our roofing and covering materials are being utilized all over the world in the countries of five continents. The entire make of our Group is produced and tested on the most up-to-date technologies of the European Standard and is guaranteed by ONDULINE EurAsia, which is a member of The International ONDULINE Group.

ONDULINE
Engineering Data
Width 95 sm
Length 200 sm
Covered area in blank 1,59 sq. m.
Weight 6,5 kg
Wave height 4 sm
Number of Wave 10 wave
Packing 300 pieces in a package
Color Green /Red

Onduline Avrasya A.S.

Компания по импорту и экспорту строительных материалов

Региональный менеджер: Ильхам Алмаммадов
Представитель в Баку компания Бехруд
Адрес: Азербайджан, Баку ул. Джафар Хандан кв. 3068
Тел: (+994 12) 47 25 86, (+994 12) 48 18 51
Тел/Факс: (+994 12) 47 44 87
Моб: (+994 50) 221 68 29

О компании: Начиная с 1945 года The International ONDULINE Group является специалистом в области производства и торговли кровельных материалов.

Мировой лидер по кровельным и изоляционным материалам, общая площадь покрытия которых превышает более 1.000.000.000м². В настоящее время во многих странах пяти континентов мира продолжает расширять свою деятельность. Вся продукция Группы производится и испытывается по самым современным технологиям Европейского Стандарта и гарантируется Ондулин Аврасия., который является одним из членов The International ONDULINE Group.

Ондулин ВП
Технические показатели
Ширина 95 см
Длина 200 см
Покрываемая площадь в пустоте 1,59 м²
Вес 6,5 кг
Высота волны 4 см
Количество волн 10 волн
Упаковка 300 шт в пакете
Цвет зеленый/красный



Azerboru ASC



Director General: Azim Azimov
Address: Representative Office 340, St. Nizami, AZ1000, ISR Plaza, Baku, Azerbaijan
Tel: (+99 412) 97 60 03
Fax: (+99 412) 97 55 04
info@azerpipe.com www.azerpipe.com

Azerboru (AzerPipe) was founded in 1947. Located in Sumgait city, it is Azerbaijan's only Pipe Rolling Plant, and was the main component in the Soviet Union's iron and steel industry for the Caspian Region. The Government of Azerbaijan Republic and Targol Investment Limited have signed a sale - purchase agreement for 97,3% of the shares of "AzerPipe" JSC. Now, Targol Investment Ltd. of the U.K. is gearing up to put the factory back on the regional map, with an ambitious and intensive development program to produce steel billets and profiles as well as blank and finished pipe according to both Soviet GOST and American Petroleum Industry (API) standards.

In accordance with the sale - purchase agreement, the British company Targol Investments Limited Targol is to reconstruct and revitalize the full production cycle at the plant:

- * steel mill
- * pipe rolling mill
- * finishing shop (cutting, threading, testing, packing...)
- * API certification

The finishing shop can process the following types of pipes:

- * Casing;
- * Tubing;
- * Drilling;
- * Line.

Azerboru ASC

Генеральный директор: Азим Азимов
Представительство в Баку ISR Plaza ул. Низами 340
AZ1000, Баку, Азербайджан
Тел: (+99 412) 97 60 03
Факс: (+99 412) 97 55 04
info@azerpipe.com www.azerpipe.com

AzerPipe был основан в 1947 году в городе Сумгаит, как единственный в Азербайджане трубопрокатный завод, и являлся основным компонентом советской железо- и сталеплавильной промышленности в Каспийском регионе. Правительство Азербайджанской Республики и британская компания Targol Investment Limited подписали договор о купле - продаже 97,3% акций AzerPipe. В данное время Британская компания Targol Investment Ltd. возвращает былую мощь заводу, интенсивно реализуя программу производства стальных заготовок и профилей, труб общего назначения и готовых труб для нефтяной индустрии в соответствии с советскими (ГОСТ) и американскими (API) стандартами.

В соответствии с договором о купле-продаже, Британская компания Targol Investments Limited обязуется восстановить весь цикл производства на заводе, а именно:

- * Сталелитейный комплекс
- * Трубопрокатный стан
- * Отделочный цех (резка, резьба, тестирование, упаковка)
- * Сертификация API

Отделочный цех может обрабатывать следующие виды труб:

- * Обсадные;
- * Насосно-компрессорные;
- * Бурильные;
- * Общего назначения



"BakEx Courier Ltd."

Director: Shamama Gasan gizi Mammadova
Country: Azerbaijan
Address: 3/6, Said Rustamov str., apt.21, AZ1001 Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 927913
Tel/fax: (99412) 922583
Mob: (99450) 3080868, (99450) 3544083 (99455) 3200020
E-mail: bakex@azevt.com

About company: "BakEx Courier Ltd" is International courier and Transportation Company specializing in worldwide door-to-door deliveries in more than 200 countries, with more than 10 years of experience in the courier and expedited cargo industry.

Using partner agreements with companies Airborne Express, Air Action Couriers and ARAMEX, which are leaders in the International couriers and cargo business, BakEx Courier Ltd. can provide the fastest transit times along with the most competitive pricing available in the industry.

BakEx Courier Ltd. currently represents in Azerbaijan such worldwide respectable courier and cargo companies as World Courier, Universal, Air Action, Emery Worldwide, RSE International, AirBorne Express, ARAMEX, RGW Express and so on.

"BakEx Courier Ltd."

Директор: Шамама Гасан гызы Мамедова
Страна: Азербайджан
Адрес: ул. Саида Рустамова, 3/6, кв.21, Баку AZ1001, Азербайджан
Тел: (99412) 927913
Тел/факс: (99412) 922583
Моб.тел: (99450) 3080868, (99450) 3544083, (99455) 3200020
E-mail: bakex@azevt.com

Деятельность компании: BakEx Courier Ltd - международная курьерская и грузовая компания, специализирующаяся в международных доставках экспресс - почты и грузов по принципу "от двери - до двери" в более чем 200 стран мира, с 10 летним опытом работы на рынке экспресс - доставки почты и грузов

Пользуясь партнерскими соглашениями с компаниями "AirBorne Express, Air Action Couriers" и "ARAMEX", которые являются лидерами в бизнесе международных курьерских и грузовых отправок, "BakEx Courier Ltd.", обеспечивает доставку международных курьерских отправок и грузов в предельно короткое транзитное время по конкурентоспособной цене.

"BakEx Courier Ltd." в настоящее время эксклюзивно представляет на территории Азербайджана такие уважаемые международные курьерские и грузовые компании, как World Courier, Universal, Air Action, Emery Worldwide, RSE International, Airborne Express, ARAMEX, RGW Express и др.



BM LAW FIRM



Senior Partner - Djamel Baghirov
Address: AZ1065, Baku, The Azerbaijan Republic
 1003 Izmir Street Hyatt International Center
 Hyatt Tower 3, 5th floor
Tel: (+994 12) 97 19 14; 97 19 15
Fax: (+994 12) 97 19 13
E-mail: bmlaw@azevt.com, info@bmlawaz.com
Web-site: www.bmlawaz.com

First private law firm in independent Azerbaijan, BM is recommended by its clients as "perfect for the world market" and "a worthy alternative" to its international rivals (Chambers Global: The World's Leading Lawyers 2003 edition, p. 77.). BM has been awarded in the "UGUR" nominations of "Best Law Firm of Azerbaijan - 2002", "Business Reputation - 2003" and "Best Qualified Personnel - 2003"

BM advises foreign and local investors on all aspects of Azerbaijan's legislation and provides comprehensive dispute resolution before the courts and state bodies of the Republic.

Since 2002 BM has had its registered office in Salem City, USA, and since November 2003 - in London, UK.

Total number of lawyers: 15 (20)

Юридическая фирма БМ

Старший партнер - г-н Джамал Багиров
Адрес: Улица Измир 1033, Международный Центр Hyatt
 Hyatt Tower 3, 5-ый этаж Баку, AZ1065,
 Азербайджанская Республика
Телефон: (+994 12) 97 19 14; 97 19 15
Факс: (+994 12) 97 19 13
E-mail: bmlaw@azevt.com, info@bmlawaz.com
Web-site: www.bmlawaz.com

Юридическая фирма БМ - первая в независимом Азербайджане - признана фирмой, "прекрасно адаптированной для мирового рынка" и представляющей "ценную альтернативу" своим международным конкурентам (Chambers Global: The World's Leading Lawyers 2003, стр. 77).

Фирма БМ является обладательницей премий "УГУР" в номинациях "Лучшая Юридическая Фирма в Азербайджане - 2002", "Деловая репутация - 2003" и "Лучший Квалифицированный Персонал - 2003".

БМ предоставляет местным и иностранным инвесторам консультации по всем аспектам законодательства страны и предлагает свои услуги в процессе разрешения споров в судах и государственных органах Республики.

С 2002 года функционирует представительство БМ в городе Салем, США, а с 2003 года - представительство БМ в Лондоне (Великобритания).

Количество юристов: 15 (20)



KVALØY NETTVERK LTD

General director: Sain Alizade
Address: Istiglaliyet str. 13 Baku AZ1001
Phone: (+99412) 925654, (+99412) 970674
Fax: (+99412) 970674
Mobile: (+99450) 3765108
E-mail: kvaloy@azdata.net
Website: www.kvaloynettverk.com

With offices in Azerbaijan and Turkey, our company provides the following business services:

- translation services, including consecutive and simultaneous interpreting;
- consulting services (business plans, feasibility studies, marketing researches; financial, investment and management consulting; business strategy assessment, identification of business needs, project management);
- IT services (data bases, automated Internet and network resources support systems, server resources, software development).

KVALØY NETTVERK LTD

Генеральный директор: Саин Ализаде
Адрес: Ул. Истиглалийет 13, Баку AZ1001
Телефоны: (+99412) 925654, (+99412) 970674
Факс: (+99412) 970674
Мобильный: (+99450) 3765108
E-mail: kvaloy@azdata.net
Website: www.kvaloynettverk.com

Компания оказывает нижеследующие бизнес-услуги в Азербайджане и Турции:

- переводческие услуги (письменные, последовательные и синхронные переводы);
- консалтинговые услуги (разработка бизнес планов, инвестиционных проектов, ТЭО; маркетинговые исследования; финансовый, инвестиционный и управленческий консалтинг; оценка бизнеса, интеллектуальной собственности);
- информационные технологии (создание баз данных, разработка и внедрение автоматизированных систем поддержки интернет и сетевых ресурсов, развертка серверных ресурсов; разработка нового программного обеспечения).



OFFICE SYSTEMS



General Manager: Aziz Mamedov
Address: 27 Ataturk ave., Baku Azerbaijan
Tel: (99412) 62 28 89
E-mail: os@azeri-arts.com
Web: www.azeri-arts.com

OFFICE SYSTEMS is a group of companies having been working in the Azerbaijan market since 1991. It has successfully proven to be a reliable supplier of office furniture and equipment. Service includes product guarantee and free design, delivery and installation.

OFFICE SYSTEMS have supplied office furniture, equipment and computers to valuable clients such as the: President's Office, Parliament, Ministry of Finance, Ministry of Foreign Affairs, the Ministry of Labor, IAD-SOCAR and the European Union, as well as few large Banks and many other private and government organization, both local and foreign.

OFFICE SYSTEMS

Генеральный Менеджер: Азиз Мамедов
Адрес: Азербайджан, Баку, пр.Ататюрка, 27
Тел: (99412) 62 28 89
E-mail: os@azeri-arts.com
Web: www.azeri-arts.com

"OFFICE SYSTEMS" это группа компаний, работающих на Азербайджанском рынке с 1991 года и успешно зарекомендовавшая себя, как надежный партнер поставщик офисной мебели и офисного оборудования. На все товары дается гарантия, а сервис включает в себя бесплатный дизайн, доставку, сборку и установку. Дизайнеры помогают заказчикам укомплектовать максимально удобное рабочее место. И только эта компания в Азербайджане предоставляет возможность выбора цвета и обивки для офисных кресел и 3 года гарантии производителя на них.

"OFFICE SYSTEMS" имела честь оборудовать офисной мебелью и компьютерами Президентский Аппарат, Парламент, МИД, Министерство Труда, Управление ВЭС-ГНКАР, Евросоюз и много других государственных и частных учреждений, местных и иностранных компаний, включая несколько крупных банков.



SIAR Social and Marketing Research Center

General Manager: Saida Talibova
Address: 88a, Zardabi ave., floor 7, AZ 1012, Baku, Azerbaijan
Phone: (99412) 472934, 482934
Fax: (99412) 472934, 482934
Web-site: www.siar.az
e-mail: siar@azeri.com

Established in 1993, SIAR Social and Marketing Research Center is one of the leaders of the research and consulting market of Azerbaijan.

The Center focuses its activity on the following directions:

1. Economic and Marketing Research (retail measurement, market analysis, product satisfaction, brand attitude, business development problems etc.)
2. Media and Advertisement Research (TV/Radio ratings and monitoring, Print Press' popularity measurement and monitoring)
3. Social and Political Research (Life Style, conflict resolution, environment, social impact assessment etc.)
4. Consulting (increase of the market share, marketing strategy, identification of sociopolitical expectations, arrangement of information campaigns etc.)

SIAR makes its commitments in conformity with international standards based on 11 years of experience, professionalism of its staff (51 full time, 450 part time interviewers, 10 consultants), as well as on modern hard- and software.

The company has been a member of ESOMAR (The World Association of Research Professionals) since 1997, provides high quality services, quickly responds to the clients' needs and finds efficient solutions for many foreign and local organizations in Azerbaijan.

Центр Социальных и Маркетинговых Исследований SIAR

Генеральный Менеджер: Саида Талыбова
Адрес: пр-т Зардаби, 88а, 7 этаж, AZ 1012, Баку Азербайджан
Телефон: (99412) 472934, 482934
Факс: (99412) 472934, 482934
Веб-сайт: www.siar.az
e-mail: siar@azeri.com

Центр Социальных и Маркетинговых Исследований SIAR, основанный в 1993 году, является одним из лидеров исследовательского и консалтингового рынка Азербайджана.

Центр ведет работу в следующих направлениях:

1. Экономические и Маркетинговые Исследования (замер розничных продаж, изучение рынка, удовлетворенности продуктом, отношения к марке, решение проблем развития бизнеса и т.д.)
2. Медийные и Рекламные Исследования (рейтинги и мониторинг ТВ/Радио, а также измерение популярности и мониторинг печатных изданий)
3. Социальные и Политические Исследования (стиль жизни, разрешение конфликтов, окружающая среда, определение социального воздействия и т.д.)
4. Консалтинг (увеличение рыночной доли, создание маркетинговой стратегии, определение социально-политических ожиданий, проведение информационных кампаний и т.д.)

SIAR исполняет свои обязательства в соответствии с международными стандартами, основываясь на 11-летнем опыте, профессионализме сотрудников (51 человек на полном штате, 450 интервьюеров, 10 консультантов), а также новейшем оборудовании и программном обеспечении.

Компания является членом ESOMAR (The World Association of Research Professionals) с 1997 года, предоставляет высококачественные услуги, быстро реагирует на нужды наших клиентов и находит наиболее эффективные решения для многих иностранных и местных компаний в Азербайджане.



"Azerbaijan Electronics" (AZEL) JSV



President: Igor Yakovenko
Country: Azerbaijan
Address: AZ1014, 65, Fizuli Street, Baku, Azerbaijan
Tel: (+99412) 97-40-40
Fax: (+39412) 97-40-42
URL: www.azel.net

About company: Established in 1991, Azerbaijan Electronics (AZEL) today is one of the leading IT companies not just in Azerbaijan, but also in the whole Caucasus and Central Asia market. AZEL has the following businesses in its portfolio: IT distributor, system integrator, corporate reseller, retailer, service provider. AZEL successfully represents such worldwide leaders of IT market as 3M, APC, Autodesk, Cisco, HP, IBM, Microsoft, Oracle, Samsung, SAP, Siemens, Toshiba, Xerox and many others. In AZEL work more than 22 certified specialists able to provide a full range of operations. They are attended training courses in USA, France, Turkey, UAE, Austria, Russia etc. In September 2003, AZEL has started the program of manufacturing IT and electronic products under LAZER name. Personal computers manufactured in close cooperation with such industry leaders, as Intel, Samsung and Microsoft became the first products in LAZER line-up offered to Azeri customers. Another example of creative developments made by AZEL specialists is specialized banking software - PROGRESS automated bank system created on Oracle database management. Both products received national prize UGUR-2003 in nominations "Brand of the Year" and "Best Software".

"Azerbaijan Electronics" (AZEL) JSV

Президент: Игорь Яковенко
Страна: Азербайджан
Адрес: AZ1014, Азербайджан, Баку, ул.Физули 65
Тел.: (+99412) 97 40 40;
Факс.: (+99412) 97 40 42
URL: www.azel.net

О компании: Azerbaijan Electronics (AZEL) была создана в 1991 году и сейчас является одной из ведущих IT компаний не только в Азербайджанском, но и на Кавказском и Центрально-Азиатском рынках. AZEL работает в следующих отраслях: системная интеграция IT дистрибуция сервисные услуги поставщик услуг. AZEL успешно представляет таких мировых лидеров IT рынка, как 3M, APC, Autodesk, CISCO, HP, IBM, Microsoft, Oracle, Samsung, SAP, Siemens, Toshiba, Xerox и многих других. В AZEL работают более 22 сертифицированных специалистов, способных обеспечить широкий спектр услуг. Они прошли подготовку в США, Франции, Турции, ОАЭ, Австрии, России и др. странах. В сентябре 2003 года AZEL приступил к программе производства IT и электронных продуктов под названием LAZER. Персональные компьютеры, произведенные в тесном сотрудничестве с такими лидерами индустрии, как Intel, Samsung и Microsoft, стали первыми продуктами серии LAZER, предлагаемыми азербайджанским клиентам.

Другим примером творческих разработок, подготовленных специалистами AZEL является специализированное банковское программное обеспечение - автоматизированная банковская система на основе управления базой данных Oracle. Оба продукта были удостоены национальной премии УГУР-2003 в номинациях "Бренд Года" и "Лучшая Компьютерная Программа".


Azercell Telecom B. M.

General Manager Serdar Canogullari
Address: 61a Tbilisi Ave., Baku, Azerbaijan,

Phone: (994 12) 96 70 07

Fax: (994 12) 30 05 65

URL: www.azercell.com
E-mail: corporatesegment@azercell.com

About Company: "AZERCELL Telecom J.V. was established in 1996. During 7 years of its activity in Azerbaijan's market, company invested in the country's economy \$239,661,487. AZERCELL Telecom J.V. paid taxes in amount of \$93,805,897 within 7 years. In april of 2004 Azercell has passed the barrier of 1,000,000 subscribers. At the moment AZERCELL has 198 roaming agreements for cellular operators in 88 countries of the world.

Азерсел Телеком Б. М.
Директор Сердар Джаногуллары
Адрес: Тбилиский пр. 61 а Баку, Азербайджан

Тел: (994 12) 96 70 07

Факс: (994 12) 30 05 65

URL: www.azercell.com
E-mail: corporatesegment@azercell.com

О компании: СП AZERCELL Telecom было основано в 1996 году. Со дня существования компания инвестировала в Азербайджанскую экономику \$239,661,487. В течение 7 летней деятельности совместное предприятие выплатило налогов в размере \$93,805,897. В апреле 2004-го года число абонентов AZERCELL достигло 1.000.000-а. В области роуминговой коммуникации СП AZERCELL на данный момент заключило 198 контрактов с 88-ю странами мира.


Delta Telecom Ltd

Head of the company:

Rahid Alekberli (Technical Director)

Address: 241 Sharifzadeh str, AZ1012 Baku, Azerbaijan

Tel: (994 12) 31 05 97; 31 14 20

Fax: (994 12) 31 00 65

E-mail: office@delta-telecom.net

Delta Telecom is the National Satellite Communication Operator, official distributor of Hughes Network Systems and Eutelsat in Azerbaijan. Scope of services: creation of corporate data networks using VSAT technology, provision with satellite channels. Main customers: International Bank of Azerbaijan, Customs Committee, Seismology Survey Center.

Дельта Телеком лтд.
Имя руководителя: Рахид Алекберли (Технический директор)

Адрес: AZ1012 г Баку, Азербайджан, ул. Шарифзаде.241

Тел: (994 12) 31 05 97; 31 14 20

Факс: (994 12) 31 00 65

 E-mail: office@delta-telecom.net

Дельта Телеком - Национальный Оператор Спутниковой Связи, официальный дистрибьютор Hughes Network Systems и Eutelsat в Азербайджане. Спектр услуг: создание корпоративных сетей данных, используя VSAT технологию, обеспечение спутниковыми каналами. Основные клиенты - Международный Банк Азербайджана, Таможенный Комитет, Центр Сейсмологических Исследований.


AzerSat LLC

Head of the company: Valiyev Ramazan

Address: 241 Sharifzadeh str, AZ1012 Baku, Azerbaijan

Tel: (994 12) 31 05 97; 31 14 20

Fax: (994 12) 31 00 65

E-mail: office@delta-telecom.net

AzerSat JV delivers highqualitative Internet traffic from European Internet backbones. Main clients are local ISPs. Traffic is provided over both stable and inclined orbit satellites and is guaranteed.

АзерСат ООО
Имя руководителя: Рамазан Велиев

Адрес: AZ1012 г Баку, Азербайджан, ул. Шарифзаде.241

Тел: (994 12) 31 05 97; 31 14 20

Факс: (994 12) 31 00 65

 E-mail: office@delta-telecom.net

АзерСат СП обеспечивает высококачественным Интернет трафиком из европейских Интернет магистралей. Основными клиентами являются местные Интернет провайдеры. Трафик обеспечивается со спутников стабильной и наклонной орбит и является гарантированным.



Azer-Asia - Joint Insurance Company



Chairman of the Board: Gambar Subhanverdiev
Address: 15/4 Jafarov gardashlari Str.
Tel: (+99412) 92 25 04, 92 92 26, 92 82 74
Fax: (+99412) 97 14 67
E-mail: info@azer-asia.com
URL: www.azer-asia.com

About company: Azer-Asia Joint Insurance Company was established by Azersigorta State Insurance Company and Asia Insurance Company in October 1997. The aim of the company is to satisfy customers in all spheres. Therefore Azer-Asia has more than 20.000 customers for today.

Azer-Asia JIC offers the following insurance services:

- Motor insurance
- Cargo insurance
- Property Insurance
- Liability insurance
- Life Insurance
- Marine insurance
- Personal accident insurance, and so on.

Совместная Страховая Компания "Азер-Азия"

Председатель правления: Гамбар Субханвердиев
Адрес: ул.Джафаров гардашлары 15/4
Тел: (+99412) 92 25 04, 92 92 26, 92 82 74
Факс: (+99412) 97 14 67
E-mail: info@ azer-asia.com
URL: www.azer-asia.com

О компании: Совместная Страховая Компания "Азер-Азия" была основана в октябре 1997 года Государственной Страховой Компанией "Азерсыгорта" и Страховой Компанией "Азия". Цель компании во всех отраслях сделать все, чтобы клиенты были довольны. Поэтому на сегодняшний день "Азер-Азия" имеет более 20.000 клиентов.

ССК "Азер-Азия" оказывает следующие услуги:

- Страхование автомобилей;
- Страхование грузов;
- Страхование имущества;
- Страхование ответственности;
- Страхование жизни;
- Морское страхование;
- Индивидуальное страхование от несчастных случаев и т.д.



General director: Elshan Babayev
Address: 89/28 Azadlig ave.,
 Baku city, Azerbaijan Republic
Tel/Fax: (+99412) 41 28 00, (+99412) 41 69 26
E-mail: nicc@azeri.com
URL: www.be-g.azeri.com

"BE&G" Insurance and Reinsurance Company was established in 1998 in the c. of Nakhichevan and started activity under the name of "Nakhichevan" Insurance Commercial Company. At the same time a branch of "Nakhichevan" ICC was opened in the c. of Baku.

In 2001 the "Nakhichevan" ICC was renamed into the "BE&G" Insurance and Reinsurance Company and the head office was transferred from the c. of Nakhichevan to the c. of Baku.

Branches of "BE&G" Insurance and Reinsurance Company function in the cities of Shemakhi, Goychay, Tovuz and Sumgayit since 2002 for widening of the Company and development of insurance business.

For the volume of insurance premiums, quality services, due loss compensation our company is one of the ten leading companies of Azerbaijan.

WIDE SPECTRUM OF INSURANCE

- Fire Insurance
- Personal Accident Insurance
- Health insurance
- Voluntary Motor Third Party Liability Insurance
- Compulsory Motor Third Party Liability Insurance
- Motor Vehicle Insurance
- Assemble insurance
- Employer's Liability Insurance
- Civil Liability Insurance
- Valuables in Transit Insurance
- Construction all of risks

OUR PURPOSE - YOUR TRUST!

Генеральный директор: Эльшан Бабаев
Адрес: Азербайджанская Республика, г.Баку, пр-кт Азадлыг 89/28
Тел/Факс: (99412) 41 28 00, (99412) 41 69 26
E-mail: nicc@azeri.com
URL: www.be-g.azeri.com

Страховая и Перестраховочная компания "BE&G" была основана в 1998 году в г. Нахичевань и начала свою деятельность под названием Страховая Коммерческая Компания "Нахичевань". Одновременно в г. Баку был открыт филиал ССК "Нахичевань".

В 2001 году ССК "Нахичевань" была переименована на Страховую и Перестраховочную Компанию "BE&G" и головной офис был переведен из г. Нахичевань в г. Баку.

В целях расширения Компании и развития страхового дела в регионах Азербайджана с 2002 года функционируют филиалы Страховой и Перестраховочной Компании "BE&G" в городах Шемаха, Гейчай, Товуз и Сумгаит.

По объему собрания страховых премий, оказанию качественных услуг, своевременного возмещения убытков наша компания входит в десятку лидирующих компаний Азербайджана.

ШИРОКИЙ СПЕКТР СТРАХОВАНИЯ

- Страхование имущества от пожара и др. дополнительных рисков
- Страхование от несчастных случаев
- Страхование здоровья
- Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- Страхование транспортного средства
- Страхование монтажных рисков
- Страхование ответственности работодателя
- Страхование гражданской ответственности перед третьими лицами
- Страхование перевозки ценных предметов
- Страхование от строительных рисков

НАША ЦЕЛЬ - ВАШЕ ДОВЕРИЕ!



MBASK Joint-Stock Insurance Company

Chairman of the Board: Melikov Jamil Ahmed oglu

Address: 80/9, Hazi Aslanov str., Baku, Azerbaijan

Tel.: (+994 12) 98 91 90, 98 91 93,
98 91 97, 98 31 92

Fax: (+994 12) 98 10 62

E-mail: Info@mbask.com

URL: www.mbask.com

About company: MBASK is one of the oldest and largest insurance companies in Azerbaijan. Thousands of citizens and companies trust MBASK with the insurance of their lives, property and business.

The international business experience of company is based on reinsurance through well-known brokers such as: Marsh Ltd., Heath Lambert, HSBC Gibbs, AON.

MBASK offer the following insurance products: Property, Comprehensive Motor, Marine & Cargo, Travel, Personal accident, Medical, General liability, and many others.

Акционерная Страховая Компания "МБАСК"

Председатель Правления: Меликов Джамиль Ахмед оглы

Адрес: г. Баку, ул. Ази Асланова 80/9

Тел: 98 91 90, 98 91 93, 98 31 92, 98 91 97

Факс: 98 10 62

E-mail: Info@mbask.com

URL: www.mbask.com

О компании: MBASK является одной из первых и крупнейших страховых компаний в Азербайджане. Тысячи граждан и компаний доверили MBASK страхованию своих жизней, имущества и бизнеса. Международный опыт компании базируется на перестраховании через такие всемирно известных компаний: как Marsh Ltd., Heath Lambert, HSBC Gibbs и т. д.

MBASK предлагает следующие виды страховых продуктов: Имущество, Автотранспорт, Грузы, Несчастный случай, Медицинское страхование, страхование Ответственности и много других.



MOST Insurance



Most Insurance Company

General Manager: Kamal Ibragimov

Address: 15 H.Javid ave., Baku

Tel: (+99412) 973760, (+99412) 335236

Mob: (+99450) 2257515

Fax: (+99412) 330858

E-mail: most@mostinsurance.com

Background information: Most Insurance is a leader in the area of incident, cargo and car insurance. The Company is staffed with highly qualified personnel having been trained at major insurance institutes and companies throughout Europe. Presently the Company has been offering 20 types of insurance. Most Insurance have effected adequate re-insurance agreements through WILLIS Ltd. insurance broker.

Страховая Компания "MOST Insurance"

Генеральный директор: Камал Ибрагимов

Адрес: г. Баку, пр. Г.Джавида 15

Тел.: (+99412) 973760, (+99412) 335236.

Моб.: (+99450) 2257515

Факс: (+99412) 330858

E-mail: most@mostinsurance.com

О компании: СК "MOST Insurance" занимает ведущее место в республике по страхованию от несчастных случаев, грузов, автомобилей. Компания состоит из высококвалифицированных сотрудников, прошедшие обучение и стажировку в крупнейших страховых институтах и компаниях Европы.

На данный момент компания предлагает своим клиентам услуги по 20 видам страхования. Компанией "MOST Insurance" заключены соответствующие перестраховочные договора при посредничестве страхового брокера WILLIS Ltd.

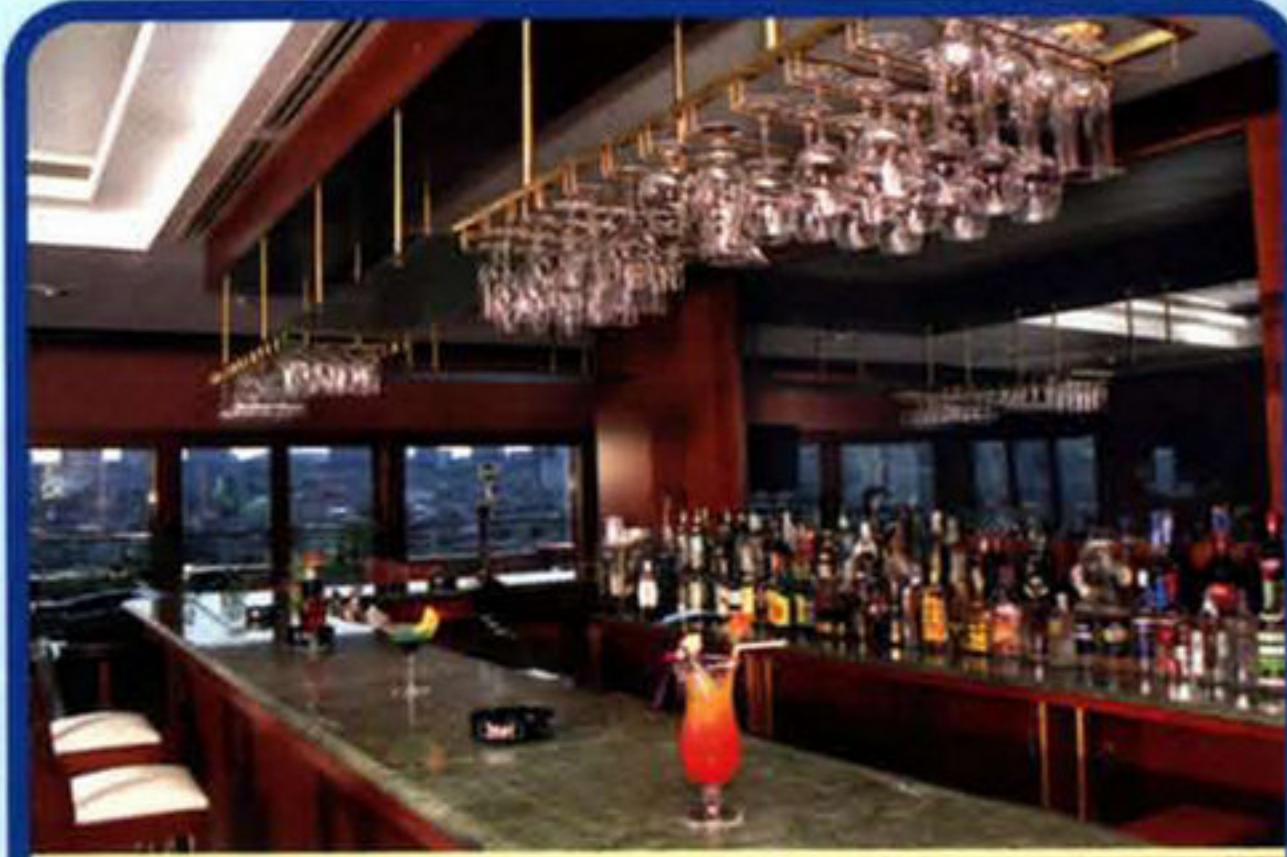
CHOOSE
ВЫБЕРИ YOUR
СВОЙ BRAND
БРЕНД

BR
A
ND
WARD
ZERBAIJAN

WWW.BRANDAWARD.AZ



We are pleased to inform you of the new changes in our ISR Plaza Restaurants. Manzara Restaurant located on the 17th floor has closed and we are happy to introduce to you our new Thai Restaurant, "Baan Thai". For a Thai experience in taste and atmosphere, come and try authentic dishes prepared by our Thai Chef Mr. Chatree and his 3 Thai assistants



CITY LIGHTS
BAR

The perfect spot to relax over a snack and drink with friends and enjoy live music either in our atmospheric lounge bar or on our wrap-around roof terraces. Sip your favourite drink and indulge yourself with spectacular views of the city skyline from the 17th floor.



ISR PLAZA



For a convenient and relaxed meeting place and a chance to catch up with the international papers this friendly cafe on the ground floor is your answer. It offers one of the best selections of delectable cakes, pastries, freshly baked breads, light meals and freshly brewed coffees and teas.



An upscale dining experience awaits you in Baku's most exclusive Italian Restaurant on the ground floor. Pizzas from our authentic wood burning pizza oven, home-made pastas and other culinary delights will transport you to Italy. Al fresco seating available in the summer month.



For more information contact BAKU CATERING COMPANY (ISR PLAZA, 340 Nizami str.) at tel.: 98-31-02/03



OFFICE SYSTEMS ЗАМЕТНО АКТИВИЗИРОВАЛОСЬ



Мамедов Азиз Яшар оглы
Генеральный директор азербайджанской компании Office Systems

Год рождения – 1963. В 1984 году окончил институт физической культуры. Мастер спорта. До 1991 г. работал тренером сборной Азербайджана по фехтованию. В том же 1991 организовал собственный бизнес. С 1993 по 1999 имел филиал своей компании в ОАЭ

Мебель - не одежда. Существуют ли подделки среди различных образцов офисной мебели?

“Мебельный бизнес отличается, допустим, от той же одежды тем, что там невозможно поставить уровень Label Versace или Armani, и продавать их как мебель от тех производителей. У каждого из производителей такого уровня, свое лицо, которое подделать невозможно”, - считает генеральный директор компании Office Systems Азиз Мамедов.

К сожалению, вкусы местного рынка еще не устоялись. Большинство клиентов говорит – “нам бы подешевле”. Но если клиент понимает, чем BMW отличается от советского автомобиля, тогда как не желает понять, что хорошая мебель отличается от дешевой? Хорошая мебель дешево стоить не может.

В Азербайджане Office Systems - единственная компания, которая дает 3 года гарантии. Естественно, что эта мебель не может продаваться по цене китайских, иранских и турецких производителей, продающихся без гарантии. В настоящее время, одна компания килограммами покупает в Office Systems ролики для купленных ранее турецких кресел.

Как формировать тенденции рынка?

Тенденция рынка сегодня в Азербайджане формируется наличием спроса и средств. Несмотря на большие шаги в развитии, Азербайджан к сожалению не так богат, как страны западной Европы или США. В связи с этим, большинство госпредприятий качество вообще не интересует, им интересна низкая стоимость, и это ужасный подход. Чтобы из-

менить подход, нужно увеличить бюджетные расходы на мебель.

В последнее время в министерствах и ведомствах Азербайджана ремонт проводится по евростандартам, а хорошую мебель, к сожалению, берут только для руководства.

В настоящее время компания Office Systems входит в пятерку сильнейших компаний мебельного бизнеса страны и владеет более 5% местного рынка офисной мебели. Ежегодный оборот компании Office Systems составляет около \$400 тыс. По словам Азиза Мамедова, в текущем году компания проводит более агрессивный маркетинг и планирует увеличение оборота.

Насколько Office Systems представлен в нефтяном секторе?

Азиз Мамедов подчеркивает, что данные о деятельности компании Office Systems находятся в ресурсной базе BP на Villa Petrolia и Enterprise Centre Azerbaijan. Но при этом, компания до сих пор не получила ни одного приглашения на тендеры. Office Systems реализует мебель для АИОС лишь на \$5-\$10 тыс. ежегодно, что абсолютно незначительно для компании такого масштаба. В компании BP это объясняют корпоративными стандартами – когда они есть, тендеров не проводят. Но в тоже время, такие компании как Halliburton, Technip Meritime, McDermott и пр. тоже имеют свои корпоративные стандарты, но всё же больше работают с местными поставщиками.

Например, последние три года, компания McDermott приобретает у Office Systems мебели в среднем на \$80 тыс. ежегодно,” - подчеркнул Азиз Мамедов.

Среди постоянных клиентов компании Office Systems можно назвать также FH Bertling, Банк микрокредитования, Всемирный Банк, UniBank, Aselsan, MBask и ряд других известных организаций.

Есть ли какие-либо новшества? Какие социальные программы имеются в Office Systems?

В настоящее время Office Systems готовит новую серию мебели в стиле modern, которую представит во второй половине 2004 года. Главным критерием также остаётся высокое качество предлагаемой продукции.

Что касается социальных нововведений, совместно со страховой компанией M-Bask разрабатывается новая программа, согласно которой часть средств (премиальные к зарплате) работников будет аккумулироваться на отдельном счете и

выдаваться работникам, скажем, через 5 лет. Это будет дополнительно стимулировать сотрудников компании Office Systems, и по идее должно сократить текучесть кадров.

До недавнего времени Office Systems была чисто коммерческой компанией и занималась только продажей мебели. С недавних пор, компания стала больше уделять внимание местному производству. Теперь налажено собственное производство, с использованием Итальянского и Турецкого оборудования, но руководство компании планирует его наращивать, не желая застревать на достигнутом. С другой стороны, Азиз Мамедов отмечает острую нехватку местных специалистов. Но не взирая на трудности, компания производит только качественную мебель.

Для увеличения объема продаж компании, и повышения квалификации sales-менеджеров приглашен консультант из США. “В будущем мы собираемся развить свое производство, и приглашать консультантов для всех уровней сотрудников”, - отметил Азиз Мамедов.

Существуют ли нормативы у компании Office Systems? Есть ли Сертификаты?

Компания Office Systems поставляет товар, который сертифицирован по стандарту ISO 9002. Благодаря трейнингам, организованным BP, CDC, IREX, Office

Office Systems – это группа компаний, работающих на азербайджанском рынке с 1991 года и успешно зарекомендовавшая себя, как надежный партнер поставщик офисной мебели и офисного оборудования. Сервис компании включает в себя бесплатный дизайн, доставку, сборку и установку мебели.

Дизайнеры компании Office Systems помогают заказчикам укомплектовать максимально удобное рабочее место. И только работа компании Office Systems в Азербайджане предоставляет клиентам возможность выбора цвета и обивки для итальянских кресел и 3 года гарантии производителя на всю мебель. Основные поставщики компании находятся в Италии, Малайзии и ОАЭ.

Кредо компании Office Systems – быть частью успеха своих клиентов. В настоящее время компания Office Systems поставляет мебель в различные регионы Азербайджана.

С момента создания, компания Office Systems занималась различными видами деятельности - сначала краской, сантехникой и кондиционерами, затем компьютерами, оргтехникой, и параллельно мебелью. С 1995 года направление развития офисной мебели для компании стало приоритетом и вытеснило остальные подразделения.

Systems выработала внутренние критерии, которые составлены на основе полученных знаний в Бизнес-Центре Азербайджана. Среди них - Quality Control System, Ethical Policy, Health, Safety, Ecology Policy.

Это позволяет держать планку сервиса в соответствии с самыми высокими международными стандартами.

Компания Office Systems тщательно проверяет качество закупаемой продукции, репутацию поставщика, и оговаривает максимально возможные сроки гаран-

тии, заботясь в первую очередь безопасном использовании данной продукции в дальнейшем.

Компания Office Systems сообщает новейшие данные для содействия пользователям и т.п. в обращении с нашей продукцией с учетом безопасности для здоровья и окружающей среды.

Существует эффективная система возврата и обмена для продукции даже с незначительными дефектами. Это конечно увеличивает наши накладные расходы, но зато мы можем с уверенностью ска-

зать, что сервис компании Office Systems, лучший в Азербайджане.

Хорошая эффективность компании Office Systems в области HSE означает здоровье и безопасность каждого, кто работает на Office Systems и является одним из основных факторов для успеха работы. Цели компании Office Systems легко сформулировать без несчастных случаев, без вреда для людей и окружающей среды. И пример ВР вдохновляет и поддерживает нас в наших начинаниях в этой области.

Office Furniture

design & accessories

OfficeSystems®
the first step to successful business



YEARS
3
GUARANTEE

Office:
www.azeri-arts.com
27, Ataturk ave.
Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 622889
Fax: (99412) 625585

Show Room:
www.os.azeri-arts.com
125, Narimanov ave.
Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 484411
Fax: (99412) 483115

Training Center:
www.llc.azeri-arts.com
10, U.Gadjibekov str.
Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 934568
Fax: (99412) 625585



MOST Insurance

sizi qoruyan sigorta

Sigortalamalıyam:

- 1) Əmlak
 - 2) Avtomobil
 - 3) Sağlamlıq
- və sair...

973760



**PALMALI
SHIPPING**

ИСКУССТВО

СТРОИТЬ КОРАБЛИ

