

TRANSPORT CORRIDOR AKTAU-BAKU-TBILISI-CEYHAN NAMED AFTER HEYDAR ALIYEV HAS BEEN CONSTRUCTED TO 98%

# CASPIAN ENERGY®

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL

MAY - JUNE 3 (31) 2005



1st Ceremony of the presenting of International Prize  
**CASPIAN ENERGY**  
INTEGRATION  
**A W A R D 2005**



**ExxonMobil**

Exxon Azerbaijan Operating Company LLC, an ExxonMobil subsidiary

**STATOIL**



**Каз Мұнай Газ**



**KazTransOil**



**AZPETROL**

**ATRABANK**

**AZERCELL**

**Deloitte**



**ITE**

**CASPIAN INTEGRATION BUSINESS CLUB**



# MİKT

*İstehsalat Kommersiya*  
MMC

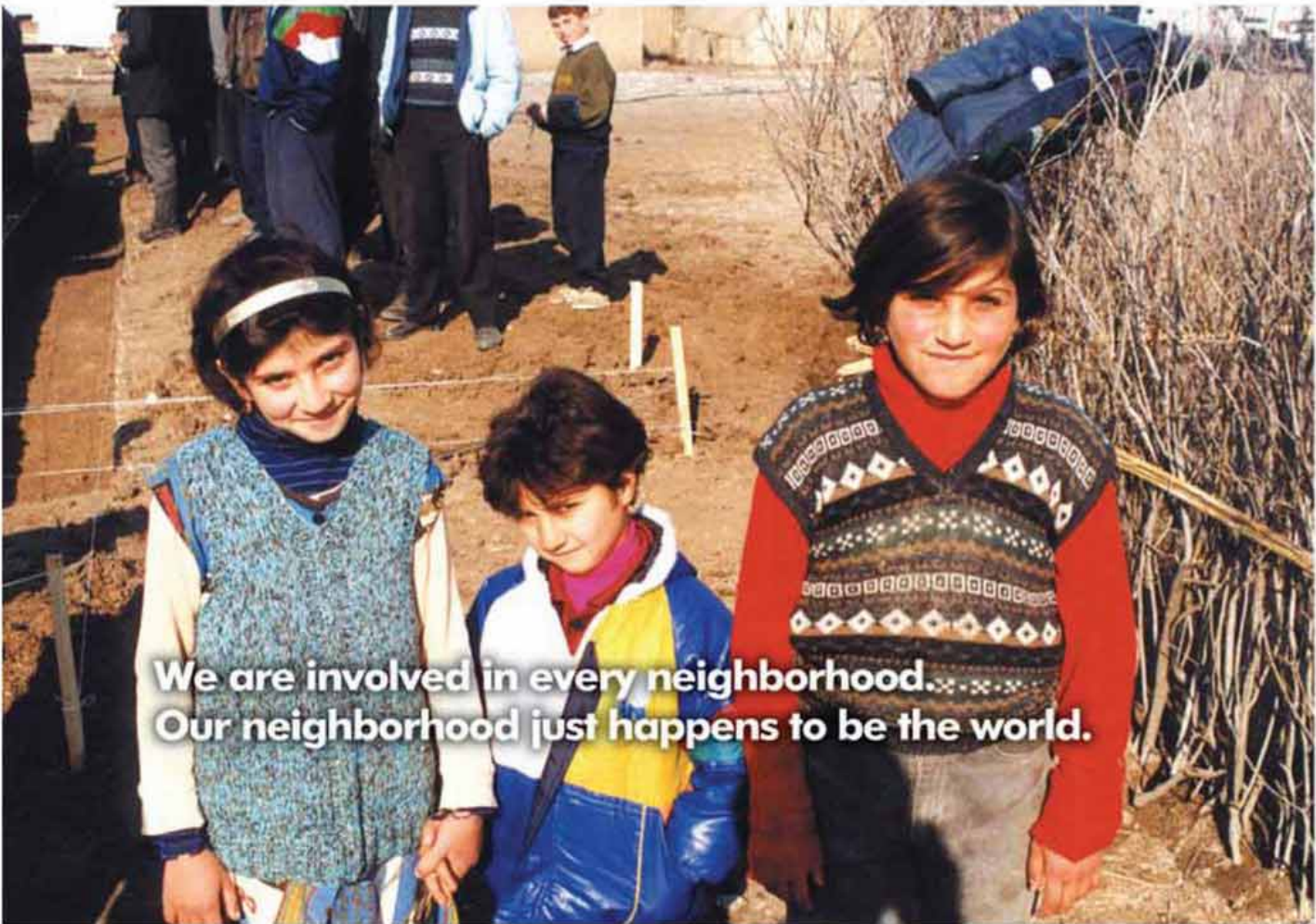


## БЕЛОЕ ЗОЛОТО



## АЗЕРБАЙДЖАН

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



**We are involved in every neighborhood.  
Our neighborhood just happens to be the world.**

At, ExxonMobil, we take the industry's challenge of meeting the world's growing energy needs very seriously. Which is why we are continually exploring innovative energy solutions that support economic growth and an improved standard of living – from advanced exploration technologies to lower emission fuels. But that's not the only challenge we face. We also encounter issues at the community level – from the assistance to refugees in Azerbaijan to the need for improved science-related education around the world. And, every day, we work to contribute to positive solutions. Because this isn't just where we work, this is where we live.

**ExxonMobil**

Taking on the world's toughest energy challenges.™



BEYNÖLXALQ NÖSRİYYAT EVİ  
**CASPIAN ENERGY**  
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ОБЩЕСТВО  
INTERNATIONAL PUBLIC COMPANY

Xəzər İntegrasiya İşgüzar Klubu  
**CASPIAN INTEGRATION  
BUSINESS CLUB**



Каспийский Интеграционный Деловой Клуб

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

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

FOR THOSE  
WHO RULES  
**MILLIONS...**

**CASPIAN ENERGY**  
[WWW.CASPIANENERGY.AZ](http://WWW.CASPIANENERGY.AZ)

**TELECOM**  
[WWW.TELECOMJOURNAL.AZ](http://WWW.TELECOMJOURNAL.AZ)  
[WWW.TELECOM.CASPENERGY.COM](http://WWW.TELECOM.CASPENERGY.COM)

**CASPIAN ENERGY  
INVESTOR**  
[WWW.INVESTOR.CASPENERGY.COM](http://WWW.INVESTOR.CASPENERGY.COM)

**CIBC  
NEWS**  
INFORMATION  
AGENCY

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

**CASPIAN ENERGY  
AWARD**  
[WWW.AWARD.CASPENERGY.COM](http://WWW.AWARD.CASPENERGY.COM)

**BRAND  
AWARD  
ZERBAIJAN**  
[WWW.BRANDAWARD.AZ](http://WWW.BRANDAWARD.AZ)

**OIL & GAS  
AZERBAIJAN**  
[WWW.OIL-GAS.AZ](http://WWW.OIL-GAS.AZ)

**BUSINESS CLASS  
ZERBAIJAN**  
[WWW.BUSINESSCLASS.AZ](http://WWW.BUSINESSCLASS.AZ)

**CASPIAN ENERGY  
CONSTRUCTION**  
[WWW.CONSTRUCTION.CASPENERGY.COM](http://WWW.CONSTRUCTION.CASPENERGY.COM)

**CASPIAN ENERGY  
FINANCE**  
[WWW.FINANCE.CASPENERGY.COM](http://WWW.FINANCE.CASPENERGY.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](mailto:arg@caspenergy.com), [pr@caspenergy.com](mailto:pr@caspenergy.com)



**OCTG**



**GENERAL PURPOSE**



**SPECIAL PURPOSE**

NEW FRONTIERS

NEW CHALLENGE

NEW SUCCESS

**INTERPIPE**



1-A, Pisarzhevskogo Str., Dnepropetrovsk, Ukraine, 49005  
Tel. +38 (0562) 389 693, 333 797, 47 69 69  
Fax +38 (0562) 38 94 82, (056) 770 20 01  
e-mail: office@interpipe.dp.ua, www.interpipe.ua



BEYNDXNALO NGSRIYYAT EVI  
**CASPIAN ENERGY**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ЦЕНТР

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

Neftin İntegrasiya Təşkilatı Klubu  
**CASPIAN INTEGRATION  
BUSINESS CLUB**



Каспийский Интеграционный Деловой Клуб

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

FOR THOSE  
WHO RULES  
**MILLIONS...**

**CASPIAN ENERGY**  
[WWW.CASPIANENERGY.AZ](http://WWW.CASPIANENERGY.AZ)

**TELECOM**  
[WWW.TELECOMJOURNAL.AZ](http://WWW.TELECOMJOURNAL.AZ)  
[WWW.TELECOM.CASPENERGY.COM](http://WWW.TELECOM.CASPENERGY.COM)

**CASPIAN ENERGY  
INVESTOR**  
[WWW.INVESTOR.CASPENERGY.COM](http://WWW.INVESTOR.CASPENERGY.COM)

**CIBC NEWS**  
INFORMATION  
AGENCY

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

**CASPIAN ENERGY  
AWARD**  
[WWW.AWARD.CASPENERGY.COM](http://WWW.AWARD.CASPENERGY.COM)

**BRAND  
AWARD  
AZERBAIJAN**  
[WWW.BRANDAWARD.AZ](http://WWW.BRANDAWARD.AZ)

**OIL & GAS  
AZERBAIJAN**  
[WWW.OIL-GAS.AZ](http://WWW.OIL-GAS.AZ)

**BUSINESS CLASS  
AZERBAIJAN**  
[WWW.BUSINESSCLASS.AZ](http://WWW.BUSINESSCLASS.AZ)

**CASPIAN ENERGY  
CONSTRUCTION**  
[WWW.CONSTRUCTION.CASPENERGY.COM](http://WWW.CONSTRUCTION.CASPENERGY.COM)

**CASPIAN ENERGY  
FINANCE**  
[WWW.FINANCE.CASPENERGY.COM](http://WWW.FINANCE.CASPENERGY.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](mailto:arg@caspenergy.com), [pr@caspenergy.com](mailto:pr@caspenergy.com)

# 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.



## HEYDAR ALIYEV FOUNDATION CONTINUES THE COURSE OF NATIONAL LEADER - THE PRESIDENT OF HEYDAR ALIYEV FOUNDATION, AMBASSADOR OF GOOD WILL OF UNESCO, Mrs. MEHRIBAN ALIYEVA

The President of Heydar Aliyev Foundation, Ambassador of Good Will of UNESCO Mrs. Mehriban Aliyeva proclaimed as a winner of the International prize of "Caspian Energy Integration Award - 2005" in basic nomination of Public Figure of 2005, according to results of expert's interrogation of the Caspian Integration Business Club carried out within the period from November 1, 2004 to January 15, 2005 among the experts of the highest and middle group of 1200 companies from 30 countries of the world.

The basic nomination (the prize of height) Public Figure of 2005 became objective results of active world, public, social, humanitarian activity, the efforts aimed at development, recognition and popularization of culture, art and further growth of State's authority in the worldwide arena. The stated criteria on result of poll in more than 30 countries of the world (CASPIAN ENERGY journal's readers) became as major for presenting to First Lady of Azerbaijan Mehriban Aliyeva of the prize on basic nomination "Caspian Energy Integration Award - 2005".

The Prize "Caspian Energy Integration Award - 2005" of Height in symbolically performance of the author's work of sculptor Azad Zeynalov - bronze statuette is embodiment the global sense of provided and spread by the President of Heydar Aliyev Foundation Mehriban Aliyeva through whole the world of civilization's valuable which are peace, property and culture.

There will be presented the certificate of Honorable member of the Caspian Integration Business Club to winner of Height "Caspian Energy Integration Award - 2005".

Aliyeva Mehriban Arif gizi was born in Baku city.

In 1982 graduated secondary school 23 in Baku City with golden medal and entered preventive-treatment faculty of Azerbaijan State Medical Institute named after N.Narimanov.

In 1988 graduated with honorary diploma from the 1st Moscow State Medical Institute named after M.Sechenov.

In 1988-1992 worked at Eye Diseases Scientific-Research Institute in Moscow under leadership of academician Krasnov.

In 1995 on the initiative of Mrs Mehriban Aliyeva "Friends of Azerbaijani Culture" Charitable Foundation, which is headed by her at present time, was created.

In 1996 Mehriban Aliyeva founded "Azerbaijan - Heritage" magazine, which is published under her edition.

In 2002 Mehriban Aliyeva was elected as the President of Azerbaijan Gymnastics Federation. Her beautiful organizer and prestige in international world played important role in adoption of decision of International Gymnastics Federation on realization of 2003 and 2004 World Cup competitions and

2005 World Championship on Calisthenics in Azerbaijan.

Mehriban Aliyeva heads Heydar Aliyev Foundation founded in order to study rich legacy of nationwide leader of Azerbaijan, as well suggest national statehood ideas of Heydar Aliyev to new generations.

Due to her hard efforts in protection and development of Azerbaijan's oral folk literature and music heritage, Mrs Mehriban Aliyeva was awarded with title of Goodwill Ambassador of UNESCO on September 9, 2004.

On December 28, 2004 Mehriban Aliyeva was elected member of Executive Committee of NOC in IV General Assembly of National Olympic Committee of Azerbaijan Republic.

Mehriban Aliyeva was awarded with title "Woman of Year" according to sociological inquiry held in Azerbaijan in 2005.

In 2005 on results of social poll held among top-managers of 1200 companies from 30 countries of the world became the owner of International Caspian Integration Award in nomination National Leader of Year in the Caspian and Black region.

Married, got two daughters and a son.





1st Ceremony of the presenting of International Prize  
**CASPIAN ENERGY  
 A W A R D 2005**

**Caspian Energy: Mrs. Aliyeva, what are goals and tasks of headed by you Heydar Aliyev Foundation?**

**The President of Heydar Aliyev Foundation, Ambassador of Good Will of UNESCO, Mrs. Mehriban Aliyeva:**

The goals of Heydar Aliyev Foundation were fastened by Foundation Charity, and you can introduce with them at web-site of our organization. I would like to note that this is the first of all the rendering of supporting in realization of large-scale programs for studying the heritage of national leader, providing with assistance to project for improving of Azerbaijanis population prosperity, the projects providing with science, education, health, sport development, strengthening of economy potential of the country, upbringing of youth dedicated to national-culture valuable, increasing of international authority of Azerbaijan and so on.

**Heydar Aliyev Foundation is quite young organization but it could get the one of main place in national life of the country. Could you please tell us about present work and Foundation's plans for future?**

Heydar Aliyev Foundation has already participated in supporting and development of different essentially important for our country projects for a year. The first year

**I am sure that "Azerbaijan" portal will become the one of the most visited and useful resources of Internet.**



of our mission was more difficult and responsible, besides the operation over the projects, the main force and time was paid to organization, regulation of Foundation's mission.

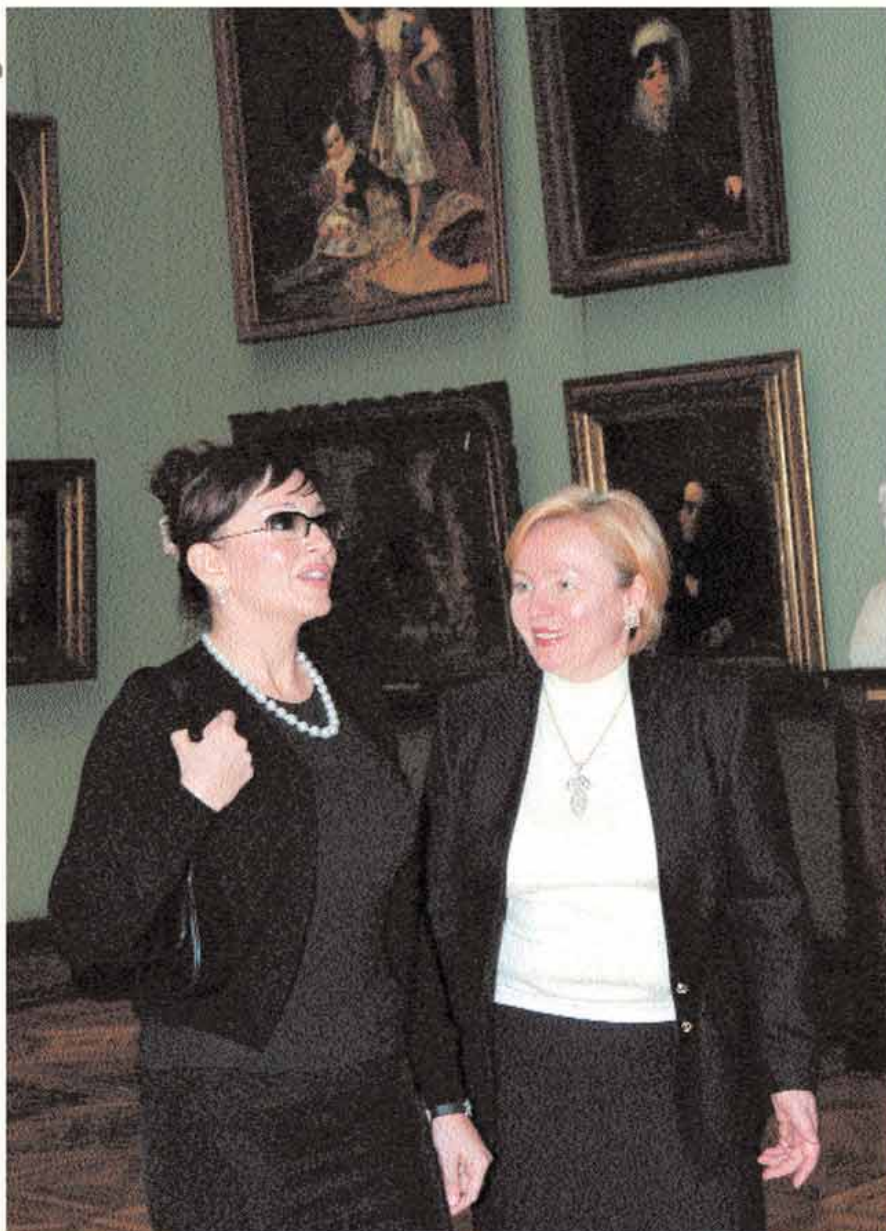
Despite we can result the year of our activity.

The main Foundation's mission was directed for improvement of essential level of population's vulnerable stratum, namely it regards the refugees, forced migrants, children from poor families and children who lives in children's homes and boarding schools.

Thus, there was created the program "Development of children's homes and boarding schools" within the frame of which the monitoring of such kind of institutions' conditions were fulfilled. There

were found the problems which children regularly forced. We organized the working visits to all institutes of Baku. According to monitoring results the repair conditions in 10 schools was worst. And first of all the stated 10 schools were completely repaired. We are not going to stop in done. Beside of repairing operations in the other poor schools the Foundation plans the creation of children resource center. Children will be provided with medicine, lawful, psychological assistance and assistance in receiving of professional skills with further placement is important too. Foundation has also fulfilled the projects in the field of health. It is necessary to mention the projects "High care of children, deceased with diabetes" and "For life without thalassemia". Within





**HEYDAR ALIYEV FOUNDATION – multi goals public organization**

- rendering support in realization of the large-scale programs aimed at the study of rich heritage of the nationwide leader of Azeri nation Heydar Aliyev and its use in the name of welfare of Azeri nation and progress of Azerbaijan;
- rendering support in carrying out the works connected with the maintenance of the national-cultural values, wide propaganda of Azerbaijanism and Azeri culture;
- participating in improvement of the projects aimed at strengthening of the economic potential of independent of the Republic of Azerbaijan;
- rendering support in realization of various programs and measures aimed at the improvement of the welfare of Azeri nation;
- assisting to projects ensuring development of science, education, culture, public health and sport in country;
- participation in upbringing of healthy children and youth devoted to national-culture valuables, their upbringing as valuable citizen of country.
- rendering of supporting in holding of measures connected with increasing of international authority of the Republic of Azerbaijan

the frame of the first project we held the conference dedicated to problems of children's diabetes and provided with devices and medicines for children in age till 14 that deceased with diabetes. They are totally more than 3 hundred persons and all of them were healed. At present, the operations on project are continued and our children will receive from Foundation all necessary for health.

Concerning the second project, unfortunately is the one of main difficult tasks of Foundation. Azerbaijan placing in the leading position in the world by a number of deceased with thalassemia and there was registered more than 2.000 deceased. And the professional-technique capabilities of our patient care institutions do not permit us to struggle against the dangerous enemy. At the same time in major countries the cases of sickness with thalassemia reduced to "not". We plan to use the experience of the countries organized the large-scale of prophylactic measures. The problems of deceased with the dangerous sickness will be solved by Heydar Aliyev Foundation within the frame of establishing in Azerbaijan the Center of Thalassemia.

The Foundation fulfills the development of modern technologies of Azerbaijan. Particularly the large project, which under the completion is the creation of information portal "Azerbaijan". The portal that in the nearest time will be submitted to attention of large auditory does not have the analogues on volume and quality of provided information. The leading Azerbaijanis specialists participated in creation of the portal, and the valuable materials and documentary events from many archives, libraries, State institutes were gathered.

I am sure that "Azerbaijan" portal will become the one of the most visited and useful resources of Internet.

We should note some of other important projects of Heydar Aliyev Foundation, which are under completion, particularly the construction of water pipe providing the water supply to more than 20.000 of inhabitants of Garadagh region of Baku City, reconstruction of historical monuments and museums, carrying out the many measures for children, refugees, invalids and veterans of war.

I would like to add that we are not going to stop in done and in the second year of activity the volumes of public works fulfilled by Foundation will increase.

*Mrs. Aliyeva, as we could understand the Foundation participates almost in all spheres of public life of Azerbaijan. Are there basic and priority directions of Foundation's mission?*



**Safety of cultural-historical generation of Azerbaijan is one of our most important tasks...**

citizens of our country. High appreciate the role of such figures in the history of country, there was constructed the mausoleum on the grave of Javad khan by Heydar Aliyev Foundation, and also in accordance with old projects with using of old period brick, there was fulfilled the restoration of destroyed Jomard Gassab mausoleum. The restorations of these two historical monuments not the single of our projects in the direction. Presently, there is realized the reconstruction of Abdulla Shaig's home museum.

It became so, Foundation's special attention was paid to children-orphan, children from unfortunate families and to children who deceased with dangerous sicknesses. The stated high care provided by Foundation regarding the children is the will and testament of Heydar Aliyev. At the same time, Heydar Aliyev Foundation is multi goals public organization. As you see, we have already acted in the sphere of health, science, information, culture, education, etc.

carefully follow after the processes taking place in the sphere of country's interests and make efforts for solving the appeared problems. I consider the matter of restoration of historical monuments connected with the names of famous sons and daughters of Azerbaijan not only as due to past and restoration of historical justice, but also as an important for upbringing of youth in national-patriotic spirit, development of "Azerbaijanism" idea which ideologist was Heydar Aliyev.

**National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev holding the high State posts has always sent the Azerbaijanis representatives (students) for study in abroad. Does Heydar Aliyev Foundation plan the realization of such programs?**

Heydar Aliyev foundation continues the course of National Leader and our students' training in abroad and I think that it is very important and necessary process for our country. But it is also important that after receiving of education the talented students are able to use received knowledge in Azerbaijan for the sake of their Native land. Today, some students study in the foreign universities due to assistance of Foundation. We are sure that received knowledge in the leading universities of the world will bring the large benefit for profitability of our country.

**You mentioned about reconstruction of historical monuments fulfilled under supporting of Heydar Aliyev Foundation, could you please to highlight the title in detail?**

It is true the development and safety of cultural-historical generation of Azerbaijan is one of our most important tasks. We

Jomard Gassab who likes the truth, the one of the first Moslem of Azerbaijan received the large respect and honour of contemporaries, the person who has a great entrust and respect of imam Ali. Javad khan who heroically fought for independence of Gandja khanate with the Russian empire – personality, life and whose acts serve as a good example for

*Thanks for your interview.*





## ФОНД ГЕЙДАРА АЛИЕВА ПРОДОЛЖАЕТ КУРС ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОГО ЛИДЕРА – ПРЕЗИДЕНТ “ФОНДА ГЕЙДАРА АЛИЕВА”, ПОСОЛ ДОБРОЙ ВОЛИ UNESCO МЕХРИБАН АЛИЕВА

По результатам опроса, проведенного маркетинговой группой Каспийского Интеграционного Делового Клуба среди экспертов высшего и среднего звена около 1200 компаний из 30 стран мира, в период с 1 ноября 2004 по 15 января 2005 гг, Президент Фонда Гейдара Алиева, Посол Доброй Воли UNESCO г-жа Мехрибан Ариф гызы Алиева объявлена победителем Международной премии “Caspian Energy Integration Award - 2005” в главной номинации Общественный Деятель 2005 года.

Главная номинация (премия высшей степени) Общественный Деятель 2005 Года стала объективным результатом активной мировой общественной, социальной, гуманитарной деятельности, усилий, направленных на развитие, признание и популяризацию культуры, искусства и национальных традиций Азербайджана и всего региона в целом, укрепления и дальнейшего роста авторитета государства на мировой арене. Данные критерии, по результатам опроса в более чем 30 странах мира (читателей журнала CASPIAN ENERGY), стали основным поводом для присуждения Первой Леди Азербайджана Мехрибан ханум Алиевой премии - приза по главной номинации “Caspian Energy Integration Award - 2005”.

Премия Высшей Степени “Caspian Energy Integration Award - 2005” в символическом исполнении представляет собой авторское произведение скульптора Азада Зейналова – бронзовую статуэтку, олицетворяющую собой глобальный смысл представляемых и распространяемых Президентом Фонда Гейдара Алиева Мехрибан ханум Алиевой по всему миру вечных ценностей – мира, добра и культуры.

Номинанту премии “Caspian Energy Integration Award - 2005” Высшей Степени вручается сертификат Почетного члена Каспийского Интеграционного Делового Клуба.



### 1st Ceremony of the presenting of International Prize CASPIAN ENERGY A W A R D 2005

Алиева Мехрибан Ариф гызы родилась в городе Баку.

В 1982 году закончила с золотой медалью среднюю школу №23 города Баку и поступила на лечебно-профилактический факультет Азербайджанского Государственного Медицинского Института имени Н.Нариманова.

В 1988 году с отличием окончила 1-ый Московский Государственный Медицинский Институт имени М.Сеченова.

С 1988 по 1992 года проработала в Московском Научно-исследовательском Институте глазных болезней под руководством академика Краснова.

С 1995 года занимает пост президента в созданном под ее руководством благотворительном фонде “Друзья Культуры Азербайджана”.

В 1996 году Мехрибан Алиевой был учрежден журнал “Азербайджан - Ирс”, издающийся по сей день под ее редакцией.

В 2002 году Мехрибан Алиева была избрана президентом Федерации Гимнастики Азербайджана. Ее организаторские способности и авторитет на международном уровне сыграли решающую роль в принятии решения о проведении в Азербайджане Кубка Мира по художественной гимнастике в 2003 и 2004 годах, а также чемпионата мира в 2005 году.

В данное время Мехрибан Алиева является президентом “Фонда Гейдара Алиева”, созданного с целью изучения богатого наследия общенационального лидера Азербайджана, а также воспитания новых поколений в духе созданных Гейдаром Алиевым идей национальной государственности.

9 сентября 2004-го года за свои усилия в области сохранения и развития устной народной литературы и музыкального наследия Азербайджана Мехрибан Алиева была удостоена почетного звания Посла Доброй Воли ЮНЕСКО.

28 декабря 2004-го года на IV Генеральной Ассамблее Национального Олимпийского Комитета Азербайджанской Республики Мехрибан Алиева была избрана членом Исполнительного Комитета НОК АР.

В 2005 году по результатам социологического опроса, проведенного в Азербайджане, была удостоена звания “Женщина года”.

В 2005 году по результатам социологического опроса, проведенного среди топ-менеджеров 1200 компаний из 30 стран мира, стала обладателем Международной премии Caspian Energy Integration Award в номинации Общественный Деятель Года в Каспийско-Черноморском регионе.

Замужем, имеет двух дочерей и сына.



*Caspian Energy: Мехрибан ханум, какие цели и задачи ставит сегодня возглавляемый Вами Фонд Гейдара Алиева?*

Президент Фонда Гейдара Алиева, Посол Доброй Воли UNESCO Мехрибан ханум Алиева:

- Цели Фонда Гейдара Алиева закреплены Уставом Фонда, подробно с ними Вы можете ознакомиться на веб-сайте нашей организации. Здесь же отмечу, что это прежде всего поддержка реализации крупномасштабных программ, направленных на изучение наследия общенационального лидера; оказание помощи проектам, направленным на улучшение благосостояния азербайджанского народа; проектов, обеспечивающих развитие науки, образования, здравоохранения, спорта; укрепление экономического потенциала страны; воспитание преданной национально-культурным ценностям молодежи; повышение международного авторитета Азербайджана и так далее.

*Фонд Гейдара Алиева достаточно молодая организация, но уже успевшая занять одно из ключевых мест в общественной жизни страны. Не могли бы вы рассказать о сегодняшней работе и планах Фонда на будущее?*

- Вот уже год, как Фонд Гейдара Алиева принимает активное участие в поддержке и развитии различных жизненно важных для нашей страны проектов. Первый год нашей деятельности был наиболее сложным и ответственным - помимо работы над проектами, много сил и времени было затрачено на организацию, упорядочение деятельности Фонда.

Несмотря на это, уже сегодня можно подвести итоги года нашей деятельности.

Основная деятельность Фонда была направлена на улучшение жизненного уровня наиболее уязвимых слоев населения, а именно, беженцев, вынужденных переселенцев, детей из малоимущих семей, а также детей, проживающих в детских домах и школах-интернатах.

Так была создана программа «Развитие детских домов и школ-интернатов», в рамках которой был проведен мониторинг состояния учреждений подобного типа, выявлены проблемы, с которыми регулярно сталкиваются дети. Нами были организованы рабочие визиты во все учреждения Баку. По результатам мониторинга состояние ремонта в десяти школах было признано плачевным и, в первую очередь, именно эти десять

**Фонд Гейдара Алиева - многоцелевая общественная организация**

- оказание поддержки в реализации крупномасштабных программ, направленных на изучение богатого наследия общенационального лидера азербайджанского народа Гейдара Алиева, и использования его во благо азербайджанского народа и прогресса Азербайджана;
- оказание поддержки в проведении работ, связанных с сохранением национально-культурных ценностей, широкой пропагандой азербайджанства и азербайджанской культуры;
- участие в усовершенствовании проектов, направленных на укрепление экономического потенциала независимой Азербайджанской Республики;
- оказание поддержки в реализации различных программ и мероприятий, направленных на улучшение благосостояния азербайджанского народа;
- оказание помощи проектам, обеспечивающим развитие науки, образования, здравоохранения и спорта в стране;
- участие в деле воспитания здоровых детей и молодежи, преданных национально-культурным ценностям, воспитания их, как полноценных граждан страны;
- оказание поддержки в проведении мероприятий, связанных с увеличением международного авторитета Азербайджанской Республики.

школ подверглись капитальному ремонту. Останавливаться на этом мы, конечно, не собираемся. Помимо ремонтных работ в остальных нуждающихся школах, Фондом планируется создание детского ресурсного центра, способствующего социально-психологической реабилитации воспитанников детских домов и интернатов. Детям будет оказана медицинская, правовая, психологическая помощь, и что также немаловажно, поддержка в получении профессиональных навыков с возможностью дальнейшего трудоустройства. Фондом также осуществляются проекты в сфере здравоохранения. Из них особо стоит выделить проекты «Высокая забота о детях, больных диабетом» и «За жизнь без талассемии». В рамках первого проекта нами была проведена конференция, посвященная проблемам детского диабета, и выданы аппараты и лекарства детям в возрасте до 14 лет, больных диабетом. Таких в Азербайджане насчитывается более трехсот человек, и ни один из них не был обделен вниманием. В данный момент работы по проекту продолжаются, и наши дети получают от Фонда все, что им нужно для здоровья.

Что касается второго проекта то это, к сожалению, одна из самых сложных задач, поставленных перед Фондом сегодня. Азербайджан занимает одно из ведущих мест в мире по количеству заболеваний талассемией, в стране зарегистрировано более двух тысяч больных, а профессионально-технические возможности наших лечебных учрежде-

ний не позволяют вести борьбу со столь опасным врагом. В то же время, во многих странах случаи заболевания талассемией сведены на «нет».

Мы планируем использовать накопленный опыт этих стран, развернув широкомасштабную серию профилактических мероприятий. Проблемы больных этим тяжелым заболеванием будут решаться Фондом Гейдара Алиева в рамках создающегося в Азербайджане Центра талассемии.

Фондом также предпринимаются шаги в направлении развития современных технологий Азербайджана. В частности, крупным проектом, находящимся на этапе завершения, является созда-





ние информационного портала «Азербайджан». Портал, который в ближайшее время будет представлен вниманию широкой аудитории, не имеет в стране аналогов по объему и качеству предоставленной информации - к его созданию были привлечены ведущие специалисты Азербайджана, были собраны бесценные материалы и документальные сведения из многочисленных архивов, библиотек, государственных учреждений.

Уверена, что портал «Азербайджан» станет одним из самых посещаемых и

полезных ресурсов азербайджанского Интернета.

Стоит отметить и некоторые другие важные проекты Фонда Гейдара Алиева, находящиеся на стадии завершения. В частности, проведение водопровода, обеспечивающего водоснабжением более 20 тысяч жителей Гарадагского района, реконструкция исторических памятников и музеев, проведение многочисленных мероприятий для детей, беженцев, инвалидов, ветеранов войны.

Хочется добавить, что на достигнутом мы останавливаться не собираемся и

на втором году деятельности объемы общественных работ, проводимых Фондом, будут только возрастать.

*Мехрибан ханум, из Ваших слов можно сделать вывод, что Фонд участвует практически во всех сферах общественной жизни Азербайджана. А есть ли основополагающие, приоритетные направления деятельности Фонда?*

- Так уж получилось, что особое внимание Фондом было уделено детям-сиротам, выходцам из неблагополучных





**Уверена, что портал «Азербайджан» станет одним из самых посещаемых и полезных ресурсов азербайджанского Интернета.**

семей и детям, страдающим различными формами тяжелых заболеваний. Столь высокая забота, проявляемая фондом о детях - воля и завещание Гейдара Алиева. В то же время, Фонд Гейдара Алиева - многоцелевая общественная организация. Как видите, мы уже задействованы в сферах здравоохранения, науки, информации, культуры, образования и так далее.

**Вы упомянули о реконструкции исторических памятников, осуществляемых при поддержке Фонда Гейдара Алиева - не могли бы Вы подробнее осветить эту тему?**

- Действительно, развитие и охрана культурно-исторического наследия Азербайджана - одна из первоочередных наших задач.

Мы внимательно следим за процессами, происходящими в этой области интересов страны и прилагаем все усилия для решения возникающих проблем. Восстановление исторических памятников, связанных с именами прославленных сынов и дочерей Азербайджана, я рассматриваю не только как дань прошлому и восстановление исторической справедливости, но и как важный элемент воспитания молодежи в национально-патриотическом духе, развитие идеи «азербайджанства», идеологом и вдохновителем которой был Гейдар Алиев.

Джомард Гассаба, правдолюбец, один из первых мусульман Азербайджана,



**Охрана культурно-исторического наследия Азербайджана - одна из первоочередных наших задач...**

завоевавший огромное уважение и почет современников, по преданиям, человек, пользовавшийся большим доверием и уважением имама Али.

Джавад хан, героически сражавшийся за независимость Гянджинского ханства от Российской империи - личность, жизнь и деяния которого служат хорошим примером гражданам нашей страны.

Высоко оценивая роль этих деятелей в истории страны, при поддержке Фонда Гейдара Алиева был установлен

мавзолей на могиле Джавад хана, а также, в соответствии со старинными проектами, с использованием кирпичей древнего периода, была проведена полная реставрация разрушенного мавзолея Джомард Гассаба. Реставрация этих двух исторических памятников не единственные наши проекты в этом направлении. В данный момент, например, идет реконструкция дома-музея Абдуллы Шаига.

**Общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев, занимая высшие государственные посты, всегда посылал представителей Азербайджана - студентов - учиться за рубежом. Планирует ли реализацию подобных программ Фонд Гейдара Алиева?**

- Фонд Гейдара Алиева продолжает курс Общенационального Лидера и обучение наших студентов за рубежом, я считаю, безусловно, важным и нужным стране процессом, но также для нас важно и то, чтобы после получения соответствующего образования талантливые молодые люди оставаясь в Азербайджане, использовали полученные знания во благо Родины. На сегодняшний день несколько студентов обучаются по линии Фонда в различных ВУЗах зарубежных стран. Мы уверены, что полученные знания в ведущих университетах мира принесут большую пользу делу процветания нашей страны.



*Благодарю Вас за интервью.*

# TRANSPORT TSUNAMI IN THE CASPIAN

## "JURIDICAL CASPIAN STATUS" HAVE A REST

### "Caspian Energy" analytical group

With continuing growth of price to energy carriers in the world markets together with oil producers powers there increase the necessity in additional export routes and expansion of existent. At the same time, there increases the requirement in the second transport component of hydrocarbon resources export and petroleum derivatives - marine fleet.

The largest flotilla in the center of Eurasian oil and gas production of the Caspian is quite necessary. It is important because of the commissioning of strategy transport route Aktau-Baku-Tbilisi-Ceyhan "named after Heydar Aliyev" and the transport carriers rely for its free power. The present orders of companies operating in the field of marine transport on the contracts of projects' participants increase. In the nearest decade the production and investment activity of producer companies in the Caspian region will provide for vessel market with higher rhythm of development.

### Azerbaijan

Azerbaijan does not exclude the opportunity in creation of new private port in the territory of the Republic. According to Deputy Minister of Transport of the Republic of Azerbaijan Musa Panakhov the construction of new port was offered by the European Bank for Reconstruction and Development. On advance bank's estimation the construction of new port will be at \$50 mln. It can be built outside of the city (in Hovsany for example) that will make good for entrance.

The oil terminals in Azerbaijan are built by private companies (Azpetrol) or rented (Middle East Petrol). However the cargo terminal of Baku International Marine Trade Port does not operate. Previously it fulfilled the receiving and unloading of pipes for BP projects but it became unnecessary after launching of Eupec for pipes' cementing which has unloading area. Container port's

terminal designed for handling of 25.000 containers for a year practically stands. Only ferry terminal operates here but today port independently fulfills its reconstruction. There is not expected the changing of its location in the nearest future.

Azerbaijan State Caspian Shipping (Kaspar) is a major carrier in region. "Kaspar" shipped into different Caspian ports in 2004 9.36 mln. ton of bulk-oil cargoes (look at Table 1) that more than for 5 percent more than last year.

Steamship line takes \$6-8 per ton of oil depending on route. Company has 38 tankers but it increases its oil fleet. Last year steamship line has already received two tankers from Nizhny Novgorod, and it is going to receive three more tankers in the second half of 2006. For three years "Kaspar" increased oil transportation power for 15%.

At the end of January "Kaspar" made new order to Nizhny Novgorod plant "Krasnoye Sormovo". Customer needs two oil tankers with tonnage of 13.000 ton each and totally at \$31 mln.

"Kaspar" ordered new tankers because present year there will appear in Transcaspian Export route new suppliers of fluids, for example Malaysian "Petronas". Their number will be increased so as a volume of tanker shipments and steamship line is getting ready for export of "big" East Caspian oil.

By the vessels of "Kaspar" for the Q I of 2005 were shipped 3 mln. and 236.000 tons of different cargoes, that more of the forecast for 236.000 tons and more of the figure of the same period in 2004 for 59.000 tons.

From the total volume of shipped cargoes by tankers of "Kaspar" made 2,39 mln. tons, by ferry - 574.000 tons, dry cargo ship - 272.000 tons. The major part of cargo shipments was implemented between the ports of CIS (Aktau-Makhachkala, Okarem-Turkmenbashi, Turkmenbashi-Makhachkala).

Through the Eurasia transport corridor Caspian (Aktau-Baku, Aktau-Absheron, Aktau-

Sangachal, Okarem-Baku, Okarem-Absheron, Okarem-Sangachal, Turkmenbashi-Baku, Turkmenbashi-Absheron, Turkmenbashi-Sangachal, Aladzha-Baku, Aladzha-Absheron, Aladzha-Sangachal) by the vessels of Kaspar were transported 2 mln. and 424.000 tons of cargo (including 2 mln. and 342.000 tons - transits), that more of the figure of the same period in 2004 for 310.000 tons, of stated volume 1 mln. and 835.000 tons were shipped by tankers.

Outside of the Caspian basin by the universal dry cargo fleet of Kaspar was shipped 274.000 tons of cargoes that more of the forecast for 47.000 tons.

This year through Azerbaijan State railway is planned to fulfill the transportation for 7% more oil and petroleum derivatives than last year. In 2004 there was transported 13 mln. tons, informed by M. Panakhov. However, according to him the volume of transportation can be increased.

At present the cargo requests are increased from Kazakhstan's party for oil transportation via Caspian to Azerbaijan ports and further by railway to Georgian ports. There is continued the negotiation with ChevronTexaco about the possibilities of its oil transportation via stated route. As it was mentioned by Deputy Minister it may be significant volumes but it can be expected in 2006-2007.

At the same time, as the representative of Ministry of Transport emphasized the tariffs offered to Kazakhstan cargo suppliers are very competitive. At that moment there is no conversation about their reducing. The existent rates are explained by transport charges.

As M. Panakhov said, Azerbaijan side has possibility to ship the increasing volume of cargoes. The carrying capacity of railway is acceptable. But it is necessary to make more strength the railway's locomotive park. There are matters in Georgian ports' opportunities in refining of increasing oil and petroleum derivatives volumes which will be supplied in future.

In January-March on behalf of Azerbaijan State Railway (ASR) has been transported 3 mln. and 740.000 tons of different cargoes. For the same period of last year the general volume of transportation made 3 mln. and 277.000 tons that for 11,9% less than this year, was mentioned at railway department. From the total volume of transported cargoes the oil and petroleum derivatives made 2 mln. and 823,1.000 tons (crude oil - 1 mln. and 589,7.000 tons) that for 4,4% more of the figure than last year. In the Q I of last year this figure was equaled to 2

**Table 1.**  
**"Kaspar" shipping in 2003-2004 (mln. t.)**

| Shipping direction | 2003 | 2004 |
|--------------------|------|------|
| From Kazakhstan    | 2.86 | 3.05 |
| From Turkmenistan  | 4.08 | 2.86 |
| To Iran and Russia | 1.94 | 3.43 |

Source: "Kaspar".





*Caspian Geophysical is a joint venture of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and WesternGeco. Over our 10 years of service to the E&P companies of the region, we have built an outstanding portfolio of services and a formidable reputation for quality.*

# Caspian Geophysical

*Ten years of service is just the beginning*

- **The region leader** - Caspian Geophysical is the recognized geophysical service leader in the region
- **Advanced services** - Technology and experience has enabled the successful completion of many high-resolution 3D, 4D, and 4C multicomponent surveys
- **Multiclient** - Caspian Geophysical is continually enhancing its data library to provide a complete picture of the subsurface in the Azeri sector of the Caspian Sea
- **Data processing** - Our center in Baku performs all aspects of seismic processing using the industry-leading Omega2<sup>®</sup> software package.



Visit our booth at Caspian Oil & Gas 2005, June 7-10 in Baku

Icheri Shekher, 37, Asaf Zeynalli S tr, Baku, AZ1004, Azerbaijan  
Tel: +994 12 4970471 Fax: +994 12 4970481  
email: [etagh-zade@baku.casplan.slb.com](mailto:etagh-zade@baku.casplan.slb.com)  
[www.westerngeco.com](http://www.westerngeco.com)

**Caspian**  
**Geophysical**

mln. and 734.000 tons (crude oil - 1 mln. and 396.000 tons), is said in department.

In January-March 2005 an average loading of carriages made 699,4 and the average unloading of carriages made 557 of carriage.

**Kazakhstan**

In the North-Eastern coast of the Caspian Sea there is the growth the competitive of shipping national marine company "Kazmortransflot". Entering to the market at the beginning of this decade "Kazmortransflot" shipped in 2004 - 4,029 mln. tons of fluids that almost for 60% more than in 2003.

Kazakhstan still uses the rented vessels but at the end of last year received from Vyborg shipbuilding plant the first 12 thousandth and ordered two more tankers. The vessels will arrive to consumers this year and "Kazmortransflot" is going to enlarge its oil fleet.

The leading export port of the Caspian Sea - Kazakhstan's Aktau shipped in January 2005 the bulk-oil cargoes almost for three more than at the same month of last year. The tankers took from Aktau more than 800.000 tons of fluids instead of less 590.000 tons a year ago. For transshipment Aktau international trade marine port takes \$4,71 per ton of crude oil.

The increasing of tanker fleet of Kazakhstan shipping company combines with less success entrance to the market of marine operations supporting in the Caspian Sea.

By the order of Kazakhstan "Astrakhan korabel" plant constructed in 2004 two barges with tonnage 3600 tons. Now they are used for erection of artificial islands at Kashagan field which is operated by Italian "Agip KCO". "Kazmortransflot" plans to order

**Table 2.**  
**Growth of fleet's support on the shelf of Kazakhstan (vessels for a year)**

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2005 | 2010 | 2015 |
| 15   | 50   | 89   |

Source: Kazakhstan government

**Reference:** There is required into the structure of technique fleet for supporting of oil projects in prospecting phase on the base of Kazakhstan's Government experts' estimation:

- Towboats for barge's transportation and anchors,
- Vessels for supply,
- Transport flat covered barges,
- Construction barges (equipped by crane),
- Barges for transportation of gravel & sand,
- Dredge,
- Barge canoes (for transportation of wastes and provision),
- Barges for fuel,
- Research vessels (bathymetry).

At the stage of development and preparation of fields for commissioning the vessels will be required for construction and assembling operations and also:

- Tankers,
- Watch cutters,
- Vessels for pipes' installation (including the little immersion),
- Barges for pipes' transportation,
- Vessels on air cushion.

new vessels of different destinations: geographical, cargoes, protection and so on - for participation in development of the national sector of Caspian Sea. The program of stated development is considered the multiplying of fleet supporting for 100 vessels in the nearest decade (Table 2.).

In 2008 "Kazmortransflot" plans the launching of Kurik with initial power 7.5 mln. tons for year. In time it should increase up to 20 mln. tons of oil for a year and the port will export the production produced on shelf (Kashagan field) and in coastal zone of Mangistau region.

**Turkmenistan**

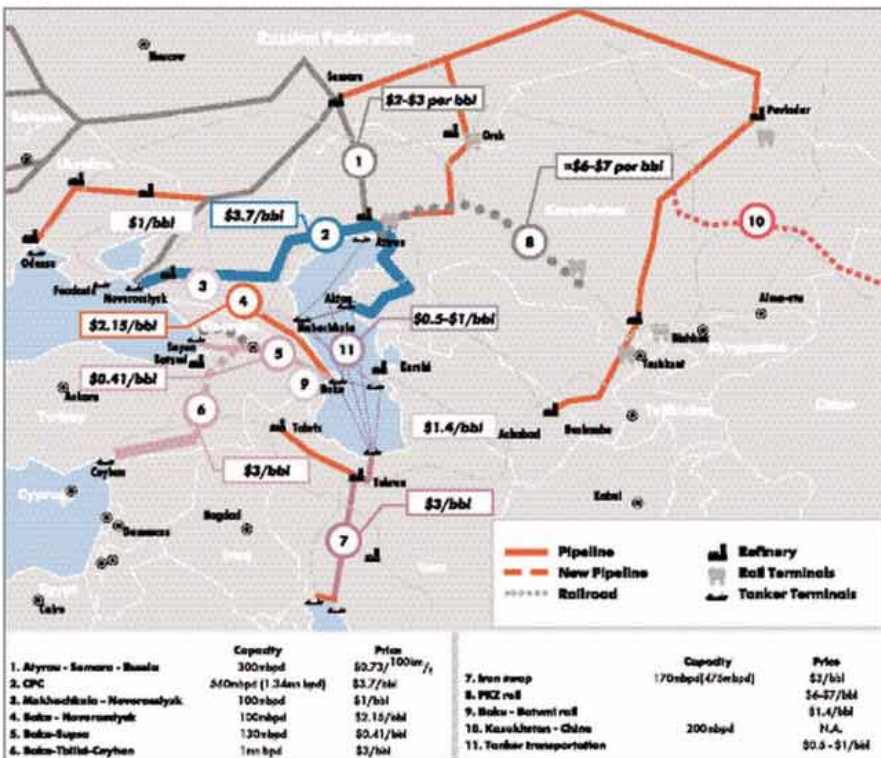
Almost the whole volume of Turkmenistan fluids is exported by marine route. The main suppliers in average term perspective should become "Dragon Oil" and "Petronas" up to four million tons by 2010.

However, Azerbaijan and Kazakhstan figures have less level in Turkmenistan and the number of operating vessels is oscillated from the rhythm dependant of development of marine oil projects. For example, the implementation of prospecting operations for emirate "Dragon Oil" making increase a number of supporting vessels in the Turkmenistan shelf for 26 pcs. The development of other projects till 2010 will be needed the attraction of extra no less than 50 vessels of different destinations. In Turkmenistan port Ekerem the "Petro Gas" from Emirates began the repair of pier that is the part of the project by creation of terminal with power 10 mln. tons of bulked cargo for a year. The contractor will get from repair \$4.6 mln. and the orders for large-scale construction can make by about \$200 mln.

**Iran**

Iran, which does not fulfill the production in the Caspian Sea also, strives to get honour place among offshore suppliers with laying to Kazakhstan's export.

In April Kazakhstan offered to Iran the unifying of documents about cargo transportation in the Caspian Sea. Taking into consideration the potential of Kazakhstan and Iran in trade-economy sphere, at present there exists the necessity of marine transportation unify between two countries in the Caspian Sea by signing of agreement on transportation of goods on the base of unique Bill of Lading. It was declared by the ambassador of Kazakhstan Sabit Tairov during the meeting with the vice-minister of way and transport, who is at the same time



**ENGINEERING, CONSTRUCTION, INSTALLATION,  
MANUFACTURING**



***Your Reliable Partner***

Istiglaliyat Str. 31 Baku, Azerbaijan tel: (+ 994 12) 492 58 35, 492 82 79

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



managing director of Ports and Shipping Organization of Iran Ahmad Doniamali.

Furthermore, with the aim of making more simple the cooperation of Aktau port with the ports of the Islamic Republic of Iran in the Caspian Sea Kazakhstan party offered the opening of Kazakhstan's Aktau port representation in the port of Anzali and accordingly Anzali port representation in Aktau.

On his behalf, A. Doniamali noted the presence of non-used possibilities in the matter of mutual advantageous cooperation among Aktau port and the North ports of Iran. Iranian party informed that at present time specially for oil transportation in the Caspian Sea Iran implemented order regarding the construction of sixth tonnage tankers with volume at 63,000 tons which will be commissioned after two years. Moreover, he informed that Iranian party fulfills the operation by increasing of goods transshipment

power of Anzali port from 1 mln. to 5 mln. tons for a year. For increasing of Kazakhstan's grain transit through the Iranian territory A. Doniamali offered to create the Iran-Kazakhstan company for construction of grain storage in Amirabad port with the demanding infrastructure.

With the aim of discussing of technical issues of cooperation in the field of marine shipments, the parties expressed their readiness to hold in Tehran the meeting of the specialists of Aktau port with the representatives of Ports and Shipping Organization of Iran. The parties have also arranged about visiting of Iranian ports in the Caspian Sea by the Kazakhstan's specialists.

#### Export provision

The production delaying in "North Caspian" project from 2005 to 2008 temporarily stopped the development of offshore

service in Kazakhstan. But this stoppage was compensated by disputable of companies and government of Russia regarding the matter of Caspian Pipeline Consortium system's using that automatically increased the actuality of offshore export of the Kazakhstan's oil.

In Kazakhstan today there is developed the projects "North-Caspian" and "Tub-Karagan", in Turkmenistan - "Cheleken" (emirate "Dragon Oil") and "Block-1" ("Petronas"). The number of new projects in the East and North part of the Caspian Sea will multiply.

The commissioning as it was stated at the end of year Baku-Ceyhan pipeline, which Kazakhstan would like to call it as Aktau-Baku-Tbilisi-Ceyhan designed for export of the East-Caspian oil will become as stimulus for activity of tanker shipments.

International "Tengizshevroil" JV developing the largest onshore Tengiz fields declares about intentions of export beginning from 2006 by 12 mln. tons annually.

"Karachaganak Petroleum Operating Company" operating at Karachaganak field - the second on reserves in Kazakhstan plans to use the sixth big tonnage tankers for exporting of its crude oil, Ruseenergy.com informs. Such kind of oil producers in Primorsk zone as JS "Karazhanbasmunay", JS "Mangistaumunaygaz", alliance offshore "Nelson Resources"/China National Oil Company are going to increase its production and the level of tankers' shipments. Offshore transportation are used on behalf of "Munay-Impex" (associate trade of the National Company "KazMunayGaz"), international "PetroKazakhstan", JS "Aktobemunaygaz". In 2005 these companies are going to reach the production level

for 10 mln. tons of oil for a year and the main of which will be transported.

The listed factors can mean the deficit of oil vessels that make active the development of shipping and shipbuilding companies and stimulates of oil production companies in supporting of own fleet.

In 2005 the regional market of offshore services came into stable development. By the end of the current year the forecasted volume of annual offshore oil transshipment will multiply in 2,5 times in respect of last year's figure more than 9 mln. tons.

## Connecting clients' needs with industry-focused solutions\*




\*connectedthinking

With global insight and local knowledge, PricewaterhouseCoopers provides industry-focused assurance, advisory and tax services to leading companies. We connect our people and their industry knowledge and business understanding to deliver on our commitment to the highest levels of client service and professional excellence.

Please contact Nicholas Blower, Managing Director of PwC in Azerbaijan, or visit us at [www.pwc.com/az](http://www.pwc.com/az)

The Landmark Office Plaza  
5th floor, 96 Nizami Street  
Baku AZ1010 Azerbaijan  
Tel: [994] 12 497 25 15  
Fax: [994] 12 497 71 11

PricewaterhouseCoopers  
celebrates  
10 years in Azerbaijan in 2005

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

© 2005 PricewaterhouseCoopers Eastern Europe B.V. Azerbaijan branch. All rights reserved. PricewaterhouseCoopers refers to the Azerbaijan branch of PricewaterhouseCoopers Eastern Europe B.V. or, as the context requires, other member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.

\*connectedthinking is a trademark of PricewaterhouseCoopers

# ТРАНСПОРТНОЕ ЦУНАМИ НА КАСПИИ

**“ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС КАСПИЯ” ОТДЫХАЕТ**

Аналитическая группа “Caspian Energy”

С продолжающимся ростом цен на энергоносители на мировых рынках наряду с нефтедобывающими мощностями все более возрастает необходимость в дополнительных экспортных маршрутах, расширении существующих. Параллельно увеличивается потребность в так называемой вторичной транспортной составляющей экспорта углеводородных ресурсов и их производных - морском флоте.

Крупная флотилия в центре евразийской нефтегазодобычи - Каспии сегодня более чем необходима. Этому способствует пуск в эксплуатацию стратегического транспортного маршрута Актау-Баку-Тбилиси-Джейхан “имени Гейдара Алиева”, на свободные мощности которого и рассчитывают транспортные перевозчики.

Да и сегодняшние заказы компаний, действующих в области морского транспорта, судя по контрактам конкретных участников проектов, устойчиво растут. В ближайшее десятилетие производственная и инвестиционная активность добывающих компаний в Каспийском регионе обеспечит судовому рынку еще более высокие темпы развития.

## Азербайджан

Азербайджан не исключает возможности создания на территории республики нового частного порта. Строительство нового порта, как проинформировал заместитель министра транспорта АР Муса Панахов, было предложено Европейским банком реконструкции и развития. По предварительным оценкам банка строительство нового порта обойдется в \$50 млн. Он может быть построен за пределами города (например, в Говсангах), что облегчит подъезд к нему.

В Азербайджане нефтяные терминалы строятся частными компаниями (Azpetrol) или берутся в аренду (Middle East Petrol). Однако грузовой терминал Бакинского международного морского торгового порта практически не работает. Ранее он был занят на приемке и разгрузки труб для проектов ВР, однако после того, как было введено в эксплуатацию предприятие по бетонированию труб Еурес, имеющее свою разгрузочную площадку, необходимость в нем отпала. Контейнерный терминал порта, рассчитанный на обра-

ботку 25 тыс. контейнеров в год сегодня практически простаивает. Единственно полноценно работающей службой порта является паромный терминал, однако сегодня порт проводит его реконструкцию самостоятельно. Изменение его местоположения в ближайшем будущем не предвидится.

Азербайджанское государственное каспийское морское пароходство (“Каспар”) - главный перевозчик в регионе. “Каспар” перевез в различные порты Каспия в 2004 г 9.34 млн т нефтеналивных грузов (см. Таблицу 1), что более чем на пять процентов больше, чем год назад.

Пароходство берет \$6-8 за тонну нефти в зависимости от маршрута. У компании 38 танкеров, но она наращивает свой нефтяной флот. В прошлом году пароходство уже получило два танкера от нижегородцев, а во второй половине 2006 г ожидает еще трех. За три года “Каспар” увеличил нефтеперевозочные мощности на 15%.

В конце января “Каспар” сделал новый заказ нижегородскому заводу “Красное Сормово”. Заказчику нужны два нефтяных танкера грузоподъемностью 13 тыс т каждый и общей стоимостью более \$31 млн.

Азербайджанское морское пароходство заказало новые танкеры потому, что уже в нынешнем году на транскаспийском экспортном маршруте появятся новые поставщики жидких углеводородов, например, малайзийская компания “Петронас”. Их число будет увеличиваться, как и объемы перевозок танкерами, и пароходство готовится к экспорту “большой” восточно-каспийской нефти

Судами Каспийского морского пароходства (КАСПАР) за I квартал 2005 года было перевезено 3 млн. 236 тыс. тонн различных грузов, что больше прогноза на 236 тыс. тонн и больше показателя аналогичного периода 2004 года на 59 тыс. тонн. Из общего объема перевезенных грузов танкерами пароходства пере-

везено 2,39 млн. тонн, паромами - 574 тыс. тонн, сухогрузами - 272 тыс. тонн. Большая часть грузоперевозок была осуществлена между портами стран СНГ (Актау-Махачкала, Окарем-Туркменбаши, Туркменбаши-Махачкала).

По Евразийскому транспортному коридору Каспия (Актау-Баку, Актау-Апшерон, Актау-Сангачалы, Окарем-Баку, Окарем - Апшерон, Окарем-Сангачалы, Туркменбаши-Баку, Туркменбаши-Апшерон, Туркменбаши-Сангачалы, Аладжа-Баку, Аладжа-Апшерон, Аладжа-Сангачалы) судами КАСПАРА было перевезено 2 млн. 424 тыс. тонн грузов (в том числе, 2 млн. 342 тыс. тонн - транзитных), что больше показателя аналогичного периода 2004 года на 310 тыс. тонн. Из этого объема 1 млн. 835 тыс. тонн было перевезено танкерами. За пределами Каспийского бассейна универсальным сухогрузным флотом КАСПАРА было перевезено 247 тыс. тонн грузов, что больше прогноза на 47 тыс. тонн.

В этом году по Азербайджанской государственной железной дороге планируется перевезти на 7% больше нефти и нефтепродуктов, чем в предыдущем. В 2004 году было перевезено 13 млн. тонн, сообщил М. Панахов. Однако по его словам, объем перевозок может быть значительно увеличен.

В настоящее время увеличиваются грузозахваты с казахстанской стороны для перевозки нефти через Каспий в порты Азербайджана и дальше по железной дороге в грузинские порты. Продолжаются также переговоры с компанией ChevronTexaco о возможности перевозки ее нефти по этому маршруту. Как отметил заместитель министра, это могут быть значительные объемы, однако их можно ожидать в 2006-2007 году.

При этом, как отметил представитель министерства транспорта, тарифы, предоставленные казахстанским грузоотправителям достаточно хорошие. В настоящее время пока нет разговора о возможнос-

**Таблица 1.**  
**Перевозки “Каспар” в 2003-2004 гг (млн т)**

| Направление перевозок | 2003 | 2004 |
|-----------------------|------|------|
| Из Казахстана         | 2.86 | 3.05 |
| Из Туркменистана      | 4.08 | 2.86 |
| В Иран и Россию       | 1.94 | 3.43 |

Источник: “Каспар”.

**Таблица 2.**  
**Прирост флота поддержки на шельфе Казахстана (судов в год)**

| 2005 | 2010 | 2015 |
|------|------|------|
| 15   | 50   | 89   |

**Источник: правительство Казахстана.**

ти их снижения. Существующие тарифы объясняются транспортными затратами.

Как отметил М.Панахов, азербайджанская сторона имеет возможность перевезти все более увеличивающиеся объемы грузов. Пропускная способность железной дороге позволяет сделать это. Однако необходимо укрепить локомотивный парк железной дороги. Кроме того, существуют вопросы в возможности грузинских портов обрабатывать увеличивающиеся объемы нефти и нефтепродуктов, которые будут поступать в будущем.

В январе-марте по Азербайджанской государственной железной дороге (АГЖД) было перевезено 3 млн. 740 тыс. тонн различных грузов. За аналогичный период прошлого года общий объем перевозок составил 3 млн. 277 тыс. тонн, что на 11,9% меньше чем в этом году, сообщили в управлении железной дороги. Из общего объема перевезенных грузов нефть и нефтепродукты составили 2 млн. 823,1 тыс. тонн (сырая нефть - 1 млн. 589,7 тыс. тонн), что на 4,4% больше показателя аналогичного периода прошлого года. В первом квартале прошлого года этот показатель был равен 2 млн. 734 тыс. тонн. (сырая нефть - 1 млн. 396 тыс. тонн), отметили в управлении.

В январе-марте 2005 года среднесуточная загрузка вагонов составила 699,4 вагона, а среднесуточная разгрузка вагонов - 557 вагона.

#### **Казахстан**

На северо-восточном берегу Каспия растет конкурентоспособность судоходной национальной морской компании "Казмортрансфлот". Вышедшей на рынок в начале этого десятилетия, "Казмортрансфлот" перевез в 2004 году 4,029 млн т жидких углеводородов, что почти на 60% больше, чем в 2003 г.

Казахстан пока использует арендованные суда, но в конце прошлого года получил от Выборгского судостроительного завода первый 12 тысячник, и заказал у него еще два таких же танкера. Корабли поступят к перевозчику в нынешнем году, и в планах "Казмортрансфлота" дальнейшее наращивание нефтяного флота.

Ведущий экспортный порт Каспийского моря - казахстанский Актау отгрузил в январе 2005 г нефтеналивных грузов почти на треть больше, чем в том же месяце прошлого года. Танкеры вывезли из

Актау более 800 тыс т жидких углеводородов против менее 590 тыс т год назад. За перевалку Актауский международный морской торговый порт берет \$4.71 с тонны сырой нефти.

Наращивание танкерного флота судоходная казахстанская компания совмещает с не менее успешным внедрением на рынок поддержки морских операций на Каспии.

По заказу Казахстана завод "Астраханский корабель" построил в 2004 г две баржи грузоподъемностью 3600 т. Сейчас они используются для возведения искусственных островов на месторождении Кашаган, которым оперирует итальянский "Аджив ККО".

"Казмортрансфлот" планирует заказать новые суда различного назначения: геофизические, грузовые, спасательные и тд - для участия в освоении национального сектора Каспийского моря. Программа этого освоения предусматривает увеличение в ближайшие десять лет флота поддержки почти на 100 судов (см. Таблицу 2). А в 2008 г "Казмортрансфлот" планирует ввести в эксплуатацию порт Ку-

**Справка:** По оценке казахстанских правительственных экспертов, в состав технического флота для поддержки нефтяных проектов на разведочной фазе требуются:

- буксиры для транспортировки барж, заводы кессонов и якорей,
- суда снабжения,
- транспортные плоскопалубные баржи,
- строительные баржи (оснащенные краном),
- баржи для перевозки гравия и песка,
- землечерпальные снаряды,
- баржи-челноки (для перевозки отходов и снабжения),
- баржи для топлива,
- исследовательские суда (батиметрические).

На стадии разработки и подготовки месторождений к эксплуатации потребуются суда для строительных и монтажных работ, а также:

- танкеры,
- вахтовые катера,
- трубоукладочные суда (в т.ч. с малой осадкой),
- баржи для перевозки труб,
- суда на воздушной подушке.

рык с начальной мощностью 7.5 млн т в год. Со временем она должна вырасти до 20 млн т нефти в год, а сам порт будет экспортировать продукцию, добытую на шельфе (м/р Кашаган) и в приморской зоне Мангистауского региона.

#### **Туркменистан**

Почти весь объем туркменских жидких углеводородов экспортируется морским путем. Основными поставщиками в среднесрочной перспективе должны стать "Драгон Ойл" и "Петронас" - до четырех миллионов тонн к 2010 г.

Однако в Туркменистане аналогичные Азербайджану и Казахстану показатели имеют меньший уровень, и пока что число задействованных судов колеблется в зависимости от темпа развития морских нефтяных проектов. Но, например, только проведение разведочных работ для эмирской "Драгон Ойл" увеличивает количество кораблей поддержки на туркменском шельфе на 26 единиц. Развитие других проектов до 2010 г потребует привлечения дополнительно не менее 50 судов различного назначения.

В туркменском порту Экерем компания "Petro Gas" из Эмиратов начала ремонт пирса, что является частью проекта по созданию терминала мощностью 10 млн т наливных грузов в год. Подрядчик работает на ремонте \$4.6 млн, а заказы на полномасштабное строительство могут составить около \$200 млн.

#### **Иран**

Иран, не ведущий добычу на Каспии, также стремится занять достойное место среди морских перевозчиков с упором на казахстанский экспорт.

Поэтому Казахстан в апреле предложил Ирану унифицировать документы о перевозке грузов на Каспии. Учитывая большой потенциал Казахстана и Ирана в торгово-экономической сфере, в настоящее время существует необходимость унификации морских перевозок между двумя странами на Каспийском море путем подписания соглашения по транспортировке грузов по единому коносаменту.

Об этом заявил посол Казахстана Сабит Таиров на встрече с вице-министром дорог и транспорта - управляющим директором Организации портов и судоходства Ирана Ахмадом Дониамали.

Кроме того, в целях упрощения взаимодействия порта Актау с портами ИРИ на Каспии, казахстанской стороной предложено открыть представительство казахстанского порта Актау в порту Анзали и, соответственно, представительство порта Анзали в порту Актау.

В свою очередь, А. Дониамали отметил наличие неиспользованных возможностей в деле взаимовыгодного сотрудничества

между Актауским портом и северными портами Ирана. Иранская сторона информировала, что в настоящее время специально для транспортировки нефти на Каспийском море, Ираном осуществлен заказ на строительство шести крупнотоннажных танкеров, объемом в 63 тыс. тонн, которые войдут в эксплуатацию через два года. Кроме того, сообщил он, иранская сторона проводит работы по увеличению мощности перевалки грузов порта Анзали с 1 млн. тонн до 5 млн. тонн в год.

Для увеличения транзита казахстанского зерна через иранскую территорию А.Дониамали предложил создать совместную ирано-казахстанскую компанию по строительству в порту Амирабад зернохранилища с соответствующей инфраструктурой. С целью проработки технических вопросов взаимодействия в области морских перевозок, стороны выразили готовность провести в Тегеране встречу специалистов порта Актау с представителями Организации портов и судоходства Ирана. Также стороны договорились о посещении казахстанскими специалистами иранских портов на Каспии.

#### Экспортное обеспечение

Задержка добычи в "Северо-Каспийском" проекте с 2005 на 2008 г приостано-

новила на некоторое время развитие морского сервиса в Казахстане. Но этот простой был компенсирован разногласиями компаний и правительства России в вопросе использования системы Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), что автоматически повысило актуальность морского экспорта казахстанской нефти.

Сегодня в Казахстане активно развиваются проекты "Северо-Каспийский" и "Тюб-Караган", в Туркменистане - "Челенкен" (эмиратский "Драгон Ойл") и "Блок-1" ("Петронас").

Число новых проектов в восточной и северной части Каспийского моря будет расти. А пуск, как уже упоминалось, в конце года трубопровода Баку - Джейхан, который в Казахстане уже предпочитают называть Актау-Баку-Тбилиси-Джейхан, предназначенного и для экспорта восточно-каспийской нефти, станет весомым стимулом для активности танкерных перевозок.

Международное СП "Тенгизшевройл", разрабатывающее крупнейшее сухопутное месторождение Тенгиз, сообщает о намерениях вывозить начиная с 2006 г по 12 млн т ежегодно.

"Карачаганак Петролеум Оперейтинг Компании", действующая на втором по запасам в Казахстане м/р Карачаганак, планирует с того же времени постоянно ис-

пользовать шесть крупнотоннажных танкеров для вывоза своего сырья, сообщает Rusenergy.

Такие производители нефти в приморской зоне как АО "Каражанбасмунай", АО "Мангистаумунайгаз", альянс оффшорной "Нельсон Ресурсез"/Китайской национальной нефтяной компании, планируют наращивать свою добычу и, соответственно, уровень танкерных перевозок.

Морские перевозки используют такие фирмы как "МунайИмпэкс" (торговая дочка Национальной компании "КазМунайГаз"), международная "ПетроКазахстан", АО "Актобемунайгаз". В 2005 г эти компании планируют выйти на уровень добычи 10 млн т нефти в год, основная часть которой отправится на экспорт.

Совокупность перечисленных факторов может означать и дефицит судов нефтяного предназначения, что активизирует развитие судоходных и судостроительных компаний, а также стимулирует нефтедобывающие компании в поддержке собственного флота.

В 2005 году региональный рынок морских услуг вступил в фазу устойчивого развития. Уже к концу нынешнего десятилетия прогнозируемый объем ежегодных морских перевалок нефти возрастет в 2,5 раза по отношению к прошлогоднему показателю в более чем 9 млн. тонн.

## ◆ OFIS MEBELI ◆ FƏRDI SIFARIŞ ◆ IDEAL DIZAYN

- Rəhbər dəstləri
- İşçi yerləri
- Mehmanxana mebeli
- Konfrans masaları
- Fərdi sifariş
- Məktəb mebeli
- Tibb mebeli

- Director's sets
- Working places
- Hotel furniture
- Conference tables
- Individual order
- School furniture
- Medical furniture



EMBAWOOD

1st salon, 106, str. F.Khoyski, Tel/Fax.: (+99412) 447-44-84, 465-27-47

2nd salon, 43, Tbilisi ave. Tel.: (+99412) 418-05-76, Tel/Fax.: (+99412) 510-25-01

E-mail: office@idealdizayn.az, www.idealdizayn.az

# AT THE INTERSECTION OF TRANSPORT CORRIDORS

**AZERBAIJAN STRONGLY DEVELOPS THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE**



The Minister of Transport of the Republic of Azerbaijan, Mr. Ziya Mammadov.

**Caspian Energy:** Mr. Mammadov, the Ministry has recently developed two strategy programs for development of transport field of Azerbaijan, could you please inform us about the major principles and projects of the documents?

The Minister of Transport of RA Ziya Mammadov: - Yes, it is true our Ministry elaborated and submitted for consideration to Government of the Republic two State programs. The first regarding upgrading and development of auto network roads and the second is the development of transport system of Azerbaijan.

According to the first program there is considered the construction, reconstruction and restoration of auto roads, and the second defines the priority directions and strategy goals of the Republic's transport system development. Both programs are planned for the period till 2014.

The first stage of State program realization on development of transport system is provided for restructurization of transport sector. It means, the division of management and guiding functions of State from the commercial functions and solving of important tasks by infrastructure develop-

ment of international transport corridors with the aim of the Republic's transit potential increasing.

At the second stage there is planned the solving of issues of transport system development directed for realization of strategy goals that connected with the long-term social-economy and geopolitical priorities of our Republic.

At present, under the control of the Ministry is fulfilled the operation by all fields of road transport complex for improvement and development of transport infrastructure. Among the operations are reconstruction of Baladjary steaming station for cleaning of tank truck, there are begun the works by completely repairing of Baku Railway Station of the Azerbaijan State Railway, reconstruction and full repairing of railway lines, full repairing of Baku International Marine Trade Port's cargo bridge of ferry crossing and marine passenger station, construction of Baku international depot complex.

Within the frame of State program there was commissioned in Baku international airport named after Heydar Aliyev the cargo terminal, begun the operations for reconstruction of Gandja airport and getting by airlines of new cargo and passenger airplanes for replenishment of aircraft park.

***New complexes will be operated in large transport corridors of Eurasia area as the realization of the East-Western (TRACECA) and North-Southern projects through the territory of Azerbaijan. What will the projects be fulfilled within the frame of stated programs?***

As you right mentioned, Azerbaijan geographical location allow it to be at the intersection of the two largest transport corridors and it obliges us to use it. State's participation in the projects of international transport corridors renders the supporting to political and economy independence of the Republic by increasing of its entrance opportunities into European and international markets through alternative transport routes, contribute to further regional coop-

eration among countries – programs and transit potential realization participants through the development of transport infrastructure, integration into international transport system's acceleration.

TRACECA is one of the shortest routes from Europe to Asia. The main multilateral Agreement about international transport for development of Europe-Caucasus-Asia corridor contributed to sense growth volume of shipments via corridor, including the transit shipments.

In 2004 the 41% from the total volume of deliveries by all types of transport is a share of TRACECA international corridor and the share of transit made 15,2%. In comparison with 1996 the volume of deliveries via TRACECA corridor increased to 1,7 times and transit to 2,4 times.

Azerbaijan participation in International Transport Corridor (ITC) "North-South" will create new possibilities for cooperation with countries of Persian Gulf and Indian Ocean in the sphere of transit supplies and international trade.

Azerbaijan officially appealed to the Ministry of Foreign Affairs of Iran in December 2001 – the countries depositaries for receiving of membership in the North-Southern corridor. In February 2005, Azerbaijan received the parties' assent regarding the Agreement about Azerbaijan joining into given corridor that reduce the time of cargoes' transportation from the North Europe to the South Asia for 10 days (sea route via Suez canal takes 35 days and via ITC "North-South" only 20-25 days). Presently, the supplies within the frame of the ITC make 5 mln. tons of freight for a year though ITC was designed for supplying of 15-20 mln. tons of freight for a year. However, optimists affirm that its turnover of goods can be reached up to 50 mln. tons.

Exploitation of railway area of international transport corridor "North-South" passing in the Azerbaijan territory will permit to reduce the time of freight transportation for 5-7 days in comparison with transportation through the Caspian. There is expected that the first year of the area operating will be



supplied 5 mln. tons and in further up to 20 mln. tons for a year.

In the aims of promoting to international supplies Azerbaijan should provide to other countries – participants of transport corridor with the right for transit of international transportation means, cargoes and passengers via its territory, also with more effectiveness assistance to international transit supplies via its territory.

For rendering of effectiveness operating of ITC passing via Azerbaijan is necessary to be implemented several important operations. There had already been elaborated the Transit Strategy project which realization will promote to upgrading of transport infrastructure, improving of standard-right base, its reaching to international standards, borders intersection's and custom declaration's simplification, increasing the corridor's profitability.

We should note that for increasing of TRACECA profitability there are used the rate discounts – to railway and marine supplies from 20% to 50% in the Azerbaijan part of corridor to transit freight deliveries.

***What operations are fulfilled with the goals of transport infrastructure quality improvement?***

We should note that there will be needed in the nearest 4 years \$1,5 bn of investments for realization of projects provided in State program of regions' social-economy development (for 2004-2008) on development of road-transport complex.

According to elaborated by the Ministry of Transport project of State program "Development and upgrading of auto roads network of the Republic of Azerbaijan" there was defined the priority directions of road-transport complex development, the priorities are in the nearest 4 years during which planned the completion of rehabilitation, reconstruction and construction of main auto transport transit corridors.

Within the frame of ITC passing through Azerbaijan there are fulfilled the operations for reconstruction of auto roads in several directions – in Baku - Alaty and Gandja – Gazakh, auto roads Baku-Alaty-Gazakh – Georgian border, in the area of Baku-Sumgayit the auto road Baku-Khudat – Russian border, in the road to Bilasuvar. The completion of majority part of operation is planned in the current year.

In result of 2004, there was launched the part of road Alaty-Hajigabul (Gazimammad) with extension 45 km. due to credits of Kuwait Fund, Islamic Bank of Development and share participation of the Azerbaijan Government. In accordance to signed Credit Agreement with the World Bank there are implemented the operations

in the auto road Gandja-Gazakh with extension 94 km., and at the same time the first area of Gandja-Shamkir with extension 21 km. was launched in February 2005. The completion of works according to credit agreement is planned this year. this year will also be completed the works on reconstruction of auto road Baku-Alaty (47 km) due to financing from the Republic's budget. In the nearest time there will be begun the works on reconstruction of auto road Hajigabul-Kurdamir (85 km) due to credits of the European Bank for Reconstruction and Development.

For meet to international standards of auto transport corridor "North-South" including the rehabilitation, reconstruction and building of road's area Baku-Russian border (208 km) was elaborated the technique-economy substitution (TES) and the project's elaborating. TES prepares regarding the area Baku-Astara-Iranian border due to grant of Iranian side.

At present, the credits proposals for financing of works on rehabilitation and reconstruction of auto roads corridor "North-South" on behalf of European Bank for Reconstruction and Development, Czech Export Bank, Iranian Bank for Development and Export, World Bank, Asian Development Bank and the banks of Iran, France, Germany and so on are under discussion of the Ministry.

In case of passage non-admission to Baku City of transit auto transport the "Pan Arab Consulting Engineers" elaborated TES rehabilitation, reconstruction and building of "Baku circular auto roads". Presently the operation is carried out in the direction of working project creation. After coordination with the interested parties and fulfillment of required expertise, there is planned to begin the operation by the end of 2005. The project's financing will be executed within the frame of credit agreement with Kuwait Fund and Fund Abu-Dabi with participation of country's government.

***Is there planned by the Ministry of Transport the possibility of turnpike models' introduction?***

Presently, there is not turnpike in the Republic of Azerbaijan. The question is under the stage of study. At present, there operates the tax in the Republic for utilizing of auto roads of general using by all owners of transport means, and for foreign owners there set the tax for entrance and trip on the roads of the Republic.

***Could you please inform us about privatization of transport units?***

In accordance to adopted Programs about privatization of State property in the

Republic of Azerbaijan the Ministry of Transport submitted for privatization of several structural subdivisions of road-transport complex. By measure of advisability to the level of market relations' development in the market of transport services the process of privatization in road-transport complex will be continued.

At that time, many parts in auto transport have already been privatized. There was launched the plant for processing of road signs that fully meet to requirements of international standards.

***Mr. Minister, instability of supplies via neighbour countries has a negative influence to corridor's operation. How the last events in Georgia and in Azerbaijan-Georgia border did reflect to oil and mineral oils transit via Azerbaijan?***

The events in Georgia took place at the end of 2003 and beginning of 2004 and fulfilled checking regarding the discrepancies in shipping papers had negatively influence to figure of freight supplies in Georgia direction. However, the management of the Ministry of Transport and Azerbaijan State Railway (ASR) realized the required operations with the main freight forwarders by increasing of supplies volume via Asia-Europe. At present, there is fulfilled the accelerated route supplies of petroleum products from main terminals of Azerbaijan to the border of Georgia for 16-18 hours, also provided with discounts for supplies under big volumes and taking additional measures on safety and freight's storage.

In result of stated and other measures the volume of deliveries on March of present year increased and daily make 44.000 tons of which 33.5.000 tons of petroleum products that for 7.000 and 4.000 tons more than in 2004.

We should note that by the order of the Caspian State Steamship (KASPAR) at shipbuilding plant "Krasnoye Sormovo" of RF is realized the construction of tanker with tonnage 13,4.000 tons which completion is planned by September 2005. There was signed the contract for construction of two more tankers with deadweight 13,4.000 tons.

Generally, since 1996 there is observed in transport sector of Azerbaijan the increasing of freight's deliveries by all types of transport (auto, railway, water and air). Average annual growth of volume made 14,9 %. In 2004 was transported 99,5 mln. tons of goods. On forecast for 2005 the figure increased up to 104,2 mln. tons or for 4,8%. Thus the figures are quite good and with further development of transport infrastructure they will continue their growth.

*Thanks for your interview.*

# НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ

## АЗЕРБАЙДЖАН ИНТЕНСИВНО РАЗВИВАЕТ ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Министр транспорта Азербайджанской Республики Зия Мамедов.

*Caspian Energy: Зия муаллим, Министерством транспорта недавно разработаны две стратегические программы развития транспортной отрасли Азербайджана, не могли бы Вы рассказать об основных принципах и проектах этих документов?*

Министр транспорта АР Зия Мамедов: - Да, действительно, нашим Министерством разработаны и представлены на рассмотрение правительства республики две государственные программы. Первая касается обновления и развития сети автомобильных дорог, вторая - развития всей транспортной системы в Азербайджане.

Согласно первой программе предусматривается строительство, реконструкция и восстановление автомобильных дорог общего пользования, вторая определяет приоритетные направления и стратегические цели развития транспортной системы республики. Обе программы рассчитаны на период до 2014 года.

Первый этап реализации госпрограммы по развитию транспортной системы предусматривает реструктуризацию транспортного сектора - разделение управленческих и регулирующих функций государства от коммерческих функций и решение первоочередных задач по развитию инфраструктуры международных транспортных коридоров с целью увеличения транзитного потенциала республики.

На втором этапе предусматривается решение задач развития транспортной системы, направленных на реализацию стратегических целей, которые непосредственно связаны с долгосрочными социально-экономическими и геополитическими приоритетами нашей республики.

В настоящее время под контролем министерства осуществляется работа по всем отраслям дорожно-транспортного комплекса по усовершенствованию и развитию транспортной инфраструктуры. Среди них - реконструкция Баладжарской пропарочной станции для промывки вагон-цистерн, начаты работы по капитальному ремонту Бакинского железнодорож-

ного вокзала Азербайджанской Государственной Железной Дорогой, реконструкция и капитальный ремонт железнодорожных путей, капитальный ремонт грузового моста паромной переправы и морского пассажирского вокзала Бакинского Международного Морского Торгового Порты, строительство Бакинского международного автовокзального комплекса,

В рамках госпрограммы в эксплуатацию сдан грузовой терминал в Бакинском международном аэропорту имени Гейдара Алиева, начаты работы по реконструкции Гянджинского аэропорта и приобретению авиакомпаниями новых грузовых и пассажирских самолетов для пополнения парка воздушных судов.

*Новые комплексы так или иначе будут задействованы в крупных транспортных коридорах евразийского пространства, как сегодня идет реализация проектов Восток-Запад (ТРАСЕКА) и Север-Юг по территории Азербайджана, какие еще проекты будут осуществляться в рамках этих программ?*

Как Вы верно заметили, Азербайджан по своему географическому расположению находится на пересечении двух крупнейших транспортных коридоров и это обязывает нас воспользоваться данным преимуществом. Участие государства в проектах международных транспортных коридоров оказывает поддержку политической и экономической независимости республики путем увеличения возможности ее выхода на европейские и международные рынки через альтернативные транспортные маршруты, способствует дальнейшему региональному сотрудничеству между странами - участниками программ и реализации транзитного потенциала посредством развития транспортной инфраструктуры, ускорения интеграции в международную транспортную систему.

ТРАСЕКА является одним из самых коротких маршрутов из Европы в Азию. Основное Многостороннее Соглашение о международном транспорте по развитию коридора Европа-Кавказ-Азия способствовало ощутимому росту объема перевозок по коридору, в том числе транзитных перевозок. В 2004 году 41% от общего объема перевозок всеми видами транспорта пришелся на долю международного коридора

ТРАСЕКА, а доля транзита составила 15,2%. По сравнению с 1999 годом объем перевозок по коридору ТРАСЕКА увеличился в 1,7 раза, а транзит в 2,4 раза.

Участие Азербайджана в международном транспортном коридоре (МТК) «Север-Юг» создаст новые возможности для сотрудничества со странами Персидского залива и Индийского Океана в сфере транзитных перевозок и международной торговли.

В декабре 2001 года Азербайджан официально обратился в Министерство иностранных дел Ирана - страны депозитария за получением членства в коридоре Север-Юг. В феврале 2005 года Азербайджан получил согласие сторон Соглашения о принятии Азербайджана в данный коридор, который сокращает время транспортировки грузов из Северной Европы в Южную Азию как минимум на 10 суток (путь морем через Суэцкий канал занимает 35 дней, а по МТК «Север-Юг» 20-25 дней). В настоящее время перевозки в рамках данного МТК составляют порядка 5 млн. тонн грузов в год, хотя МТК рассчитан на перевозку 15-20 млн. тонн грузов в год, однако оптимисты утверждают, что его грузооборот можно довести и до 50 млн. тонн.

Эксплуатация железнодорожного участка международного транспортного коридора «Север-Юг», проходящего по территории Азербайджана позволит сократить время транспортировки грузов на 5-7 дней по сравнению с транспортировкой через Каспий. Ожидается, что в первый год функционирования этого участка по нему будет перевезено 5 млн. тонн, а в дальнейшем - до 20 млн. тонн в год.

В целях содействия международным перевозкам Азербайджан должен предоставлять другим странам-участникам транспортных коридоров право транзита международных транспортных средств, грузов и пассажиров через свою территорию, обеспечивать наиболее эффективное содействие международным транзитным перевозкам товаров по своей территории.

Для обеспечения эффективного функционирования международных транспортных коридоров, проходящих по территории Азербайджана, необходимо выполнить ряд

первоочередных работ. В поддержку решения этих задач уже разработан проект Транзитной Стратегии, осуществление которого будет способствовать модернизации транспортной инфраструктуры, совершенствованию нормативно-правовой базы, доведению ее до международных стандартов, упрощению процедур пересечения границ и таможенного оформления, повышению привлекательности коридоров.

Следует отметить, что для повышения конкурентоспособности ТРАСЕКА в азербайджанской части коридора к транзитным грузоперевозкам применяются тарифные скидки - на железнодорожные и морские перевозки от 20% до 50%.

**Какие работы ведутся с целью улучшения качества транспортной инфраструктуры?**

Надо отметить, что для реализации проектов, предусмотренных в Государственной программе социально-экономического развития регионов (на период 2004-2008 гг.) по развитию дорожно-транспортного комплекса в ближайшие 4 года потребуется \$1,5 млрд инвестиций.

Согласно разработанному Министерством транспорта проекту госпрограммы "Развитие и обновление сети автомобильных дорог Азербайджанской Республики" определены приоритетные направления развития дорожно-транспортного комплекса, приоритетом являются ближайшие 4 года, в течение которых планируется завершение реабилитации, реконструкции и строительства главных автотранспортных транзитных коридоров.

В рамках международных транспортных коридоров, проходящих по территории Азербайджана, осуществляются работы по реконструкции автомобильных дорог в нескольких направлениях - на участках Баку - Аляты и Гянджа - Газах, автомобильной дороги Баку - Аляты - Газах - граница Грузии; на участке Баку - Сумгаит автомобильной дороги Баку - Худат - граница России; на дороге в Билясувар. Окончание большей части работ предусматривается в текущем году.

По итогам 2004 года в эксплуатацию введен участок дороги Аляты-Гаджигабул (Казимагомед), протяженностью 45 км за счет кредитов Кувейтского Фонда, Исламского Банка Развития и долевого участия правительства Азербайджана. В соответствии с подписанным Кредитным Соглашением со Всемирным Банком, выполняются работы на автодороге Гянджа-Газах, протяженностью 94 км, и при этом первый участок Гянджа-Шамкир протяженностью 21 км введен в эксплуатацию в феврале 2005 года. Окончание работ согласно кредитному соглашению предусматривается в текущем году. В этом году также будут завершены работы по реконструкции автомобильной дороги Баку-Аляты (47 км) за счет финансирования из бюд-

жета республики. В ближайшее время будут начаты работы по реконструкции автомобильной дороги Гаджигабул-Кюрдамир (85 км) за счет кредитов Европейского Банка Реконструкции и Развития.

Для доведения до международных стандартов и норм автотранспортного коридора «Север-Юг», включая реабилитацию, реконструкцию и строительство участка дороги Баку-граница России (208 км), разработано технико-экономическое обоснование (ТЭО) и разрабатывается проект, а по участку Баку - Астара - граница Ирана, за счет гранта, выделенного Иранской стороной, готовится ТЭО.

В настоящее время на рассмотрении Министерства находятся кредитные предложения по финансированию работ по реабилитации и восстановлению автодороги коридора «Север-Юг» со стороны Европейского Банка Реконструкции и Развития, Чешского Экспортного Банка, Иранского Банка Развития и Экспорта, Всемирного Банка, Азиатского Банка Развития и банков Ирана, Франции, Германии и др.

В целях недопущения проезда в город Баку транзитного автотранспорта, фирма «Pan Arab Consulting Engineers» разработала ТЭО реабилитации, реконструкции и строительства "Бакинской окружной автодороги". В настоящее время работа ведется в направлении создания рабочего проекта. После согласования с заинтересованными сторонами и проведения соответствующей экспертизы, планируется начать работы к концу 2005 года. Финансирование проекта будет осуществлено в рамках кредитного соглашения с Кувейтским Фондом и Фондом Абу-Даби, при участии правительства страны.

**Рассматривается ли Министерством транспорта возможность внедрения модели платных дорог?**

По автомобильным дорогам общего пользования в Азербайджанской Республике платных дорог в настоящее время не имеется. Этот вопрос находится на стадии изучения. В настоящее время в Республике действует налог на использование автомобильных дорог общего пользования всеми владельцами транспортных средств, а для зарубежных владельцев установлен налог за въезд и проезд по дорогам Республики.

**Как обстоят дела с приватизацией транспортных объектов?**

В соответствии с принятыми Программами о приватизации государственного имущества в Азербайджанской Республике, Министерством транспорта представлены на приватизацию ряд структурных подразделений дорожно-транспортного комплекса. По мере целесообразности и адекватно уровню развития рыночных отношений на рынке транспортных услуг процесс приватизации в дорожно-транспортном комплексе будет продолжен. В

настоящее время в автомобильном транспорте значительная часть объектов уже приватизирована. В эксплуатацию был пущен завод по производству дорожных знаков, полностью отвечающий требованиям международных стандартов.

**Г-н министр, нестабильность перевозок через соседние страны негативно влияет на работу коридоров, как отразились последние события в Грузии и на азербайджано-грузинской границе на транзите нефти и нефтепродуктов через Азербайджан?**

События в Грузии, происходящие в конце 2003 и начале 2004 годов, а также проводимые проверки в конце 2004 и начале 2005 годов в связи с обнаружением несоответствия в перевозочных документах, отрицательно повлияли на показатель объема перевозок грузов, следующих в направлении Грузии. Однако руководство Министерства транспорта и Азербайджанской государственной железной дороги (АГЖД) провели соответствующие работы с основными грузоперевозчиками по увеличению объема перевозок по маршруту Азия - Европа.

В настоящее время осуществляется ускоренная маршрутная перевозка нефтепродуктов из основных терминалов Азербайджана до границы Грузии за 16-18 часов, предоставляются скидки на перевозки грузов при больших объемах, принимаются дополнительные меры по безопасности и сохранности грузов.

В результате указанных и других мер, объем перевозок в марте текущего года увеличился, на сегодняшний день среднесуточная погрузка грузов составляет 44 тысячи тонн, из которых 33,5 тысяч тонн нефтепродукты, что соответственно на 7 и 4 тысячи тонн больше показателей 2004 года. Надо также отметить, что по заказу Каспийского государственного морского пароходства (КАСПАРА) на судостроительном заводе «Красное Сормово» РФ ведется строительство танкера грузоподъемностью 13,4 тыс. т., завершение которого намечается к сентябрю текущего года. Подписан контракт на строительство еще двух танкеров дедеитом 13,4 тыс. тонн.

В целом, начиная с 1996 года, в транспортном секторе Азербайджана наблюдается непрерывный рост объема перевозок грузов всеми видами транспорта (автомобильный, железнодорожный, водный, воздушный). Среднегодовой рост объема перевозок составил 14,9 %. В 2004 году было перевезено 99,5 млн. тонн грузов. По прогнозам на 2005 год этот показатель увеличится до 104,2 млн. тонн или на 4,8%. Так что показатели, достаточно обнадеживающие и по мере дальнейшего развития транспортной инфраструктуры, они будут и далее динамично расти.

*Благодарю Вас за интервью.*

# THERE WERE DEFINED THE BASIC DIRECTIONS OF ALTERNATIVE AND RENEWED ENERGY SOURCES USING



The Ministry of Industry and Energy of the Republic of Azerbaijan, Mr. Majid Karimov.

**Caspian Energy: Mr. Karimov, what is the stage of headed by you Ministry's structure formation?**

The Ministry of Industry and Energy of the Republic of Azerbaijan, Mr. Majid Karimov: The established on the base of Decree of the President of the Republic of Azerbaijan, National Leader Heydar Aliyev dated April 18, 2001 the Ministry of Fuel and Energy (MFE) as a body of central executive power has realized and fulfilled the State policy in Fuel and Energy Complex (FEC) for more than three years. We should note that such kind of large companies like SOCAR, JSC "Azerigaz" and "Azerenerji" join to FES of Azerbaijan. In accordance to done reforms in the aim of improvement of state department structure on the base of Decree of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev dated December 6, 2004 the obligations of the MFE were transferred to founded by the same Decree Ministry of Industry and Energy (MIE). Presently, there are carried out the works on development of standard-lawful base connected with the MIE activity.

**What did change with adding the new obligations to the Ministry regarding the industry of Azerbaijan?**

In connection with establishment of MIE by Decree of the President of the republic it was transferred the extra obligations connected with State regulation and control in the field of industry. By about 3.000 plants join into industry and fuel-energy complex of

the Republic. In the terms of dynamically development of some industry branches the one of main tasks is the increasing of using level of presence scientific-technical and trained potential. The successful implementation of "State Program of the Republic of Azerbaijan on development of Fuel Energy Complex (2005-2015)", confirmed by the President of the Republic of Azerbaijan dated February 14, 2005 promoted for construction of new plants and factories in the country, opening of new working places and common development of industry branches in the Q I of 2005.

The acceleration of industry branches development depends on creation of profitable processing environment, improving of industry processing structure on market economy, increasing of competitive of industry plants both in domestic and foreign markets, attraction of technologies as investments. The solving of all matters will be defined in profitable MIE activity and we will build all efforts for their successful implementation.

**Which does strategy and plans on attraction of new foreign investments in oil sector of country, signing of new agreements on development of Azerbaijan oil and gas structures, forecasts for decade?**

Since signing of September 20, 1994 the "Contract of the Century" on development of "Azeri-Chirag-Gunashli" (ACG) with famous foreign oil companies of leading countries of the world, there was laid by National Leader Heydar Aliyev of Azerbaijan the base of new

oil and gas strategy of the Republic of Azerbaijan.

Today, there were signed in Azerbaijan 25 oil contracts with 35 companies from 15 countries of the world. The volume of investments on stated contracts is estimated at 70 bn USD. Forecasted profits of the republic make 40-60 bn USD. Today, there was invested to development of Azerbaijan oil industry infrastructure by about 9 bn USD of foreign investments.

For effective profit using from oil and gas production the Government of Azerbaijan established the state Oil Fund. The profits accumulated in the fund will be invested into economy of Azerbaijan, particularly into sphere of non-oil sector that will be resulted for improvement of population's social condition, opening of new working places and common to acceleration of economy development. Realization of these projects is major priority of Azerbaijan government.

At present there is continued the intensive work over major four projects having the main meaning for the Republic and generally for country. The first is development of ACG field, the second – development of gas condensate "Shah Deniz" field, the third – construction of main export pipeline Baku-Tbilisi-Ceyhan named after Heydar Aliyev and the forth – construction of the South Caucasus Pipeline Baku-Tbilisi-Erzurum.

Implementation of stated projects will let to reach the oil production in the Republic of Azerbaijan by 2010 up to 60 mln tons and gas – up to 20 bcm for a year.

Introduction of modern technology of oil and gas production, using of advance oil





# Ata Holding

*"Synergy" for Azerbaijan...*

- ◆ AtaBank
- ◆ AtaInsurance
- ◆ AtaLeasing
- ◆ AtaIndustry
- ◆ AtaConstruction
- ◆ AtaTourism
- ◆ AtaConsulting
- ◆ AtaAudit
- ◆ AtaTechnology
- ◆ AtaSecurity



1st Ceremony of the presenting of International Prize  
**CASPIAN ENERGY  
AWARD 2005**  
HOLDING OF THE YEAR

102, S. Bedelbeyli street  
AZ1010, Baku, Azerbaijan  
Tel: (+994 12) 444 60 60  
Fax: (+994 12) 444 61 61  
e-mail: [ataholding@ataholding.az](mailto:ataholding@ataholding.az)  
[www.ataholding.az](http://www.ataholding.az)



and gas equipment, organization of modern coastal infrastructure the large utilizing of international standards will promote to development of oil and gas industry of the region.

At present within the frame of signed agreements there are carried out the geology prospecting operations in the Azerbaijan sector of the Caspian Sea. Furthermore, there are fulfilled the works by attraction of foreign investments for restoration of oil and gas structures in onshore.

**What about the realization of oil and gas export project via pipeline named after Heydar Aliyev and South Caucasus gas pipeline?**

There are large perspectives of oil and gas production in the sectors of the Caspian. In this connection the important subject is the Caspian oil and gas supplying to European and world markets for providing of growth needs in the world energy carriers economy.

Presently, there is continued the construction of BTC oil pipeline named after Heydar Aliyev with extension 1768, capacity - 50 mln. tons of oil for a year. For today 97% of operations has already been done and the volume of investments makes approximately 2,8 bn USD. On May 10, 2005 the filling was begun at Sangachal terminal. And on May 25 will be begun the filling of Azerbaijan part's BTC pipeline. The first oil from Ceyhan to Mediterranean sea is planned to export at the end of 2005.

From technical point of view the pipeline will meet to highest technology, constructive, ecology requirements and will be provided with pipeline's protection systems from increasing of pressure, appearing of escapes, cathode protection, telecommunication, high integrated SCADA system by control and management of transportation process that meets to modern requirements of technique safety, health and environment protection. Totally the investments made 4

bn USD. On base of Ankar and Istanbul declarations there are fulfilled the negotiations around the main intergovernmental contracts and agreements on transportation of Kazakhstan's oil via Aktau-Baku and further through BTC. There are realized the operations by investigations and determination the opportunities of Azerbaijan and Kazakhstan infrastructure, defined the necessary charges and volumes of units' construction for providing with oil transportation from Kazakhstan to Azerbaijan with further connecting to BTC.

Extracted gas at "Shah Daniz" will be exported via Georgia to the Turkish markets and then to Europe. At the beginning of October 2004 the construction of the South Caucasus pipeline Baku-Tbilisi-Erzurum was begun. The extension of pipeline will be 915 km., capacity - more than 20 bcm for a year, totally the investments made 1 bn USD. At present 70% has been implemented, invested 700 mln. USD. Construction completion is planned to September 2006.

**There are many projects in Azerbaijan by improvement of energy system. We would like to know about further operations in the filed?**

There "State Program of the Republic of Azerbaijan on FES development (2005-2015)" confirmed by the decree of the President of the Republic of Azerbaijan dated February 14, 2005 is considered the plan of measures for development of energy power system.

The plan of measures includes the creation of new generated powers, reconstruction and upgrading of existent energy powers. In the aim is considered the construction in Sumgayit of ecology clear energy power of modern type with high efficiency and with 500 mWt. There will be set at station the equipment Siemens made.

According to State program there is also considered the construction of great second queue CSPS "North" with 400 mWt of modern type due to long-term and privilege

Japanese credit, reconstruction of CSPS Ali-Bayramli, upgrading of 1-8 energy blocks of the Republic of Azerbaijan CSPS and 1 and 3 hydro aggregates of Mingachaur CSPS.

The program also considers the construction of energy transmission lines of high voltage, new substations, complete repairing and increasing of power of existent substations and transmission of power lines, creation of modern dispatcher control system as SCADA, increasing of powers of transmission power lines in the goals of energy exchange between energy systems with the Russian and Iran.

In the purpose of increasing of energy power of Nakhchivan AR is planned the creation of new generated powers and enlargement of network with high voltage. In State program is planned the complex of measures that will provide with the improvement of distribution power networks. There is planned the creation of information base and lines' improvement.

**Which projects will be realized in connection with adopting of State program on execution of alternative sources of energy, which realization your Ministry is obliged?**

In connection with "State program on realizing of alternative and renewed sources of energy" confirmed by the Decree of the President of the Republic of Azerbaijan dated October 21, 2004 and the coordinator of the program the MIE is defined. There is defined the main goals connected with using of potential sun energy, geothermal water, hydro energy of mountain rivers and water channels, including energy biomass.

There is also considered the improvement of legal base of the Republic of Azerbaijan by introduction of papers in the field. The attraction of investors into projects on utilizing of alternative ad renewed energy sources, stimulating of conditions' creations for their activity and implementation of works aimed for providing of the first class sail in the energy market of ecologically clear energy products is planned.

Regarding the measures are planned the informing of population about alternative and renewed energy sources, development of school-books and training.

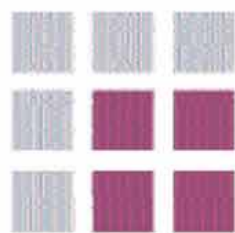
In connection of state program in the goals of investors' attraction, study of international experience, inviting of foreign producers to the country, the applications of MIE to foreign finance institutes, embassies, international organizations and foreign companies that got great working experience in the field. At present, there are fulfilled the works on realization of different projects joint with several international organizations and foreign companies.

*Thanks for your interview*

11th Azerbaijan International Exhibition

CONSTRUCTION

# Baku Build



19-22 october 2005

Baku, Azerbaijan



sanitary ware



interiors



windows & doors



heat\*vent



buildtech



garden



lighting



saunas & swimming pools



building materials



ceramic & stone



flooring

## ORGANISERS:



Tel.: +44 (0) 20 7596 5004  
Fax: +44 (0) 20 7596 5111  
E-mail: kmehdiyev@ille-exhibitions.com



Tel.: +994 12 447 47 74  
Fax: +994 12 447 89 98  
E-mail: build@ilcca.az

[www.bakubuild.az](http://www.bakubuild.az)  
[www.caspianworld.com](http://www.caspianworld.com)

# ОПРЕДЕЛЕННЫ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Министр промышленности и энергетики Азербайджанской Республики Меджид Керимов.

*Caspian Energy: Меджид муаллим, на каком этапе находится формирование структуры, возглавляемого Вами министерства?*

Министр промышленности и энергетики АР Меджид Керимов: Созданное Указом Президента Азербайджанской Республики, общенационального лидера Гейдара Алиева от 18 апреля 2001 года Министерство Топлива и Энергетики, как орган центральной исполнительной власти более трех лет формировало и претворяло в жизнь государственную политику в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Следует отметить, что такие крупные предприятия, как ГНКАР, акционерные общества «АзериГаз» и «Азербэнеджи» входят в ТЭК Азербайджана. В соответствии с последовательно проводящимися структурными реформами и в целях совершенствования государственной управленческой структуры Указом Президента Азербайджана Ильхама Алиева от 6 декабря 2004 года функции Министерства Топлива и Энергетики были переданы созданному этим же Указом Министерству Промышленности и Энергетики. В настоящее время проводятся работы по разработке нормативно-правовой базы, связанной с деятельностью Министерства Промышленности и Энергетики (МПЭ).

*Что изменилось с прибавлением к министерству новых обязательств, касающихся промышленности Азербайджана?*

В связи с созданием Министерства Промышленности и Энергетики Указом Президента республики ему были переданы дополнительные функции, связанные с государственным регулированием и контролем в области промышленности. В промышленный и топливно-энергетический комплекс республики входят около 3 тысяч предприятий. Сегодня, в условиях динамичного развития ряда отраслей промышленности, одной из основных задач является повышение уровня использования уже имеющегося в стране высокого научно-технического и

кадрового потенциала. Успешное претворение в жизнь «Государственной Программы Азербайджанской Республики по развитию топливно-энергетического комплекса (2005-2015 гг.)» утвержденной Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 14 февраля 2005 года придало толчок строительству новых заводов и фабрик по республике, открытию новых рабочих мест и в целом развитию отраслей промышленности. Яркий пример тому высокие темпы роста производства промышленной продукции в первом квартале 2005 года.

Ускорение развития отраслей промышленности республики напрямую зависит от создания выгодной производственной среды, совершенствования структуры промышленного производства по принципам рыночной экономики, повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, как на внутреннем, так и внешнем рынках, привлечения в форме инвестиций передовых технологий. Решение всех этих вопросов в значительной мере будет определяться плодотворной деятельностью Министерства Промышленности и Энергетики, и мы приложим все усилия для их успешного претворения в жизнь.

*Какова стратегия и планы по привлечению новых иностранных инвестиций в нефтяной сектор страны, подписанию новых соглашений по разработке азербайджанских нефтегазовых структур, прогнозы на предстоящие десятилетия?*

С подписанием 20 сентября 1994 года «Контракта века» по разработке месторождений «Азери»-«Чираг»-«Гюнешли» (АЧГ) с известными зарубежными нефтяными компаниями ведущих стран мира общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым были заложены основы новой нефтегазовой стратегии Азербайджана.

На сегодня в Азербайджане подписано 25 нефтяных контрактов с 35-ю компаниями, представляющими 15 стран мира. Объем инвестиций по этим контрактам оценивается свыше 70 млрд. долларов США. Прогнозируемые доходы республики составляют 40-60 млрд. долларов США. На сегодняшний день на

развитие инфраструктуры нефтяной промышленности Азербайджана уже вложено более 9 млрд. долларов США иностранных инвестиций.

Для эффективного использования прибыли от добычи нефти и газа правительством Азербайджана был создан Государственный Нефтяной Фонд. Доходы, накопленные в этом Фонде, будут инвестированы в экономику Азербайджана, в частности, в сферы ненефтяного сектора, что в свою очередь приведет к улучшению социального положения населения, к созданию новых рабочих мест и в целом ускорению динамики экономического развития. Реализация этих проектов является основным приоритетом правительства Азербайджана.

В настоящее время продолжают интенсивные работы над основными четырьмя проектами, имеющими важное значение для республики и стран региона. Первый из них - это полномасштабная разработка нефтяных месторождений «Азери»-«Чираг»-«Гюнешли», второй - разработка газоконденсатного месторождения «Шах Дениз», третий - строительство Основного Экспортного Трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан им. Гейдара Алиева, и четвертый - строительство Южно-Кавказского Трубопровода Баку-Тбилиси-Эрзурум.

Реализация данных проектов позволит довести добычу нефти в Азербайджанской Республике к 2010 году до 60 млн. тонн, а газа - до 20 млрд. кубометров в год.

Внедрение современных технологий нефтегазодобычи, применение передового нефтегазопромыслового оборудования, организация современной береговой инфраструктуры и широкое использование международных стандартов будут способствовать развитию нефтегазовой промышленности региона.

В настоящее время в рамках подписанных соглашений продолжают геологоразведочные работы в азербайджанском секторе Каспийского моря. Кроме того, ведутся работы по привлечению иностранных инвестиций для разработки нефтегазовых структур на суше.

*На каком этапе находится реализация проекта экспорта нефти и газа посредством нефтепровода им. Гейда-*



### **ра Алиева и Южно-кавказского газопровода?**

В секторах Каспийского моря имеются большие перспективы добычи нефти и газа. В связи с этим, важнейшей задачей является доставка нефти и газа Каспийского региона на европейский и мировой рынок для обеспечения растущих потребностей мировой экономики в энергоносителях.

В настоящее время продолжается строительство экспортного нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан им. Гейдара Алиева протяженностью 1768 км с пропускной способностью 50 млн. тонн нефти в год. На сегодняшний день выполнено около 97% строительных работ, а общий объем капитальных вложений составляет около 2,8 млрд. долларов США. 10 мая этого года начато заполнение нефтью Головной насосной станции на Сангачальском терминале, а 25 мая началось заполнение азербайджанского участка трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

Первую нефть из порта Джейхан на Средиземном море планируется экспортировать в конце 2005 года. С технической стороны этот трубопровод будет отвечать самым высоким технологическим, конструктивным, экологическим требованиям и будет снабжен системами защиты трубопровода от превышения давления, обнаружения утечек, катодной защиты, телекоммуникационной связи, высокоинтегрированной системой SCADA по контролю и управлению процессом транспортировки, отвечающим современным требованиям техники безопасности, охраны здоровья и окружающей среды. Общий объем капиталовложений в этот проект составит около 4 млрд. долларов США.

На основе Анкарской и Стамбульской деклараций ведутся переговоры вокруг основных принципов межправительственных соглашений и договоров по транспортировке казахстанской нефти по маршруту Актау-Баку и далее по нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан. Сейчас ведутся работы по исследованию и определению возможностей инфраструктуры Азербайджана и Казахстана, определяются необходимые капитальные затраты и объемы строительства новых объектов для обеспечения транспортировки нефти из Казахстана в Азербайджан с дальнейшим подключением к нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан.

Газ, добываемый с месторождения «Шах Дениз», планируется экспортировать через территорию Грузии на рынки Турции и далее в Европу. В начале октября 2004 года начато строитель-

во Южно-Кавказского трубопровода по маршруту Баку-Тбилиси-Эрзурум, по которому газ будет транспортироваться в Грузию и Турцию. Протяженность трубопровода до грузино-турецкой границы составит 915 км с пропускной способностью более 20 млрд. кубометров в год, а общий объем капитальных вложений – около 1 млрд. долларов США. В настоящее время по проекту выполнено около 70% всех работ, инвестировано свыше 700 млн. долларов США. Завершение строительства намечено на сентябрь 2006 года.

### **В Азербайджане накопилось много проектов по улучшению энергосистемы, каковыми будут следующие шаги в этой области?**

В «Государственной Программе Азербайджанской Республики по развитию ТЭК (2005-2015 гг.)», утвержденной Распоряжением Президента от 14 февраля 2005 года предусмотрен план мероприятий по развитию электроэнергетической системы. Данный план мероприятий включает создание новых генерируемых мощностей, реконструкцию и модернизацию существующих электростанций. В этом направлении предусмотрено строительство в г. Сумгаите экологически чистой электростанции современного типа с высоким КПД и мощностью 500 МВт. На станции будет установлено оборудование компании Siemens.

Согласно Госпрограмме, предусматривается также строительство не имеющей аналогов в странах СНГ второй очереди ГРЭС «Северная» мощностью 400 МВт современного типа за счет долгосрочного и льготного японского кредита, реконструкция Али-Байрамлинской ГРЭС, модернизация 1-8 энергоблоков Азербайджанской ГРЭС, а также 1 и 3 гидроагрегатов Мингечаурской ГЭС.

Программой также предусмотрены прокладка линий электропередач высокого напряжения, строительство новых подстанций, капитальный ремонт и увеличение мощностей существующих подстанций и передающих электрических линий, создание современных диспетчерских управленческих систем типа SKADA, увеличение мощностей передающих электрических линий в целях увеличения энергообмена между энергосистемами с соседними Россией и Ираном.

В целях улучшения обеспечения электроэнергией Нахчыванской АР планируется создание новых генерируемых мощностей, а также расширение сети высокого напряжения. В Госпрограмме предусмотрен комплекс мероприятий, которые обеспечат улучшение работы распределительных электрических сетей. В

плане мероприятий предусмотрены также создание информационной базы, усовершенствование узлов учета.

### **Какие проекты будут реализованы, в связи с принятием Госпрограммы по использованию альтернативных источников энергии, исполнение которой возложено на возглавляемое Вами министерство?**

В соответствии с «Государственной Программой по использованию альтернативных и возобновляемых источников энергии», утвержденной Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 21 октября 2004 года, координатором выполнения Программы определено Министерство Промышленности и Энергетики. В Госпрограмме определены основные направления по реализации мероприятий, связанных с использованием потенциала энергии ветра, как самого выгодного источника энергии для нашей республики, а также использованием энергии солнца, геотермальных вод, гидроэнергии горных рек и водных каналов, а также энергии биомассы.

В Госпрограмме предусмотрено и совершенствование правовой базы Азербайджанской Республики по внедрению альтернативных и возобновляемых источников энергии, а также подготовка нормативно-правовых документов в этой области. Предусмотрено также привлечение инвесторов в проекты по использованию альтернативных и возобновляемых источников энергии, стимулирование создания соответствующих условий для их деятельности и проведение работ в направлении обеспечения первоочередного сбыта на энергетическом рынке экологически чистой энергетической продукции.

В плане мероприятий предусмотрены информирование населения об альтернативных и возобновляемых источниках энергии, разработка учебных пособий в этой области, а также обучение.

В связи с исполнением Госпрограммы, в целях привлечения инвесторов, изучения международного опыта, приглашения в страну иностранного производителя, Министерством Промышленности и Энергетики были направлены обращения в международные финансовые институты, посольства, международные организации и иностранные компании, накопившие большой опыт работы в данной области.

В настоящее время проводятся работы по реализации различных проектов совместно с рядом международных организаций и иностранных компаний.

*Благодарю Вас за интервью.*

# FEC PRIORITY WILL BECOME IMPROVING THE PROCESSING OF PETROLEUM PRODUCTS



Deputy Minister of Economy Development and Trade of the Russian Federation, Mr. Andrey Sharonov.

**Caspian Energy:** Mr. Sharonov, RF's present strategy in the Caspian, what do you think should RF set out the relations with the Caspian countries in particular with Azerbaijan, Kazakhstan, Turkmenistan and Iran in the sphere of the Caspian resources' development and providing with oil and gas export to world market?

Deputy Minister of Economy Development and Trade of the Russian Federation Andrey Sharonov: Russia Federation has an agreement about cooperation in the field of FEC with Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan where is touched the issues regarding development of the Caspian resources and providing with oil & gas export.

There is planned the development of CIS Caspian countries' oil transit routes for providing with oil export from the Caspian resources due to increasing of capacity of Atyrau-Samara oil pipeline up to 25-30 mln. tons for a year and oil pumping offshore terminals in Novorossiysk and Tuaps up to 59 mln. tons of oil for a year, also the achievement of designed power of the CPC oil pipeline up to 67 mln. tons for a year.

Baku-Novorossiysk oil pipeline with designed power up to 15 mln. tons can serve for oil supplying for export from

Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan. However, last years because of resources lack it is used no more than 30-40%.

There was signed contract between the Presidents of Turkmenistan and Russia in April 2003 about cooperation in gas field. According to it, there is planned the supplying of Turkmenistan gas to Russia from 5-6 bcm in 2004 up to 70-80 bcm in 2009-2028, including the building and reconstruction of main gas pipelines for providing with Central Asia gas to Europe.

Presently, Russia considers the Kazakhstan's proposal about attraction of the Russian oil resources totally 10 mln. tons for Atasu-Alashankou oil pipeline to China.

**Russia lays the emphasize into development of crude hydrocarbon export while Europe has needs in products of average depth oil refining, will there be taken measures in increasing of ready products export?**

I guess it is important to say that oil export in 2004 increased to 1,8 times instead of 2000 and petroleum products from 63 mln. up to 83 mln. tons or to 1,3 times. As we see the increasing of mineral oils export is not little. But we should note that at present there is fulfilled the export of petroleum products mainly of poor quality and "intermediate products" (virgin fuel oil, several marks of diesel and bunker fuel).

For satisfying of perspective domestic demand for petroleum products and their export is planned the development of oil refining field on the base of deeper using of oil stock. Priority will become improving the processing of petroleum products.

In Russian energy strategy is planned the construction of Sizran-Saratov-Volgograd-Novorossiysk and Kstovo-Yaroslavl-Kirishi-Primorsk oil pipelines for optimizing of export supplying of petroleum products. There was accepted the decision regarding the latter by the Government of the Russian Federation.

**What are the Russian oilmen perspectives in the market of Asian-Pacific ocean region where dominates the Near East producers?**

The Russian oilmen perspectives in the market of Asian-Pacific Ocean region are not bad. Oil demand in APR for last times regularly growth and according to experts it will increase to 1,5 times (up to 1530 mln. tons) by 2010 and up to 2250 mln. tons by 2030. Thus everybody will be satisfied. We have the preference ahead of Near East oil producers which is the shorter distance of oil supplying. We have already supplied to China approximately 6 mln. tons of oil by railway in 2004 and we are going to reach it up to 15 mln. tons in 2006. As you aware in December 2004 the Government of the Russian Federation adopted the decision about the construction of East Siberia-Pacific Ocean oil pipeline for oil supplying to APR.

**Are you satisfying with present macro-economy figures of development. What do you think, on what fields special emphasize should be made?**

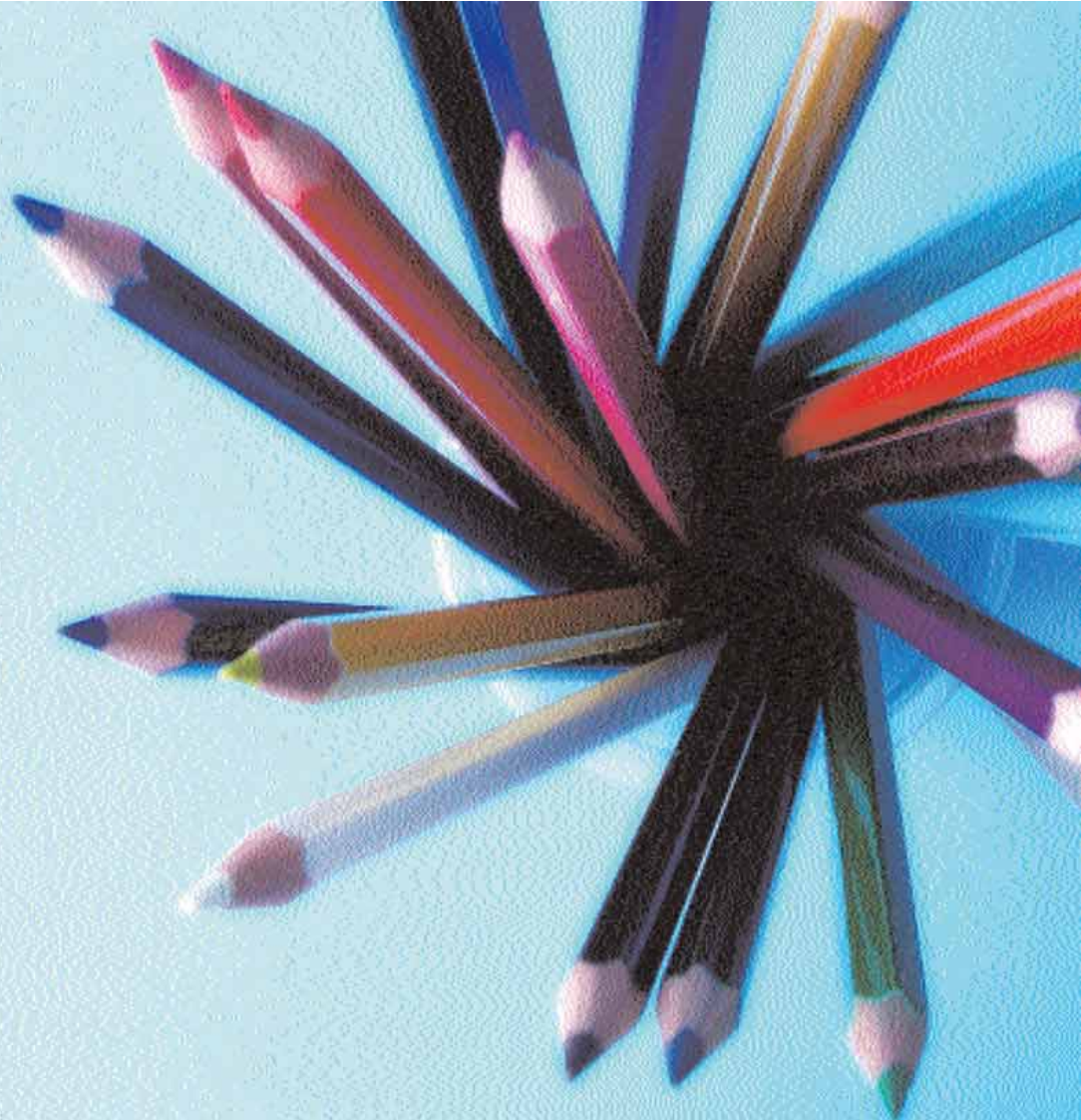
Generally the present macro-economy condition of Russia is satisfactory. The growth of GDP in 2003-2004 exceeds 7%. In 2005, we expect the growth at level 6,5%. Population's real profit growth is stable. Significantly became strong the State finance: since 2000 the federal budget stably proficite, last year the proficite made 4,4% of GDP. The volume of gold currency reserves is the largest among non Asian countries and their volume significantly exceeds the volume of foreign debt that makes Russia as a State of clear net creditor.

Accumulated volume of Stabilization fund will permit not only to pay the debts that significantly got from the former Soviet Union but also to begin their timely covering.

From our pint of view the growth of investment into main capital is not enough. And major the standing of inflation at 10%.

**How are you going to surmount the inflation and what the reason of inflation that can be observed in other CIS countries too?**

I agree with you we can talk about done a lot but more important to think about what we should do. Initially let's



# Facing the Oil & Gas Challenge

*A refined approach*

Deloitte & Touche LLC  
4th Floor, The Landmark, 96 Nizami Street  
Baku, AZ1010, Azerbaijan

Tel: + 994 (0) 12 498 2970, Fax: + 994 (0) 12 498 9805  
[www.deloitte.az](http://www.deloitte.az)

## Deloitte.

Audit. Tax. Consulting. Financial Advisory.

consider the issue from the general point of view.

For solving of presence system problems - reduction of dependence from the world conjuncture, acceleration of economy growth and problems regarding the poverty of significant part of population is necessary to complete the formation of competitive economy model, step aside from its export-raw material direction.

Such kind of possibility is based only at intensive structural progress in processing and connected both with timely development of high technology and information composing economy and with upgrading of traditional sector where will be fixed the main part of employment and revenues in the long-term perspective.

And the main role of State - in development of operation rules in the market and its settlement, creation of conditions for development. Therefore the main directions of Government's work is active fulfillment of reforms as in macro-economy so in macro-economy level.

The reforms that are fulfilled by us are not confined only with innovations. They suspect the facilitation of access to the market, reducing of trans-sanctions expenses, safety of competitive in the market including local and regional, facilitation of creation and registration of new businesses, encouragement of innovations and growth of qualified man power proposals.

The contribution to problem's solving regarding the increasing of growth rate and economy diversification will be resulted of the multiplying of State investment and we forecast the growth of their share in GDP from 3% in 2005 up to 3,7% in 2008. First of all the state investments will be directed to infrastructure and high technological projects that will be able to provide with significant long-term effect system, will contribute to solving of tasks regarding diversification and technology economy competitive.

At the same time the State investments is not going to get off the private investments but for reduction of private business hazards and development of private State fellowship. We should state that presently, we have only two fields which development is high: communication and telecommunication. The fields with high-added cost giving the fast payment for invested facilities. State investments should assistance for creation to business with the growth of new places of goods processing and services.

**Which measures does Russia take for attraction of investments?**

The significant for creation of profitability investment climate is existent in Russia

tax system. Mainly the goals set at the beginning of 2000 of tax reforms are realized.

Positive results of tax reformation are under mentioned:

- There was abolished the economically unjustified and rendered more negative influence to cultural activity "circulating" taxes and tax from sales that provided with simplification of tax system;

- There was launched the unique rate at 13% on tax to revenues of natural persons and unique social tax with regressive scale of taxation;

- There was launched new way of tax computation for organizations' profits that meet to international taxation systems;

- Reformed the taxation system regarding the production of minerals with significant simplification of taxation;

- There was simplified and lightened the regime of small business and agricultural goods producers' taxation.

Tax reform became necessary condition for providing with economy growth in Russia and liquidation of shadow economy. In result of fulfillment in Russia of tax policy by abolition of ineffectiveness taxes and tax privileges, reduction of tax rates (tax to profit up to 24%, VAT up to 18%, UTR up to 26%) the level of tax loading correspond to figures of major economically developed countries. The reduction of tax loading permits to increase the profits of organizations and population, also promote to activation of investment process. The contribution of tax reducing to economy growth is estimated at 0,3-0,5 percent point of GDP growth for a year.

So, there operates in Russia the one of more profitable tax regimes of Europe and not high level of tax loading to Russian economy is to be considered as one of stimulus of investment activity.

In the field of tax policy the Government continues the reduction of tax loading and construction of stable tax system due to improvement of tax administration mechanisms. It is necessary to reduce the pressure to business on behalf of tax organs, do not create extra problems for entrepreneurs but at the same time to keep the balance of interests of State and taxpayers.

**You said that Government was continuing the operation by reducing of tax loading and building of stable tax systems. What steps are possible to expect in future?**

Within the frame of presence of tax regime improvement the major are:

- Improving of VAT administration as changing way of using of tax deduction on VAT under fulfillment of capital construction of processing units and supplies for

export, exclusion from tax base on VAT advance payments; creation of unique information area within the frame of taxes and custom organs interrelation. After taking of measures for improvement of VAT administration is expected for the avoidance of abuses, setting of unique rate on VAT (on the base of legislation the main rate - 18%, privilege - 10%) under it the consideration of its reduction possibility.

- Improving of tax administration as simplification of tax checking due to clear determination of document list for fulfillment of tax checking, confining of entrance checking terms including repeated; basis limitation for repeat tax checking;

- Improving of organizations' profits taxation as the possibility of writing off the charges to R and D work during one year; removal of imitation for transmission of losses to future; acceleration writing off of the depreciation for again introducing of main facilities by unique writing off at 10% from their cost in the first year of exploitation;

- Differentiation tax for mineral production (DTMP) in dependence of objective geology, economy and geography factors of fields' development. At present there is fulfilled the work within the frame of created inter-departmental working group including the defining of objective, pure and easy administrated criterions by majority presence of (oil) hydrocarbon fields. The possibility and terms the introducing of differentiated rates of DTMP will be considered after summarizing of done work;

- The creation of economy zones in the Russian Federation after acceptance of the Bill elaborated by the Ministry of economy Development of Russia "About special economy zones in the Russian Federation" that on March of 2005 adopted at session of Government of the Russian Federation.

According to conception of the Bill in the territory of country is planned the creation of special economy zones (SEZ) two types: industrial-processing and technique-promotional.

SEZ industrial-processing type are created with the aim of objects' placing of the processing type and technique-promotional - in the aims of creation and commercialization of scientific-technique elaboration by introduction into processing of new technologies based at progressive achievements of science and technique.

There is also considered the tax and custom preferences, the features of administrative regime, land-using regime regarding the residents of SEZ that will contribute to growth of regions' profitability for investments.

*Thanks for your interview.*

# 500 metres from West to East

www.austrianairlines.com

Earn Miles with Miles & More

## Some examples of our destinations:

|           |                  |
|-----------|------------------|
| Baku      | Moscow           |
| Chisinau  | Rostov           |
| Kiev      | Saint Petersburg |
| Krakow    | Tbilisi          |
| Krasnodar | Timisoara        |
| Minsk     | Vilnius          |

East and West have moved closer. Austrian Airlines has contributed considerably to this by offering services to 38 destinations in 23 countries in Eastern & Central Europe. Baku, Moscow, Rostov, Lviv, Riga, Minsk, just to name a few. ... We operate over 500 weekly flights to this growing economic region, increasing your opportunities and complementing your busy business schedule. A further advantage...our hub Vienna has a maximum distance of only 500 metres between gates.

Join us on board and enjoy our award-winning service from West to East and back! For booking & more information click [www.austrianairlines.com](http://www.austrianairlines.com), call us in Azerbaijan: ☎ +994 12 497 18 22; in the Russian Federation: [www.austrian.ru](http://www.austrian.ru) ☎ +7095 995 0 99 or contact your travel agent.

Austrian



# ПРИОРИТЕТОМ ТЭК СТАНЕТ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Заместитель министра экономического развития и торговли Российской Федерации Андрей Шаронов.

**Caspian Energy:** Андрей Владимирович, какова сегодняшняя стратегия РФ на Каспии, как, по Вашему мнению, РФ должна выстраивать отношения с прикаспийскими странами, в частности Азербайджаном, Казахстаном, Туркменистаном и Ираном в сфере освоения каспийских ресурсов и обеспечения экспорта нефти и газа на мировые рынки?

Заместитель министра экономического развития и торговли Российской Федерации Андрей Шаронов: Российская Федерация имеет соглашения о сотрудничестве в области топливно-энергетического комплекса с Азербайджаном, Казахстаном и Туркменистаном, в которых в той или иной мере затрагиваются и вопросы в сфере освоения каспийских ресурсов и обеспечения экспорта нефти и газа.

Для обеспечения экспорта нефти из каспийских ресурсов предусматривается развитие маршрутов транзита нефти прикаспийских стран СНГ путем увеличения пропускной способности нефтепровода Атырау-Самара до 25-30 млн. тонн в год и нефтеналивных морских терминалов в Новороссийске и Туапсе до 59 млн. тонн нефти в год, а также достижение проектной мощности нефтепровода Каспийского трубопроводного консорциума до 67 млн. тонн в год. Имеющийся нефтепровод Баку-Новороссийск проектной мощностью до 15 млн. тонн может служить для поставок нефти из Азербайджана, Казахстана и Туркменистана на экспорт. Однако в последние годы из-за отсутствия ресурсов он используется не более чем на 30-40%.

Президентами Туркменистана и России в апреле 2003 г. подписано соглашение о сотрудничестве в газовой отрасли, согласно которому предусматривается поставка туркменского газа в Россию с 5-6 млрд. куб. м в 2004 году до 70-80 млрд. куб. м в 2009-2028 годы, а также строительство и реконструкция магистральных газопроводов для подачи среднеазиатского газа в европейскую часть.

В настоящее время Россия рассматривает предложения Казахстана о привлечении российских ресурсов нефти в объеме 10 млн. тонн для строящегося нефтепровода в Китай Атасу-Алашанькоу.

*Сегодня Россия делает упор в основном на развитие экспорта сырого углеводородного сырья, когда Европа сегодня нуждается в продуктах нефтепереработки средней глубины, будут ли предприняты шаги в наращивании экспорта готовых продуктов?*

Считаю, необходимо отметить, что экспорт нефти в 2004 году увеличился в 1.8 раза против 2000 года, а нефтепродуктов с 63 до 83 млн. тонн или в 1.3 раза. Как показывают приведенные данные, рост экспорта нефтепродуктов также в принципе немалый. Однако надо отметить, что в настоящее время осуществляется экспорт нефтепродуктов в основном довольно низкого качества и так называемыми «полупродуктами» (прямогонный мазут, ряд марок дизельного и бункерного топлива).

Для удовлетворения перспективного внутреннего спроса на нефтепродукты и их экспорта предусматривается развитие нефтеперерабатывающей отрасли, и, прежде всего на основе более глубокого использования нефтяного сырья. Приоритетом станет повышение качества производимых нефтепродуктов.

В Энергетической стратегии России для оптимизации экспортных поставок нефтепродуктов, предусматривается строительство нефтепродуктопроводов Сызрань-Саратов-Волгоград-Новороссийск и Кстово-Ярославль-Кириши-Приморск. По последнему нефтепродуктопроводу уже принято соответствующее решение Правительства Российской Федерации.

**Каковы перспективы российских нефтяников на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона, где доминируют Ближневосточные производители?**

Перспективы российских нефтяников на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона можно считать хорошими. Спрос на нефть в АТР в последнее время постоянно растет и по оценкам экспертов к 2010 г. увеличится в 1.5 раза (до 1530 млн. тонн) и к 2030 году - до 2250 млн. тонн. Так что места хватит всем. У нас есть преимущество перед Ближневосточными производителями нефти - более короткое расстояние доставки нефти. В 2004 г. мы поставили в Китай порядка 6 млн. тонн нефти по железной дороге, а в 2006 г. намечается уже до 15 млн. тонн. В декабре 2004 г., как Вы, наверное, знаете, Правительство РФ приняло соответствующее решение о строитель-

стве нефтепровода Восточная Сибирь - Тихий океан для поставки нефти в АТР.

**Удовлетворены ли Вы сегодняшними макроэкономическими показателями развития, на какие отрасли, по Вашему мнению, надо сделать основной упор?**

В целом текущее макроэкономическое состояние России вызывает чувство удовлетворения. Темпы роста ВВП в 2003-2004 годах превышали 7%, в текущем году мы ожидаем рост на уровне 6.5%. Стабильно растут реальные доходы населения. Существенно укрепилась государственные финансы: с 2000 года федеральный бюджет стабильно профицитен, причем в прошлом году профицит составил 4.4% ВВП. Объем золотовалютных резервов является крупнейшим среди неазиатских стран, причем их величина существенно превышает объем внешнего долга, что делает Россию государством чистым нетто-кредитором. Накопленные объемы Стабилизационного фонда позволяют не только выплачивать долги, в значительной степени, унаследованные от Советского Союза, но и приступить к их досрочному погашению.

Вместе с тем мы отдаем себе отчет в том, что по ряду параметров ситуация не вполне удовлетворительна. Так, с нашей точки зрения недостаточны темпы роста инвестиций в основной капитал. И главное - остающаяся на уровне 10% инфляция.

**И как ее планируется преодолеть, в чем причина инфляции, зачастую наблюдаемой и в других странах СНГ?**

Я с Вами согласен, конечно, можно долго говорить о том, что сделано, но куда важнее порассуждать о том, что предстоит сделать. Сначала рассмотрим этот вопрос с общей точки зрения.

Для решения стоящих перед нами системных проблем - снижения зависимости от мировой конъюнктуры, ускорения роста экономики и проблемы бедности значительной части населения - необходимо завершить формирование конкурентоспособной модели экономики, отойти от ее экспортно-сырьевой направленности.

Такая возможность базируется только на интенсивных структурных сдвигах в производстве, и связана как с опережающим развитием высокотехнологичной и информационной составляющих экономики, так и с коренной модернизацией традиционного сектора, в котором и в долгосрочной перспективе будет сосредоточена основная часть занятости и доходов.

И здесь основная роль государства – в разработке правил работы на рынке и его регулировании, создании условий для развития. Поэтому основные направления работы Правительства – это активное проведение реформ как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Реформы, которые мы сейчас проводим, не ограничиваются лишь налоговыми новациями. Они предполагают облегчение доступа на рынки, снижение транзакционных издержек в целом, защиту конкуренции на рынках, включая местные и региональные, облегчение создания и регистрации новых бизнесов, поощрение нововведений, рост предложения квалифицированной рабочей силы. Существенный вклад в решение проблемы повышения темпов роста и диверсификации экономики внесет увеличение государственных капиталовложений – мы прогнозируем рост их доли в ВВП с 3% в 2005 году до 3,7% к 2008 году. В первую очередь, государственные капиталовложения будут идти на инфраструктурные и высокотехнологичные проекты, которые смогут дать значительный долгосрочный системный эффект, будут способствовать решению задач диверсификации и технологической конкурентоспособности экономики.

При этом государственные инвестиции нацелены не на вытеснение частных инвестиций, а на снижение рисков частного бизнеса и на развитие частно-государственного партнерства. Следует сказать, что в настоящее время у нас только две отрасли, которые развиваются высокими темпами – это связь и телекоммуникации. Это отрасли с высокой добавленной стоимостью, дающие достаточно быструю отдачу на вложенные средства. Государственные инвестиции должны помочь создать бизнесу новые очаги роста производства товаров и услуг.

#### **Какие меры предпринимает Россия для привлечения инвестиций?**

Существенным для создания благоприятного инвестиционного климата является существующая в России налоговая система. В основном цели, поставленные в начале осуществления с 2000 года налоговой реформы, реализованы.

К позитивным результатам налогового реформирования можно отнести следующее:

- отменены экономически неоправданные и оказывавшие наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность «оборотные» налоги и налог с продаж, что обеспечило заметное упрощение налоговой системы;
- введена единая ставка в размере 13% по налогу на доходы физических лиц и единый социальный налог с регрессивной шкалой налогообложения;
- введен принципиально новый порядок

исчисления налога на прибыль организаций, соответствующий международным системам налогообложения;

- реформирована система налогообложения добычи полезных ископаемых с существенным упрощением налогообложения;

- заметно упрощен и облегчен режим налогообложения малого бизнеса и сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Налоговая реформа стала необходимым условием обеспечения экономического роста в России и постепенной ликвидации теневой экономики. В результате проводимой в России налоговой политики по отмене неэффективных налогов и налоговых льгот, снижению налоговых ставок (налог на прибыль до 24%, НДС до 18%, ЕСН до 26%) уровень налоговой нагрузки сегодня примерно соответствует показателям большинства экономически развитых стран. Снижение налоговой нагрузки позволяет существенно повысить доходы организаций и населения и способствует активизации инвестиционного процесса. Вклад снижения налогов в экономический рост оценивается в 0,3-0,5 процентных пункта роста ВВП в год.

Таким образом, в России действует один из наиболее благоприятных налоговых режимов в Европе и невысокий уровень налоговой нагрузки на российскую экономику можно рассматривать как один из стимулов инвестиционной активности.

В области налоговой политики Правительство сегодня продолжает курс на снижение налоговой нагрузки и построение стабильной налоговой системы, прежде всего за счет совершенствования механизмов налогового администрирования. Необходимо снизить давление на бизнес со стороны налоговых органов, не создавать излишних проблем для добросовестных предпринимателей, но одновременно соблюдая баланс интересов государства и налогоплательщиков.

#### **Вы упомянули, что Правительство продолжает работу по снижению налоговой нагрузки и построению стабильной налоговой системы, каких шагов можно ожидать в будущем?**

В рамках совершенствования действующего налогового режима основополагающими являются:

- улучшение администрирования налога на добавленную стоимость в виде изменения порядка применения налогового вычета по НДС при осуществлении капитального строительства объектов производственного назначения и поставок на экспорт; исключения из налоговой базы по НДС авансовых платежей; создания единого информационного пространства в рамках взаимодействия налоговых и таможенных органов. После проведения мер по улучшению администрирования

НДС предполагается, во избежание злоупотреблений, установить единую ставку по НДС (по действующему законодательству основная ставка – 18%, льготная – 10%), при этом рассмотреть возможность снижения ее размера;

- совершенствование налогового администрирования в виде упорядочения и упрощения процедуры налоговых проверок путем четкого определения перечня документов для проведения налоговых проверок; ограничения сроков выездных проверок, в том числе повторных; ограничения основания для повторных налоговых проверок;

- совершенствование налогообложения прибыли организаций в виде возможности списания расходов на НИОКР в течение одного года; снятия ограничения на перенос убытков на будущее; ускоренного списания амортизации на вновь вводимые основные средства путем единовременного списания в размере 10% от их стоимости в первый год эксплуатации;

- дифференциация налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в зависимости от объективных геологических, экономических и географических факторов разработки месторождений. В настоящее время проводится работа в рамках созданной межведомственной рабочей группы, включающая определение объективных, прозрачных и легко администрируемых критериев по большинству имеющихся месторождений углеводородного сырья (нефть). Возможность и сроки введения дифференцированных ставок НДПИ будут рассмотрены после обобщения результатов проводимой работы;

- создание особых экономических зон в Российской Федерации после принятия разработанного Минэкономразвития России законопроекта «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который в марте текущего года одобрен в целом на заседании Правительства Российской Федерации.

Согласно концепции законопроекта на территории страны планируется создание особых экономических зон (ОЭЗ) двух типов: промышленно-производственных и технико-внедренческих.

ОЭЗ промышленно-производственного типа создаются с целью размещения объектов производственного типа, а технико-внедренческие – в целях создания и коммерциализации научно-технических разработок путем внедрения в производство новых технологий, основанных на передовых достижениях науки и техники.

Также предусматриваются налоговые и таможенные преференции, особенности административного режима, режима землепользования в отношении резидентов ОЭЗ, что будет способствовать росту привлекательности регионов для инвестиций.

# ТИТАНОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ КОРПОРАЦИИ ВСМПО-АВИСМА ДЛЯ БУРОВЫХ УСТАНОВОК

Процесс освоения российскими нефтяниками нефтедобычи на морских шельфах стал закономерным фактом. Сегодня это подтверждают работы по Каспийскому шельфу, интенсификация работ по проектам «Сахалин – 1», «Сахалин – 4,5», и отдельно стоит отметить строительство, а более точно – переоснащение плавучей буровой станции для месторождения «Приразломное».

Комплекс инженерных сооружений для разработки шельфовых нефтегазовых месторождений включает автономные стационарные или плавающие установки (платформы) массой до 300 тыс. тонн, скважинное оборудование, придонное оборудование массой до 1500-2000 тонн, кабельные системы дистанционного управления скважинами, гибкие трубопроводы с системами подвески и уравнивания, транспортные подводные трубопроводы большого сечения, суда для укладки трубопроводов, нефтеналивные суда, а также береговое и другие виды оборудования.

Применение титановых сплавов перспективно для следующих систем и оборудования при освоении нефтегазовых месторождений на шельфе: глубоководные буровые райзеры; обсадные трубы; добывающие райзеры; насосы и системы забортной, питьевой, буровой и попутной воды; трубопроводы циркуляционной системы технологических растворов; сепараторы жидкостные, теплообменное оборудование различного назначения; сосуды высокого давления; высокопрочные гибкие растяжки для фиксации платформы.

Условия эксплуатации нефтепромышленного оборудования во многом аналогичны условиям эксплуатации изделий судового машиностроения, однако имеются и довольно существенные отличия: более высокая степень минерализации пластовой воды; наличие в рабочих средах сероводорода и углекислого газа; наличие аэробных и анаэробных (особенно сульфидообразующих) составляющих в продуктах добычи и окружающей среде; повышенные температуры рабочих сред; пониженные температуры атмосферы до минус 40-50°C; возможность солевых и парафинообразных отложений на поверхностях; высокое давление рабочих сред; наличие абразивных компонентов в транспортируемых продуктах.

Наибольший опыт применения титановых сплавов в офшорной промышленно-



Теплообменный аппарат

сти накоплен в Норвегии и Великобритании. Имеется более чем 30-летний опыт применения легированных нержавеющей сталей в офшорной промышленности в Северном море (Норвежский и Британский сектор). Однако и для высоколегированных сталей отмечены коррозионные повреждения. Так, для стали с 5,5% никеля характерна межкристаллитная коррозия в ряде технологических сред и коррозионное растрескивание в среде хлоридов при 100° С; для стали с 25% никеля характерна щелевая коррозия, приводящая к разгерметизации фланцев после

2-х лет эксплуатации (платформы Oseberg A и Gullfaks A). В это же время титан в различных отраслях продемонстрировал свое уникальное сопротивление большинству, если не всем видам, коррозии, с которыми приходилось сталкиваться при разработке морских нефтяных месторождений.

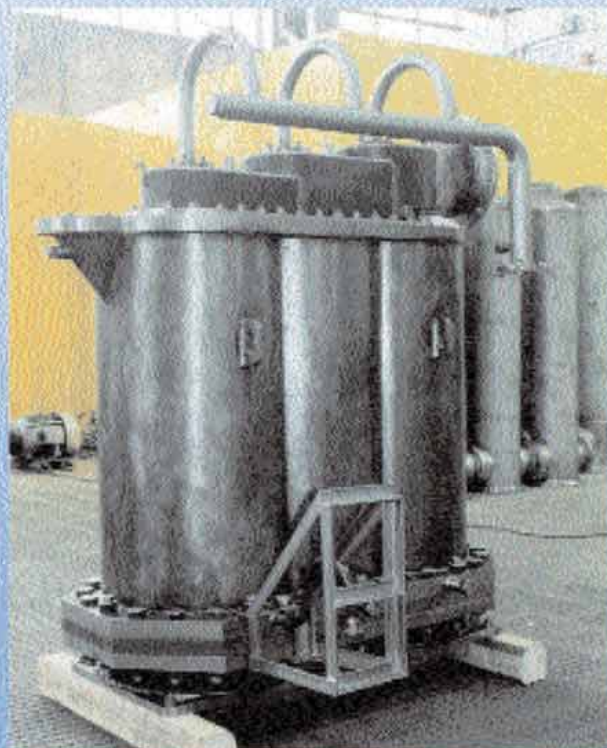
Первое известное применение титанового сплава для основного оборудования в нефтедобыче на морском шельфе – в силовых соединениях добывающего райзера нефтяной компанией Placid Oil на платформе Green Canyon в Мексиканском



Элементы трубопроводов



# ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АТОМНОЙ И ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ



Эжектор ЭПО 3-75/25



Подогреватель газа  $V=180000 \text{ м}^3/\text{ч}$



ПН-400 - трубный пучок



ПН-400 - трубная система

заливе (изготовитель – компания Cameron Iron Works Inc).

Фирма Loterios поставила 4 кессона (распределительную магистраль) для пожарной системы. Внутренний диаметр кессона 900 мм, толщина стенки 20/40 мм, общая длина 34 метра, масса 10 тонн.

На платформе Steel Head (шельф Аляски) использованы теплообменники с применением титановых сплавов, изготовленные в Японии.

Первый опыт применения на норвежских ПБУ титановых сплавов относится к 1986 году, когда фирма Mobil Exploration Norway Inc. Решила использовать титан взамен стали в системе балластной воды платформы Statfjord A (Норвегия). Срок эксплуатации составил 5,5 лет. В последующие годы аналогичная замена выполнена для платформы Statfjord B и Statfjord C после 3-4 лет эксплуатации стальных конструкций.

На введенных в эксплуатацию в 1994-1995 гг. платформах Heidran и Troll используется 300 и 400 тонн титана соответственно. Расчетный срок эксплуатации платформы Troll составляет 70 лет, и этот выбор указывает на то, что наконец-то может быть установлено приемлемое соотношение между сроком эксплуатации платформ (месторождения) и сроком эксплуатации оборудования этих платформ.

По мере создания все более глубоководных систем морской нефтедобычи резко возросла необходимость применения титановых сплавов для изготовления подводного оборудования. Так, большинство компаний предсказывает достижение к 2010 году уровня глубин до 2,5 км.

При этом значение применения титана возрастает по трем основным причинам:



Элементы трубопроводов

- Ряд элементов подводного оборудования требует использования сплавов с высокой удельной прочностью и малым модулем упругости;

- Требование экономии массы оборудования на платформе. По данным компании Shell Oil, снижение массы подводного оборудования на 1 тонну позволяет уменьшить массу опорного оборудования на 3 тонны, что равнозначно экономии около 150 тыс. долларов. Каждый лишний фунт оборудования на палубе платформы или добывающего судна обходится в 6,5 долларов;

- Титан и его сплавы обладают высокой надежностью, в том числе и высокой коррозионной стойкостью в морской воде и в рабочих средах при нефтедобыче.

По мнению ведущих фирм, в глубоководной нефтедобыче титан и его сплавы должны стать одним из основных конструкционных материалов.

ВСМПО, имея уникальный комплекс по производству и обработке титановых сплавов, имеет возможность выполнить высокотехнологичное оборудование для нефтедобывающего комплекса. На текущий момент ВСМПО выполняет поставку элементов трубопроводов (трубы диаметром от Ду150 до Ду1000 с толщиной стенки от 4 мм до 12 мм, отводы, фланцы, тройники, переходы) из титановых сплавов для систем забортной, балластной и пластовой воды для ПБУ «Приразломное». Выпуск изделий производится по техническим условиям, разработанным специалистами предприятия для данного проекта и согласованным с Федеральным Управлением по экологическому, технологическому и атомному контролю, а также одобренными ФГУП «РУБИН», ФГУП «СЕВМАШ».

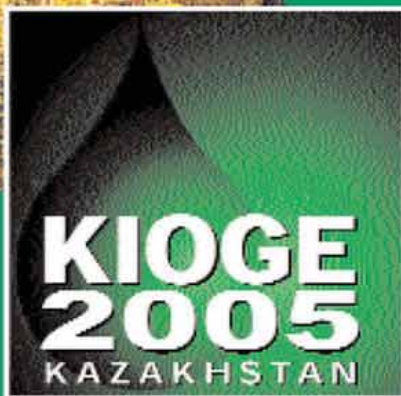
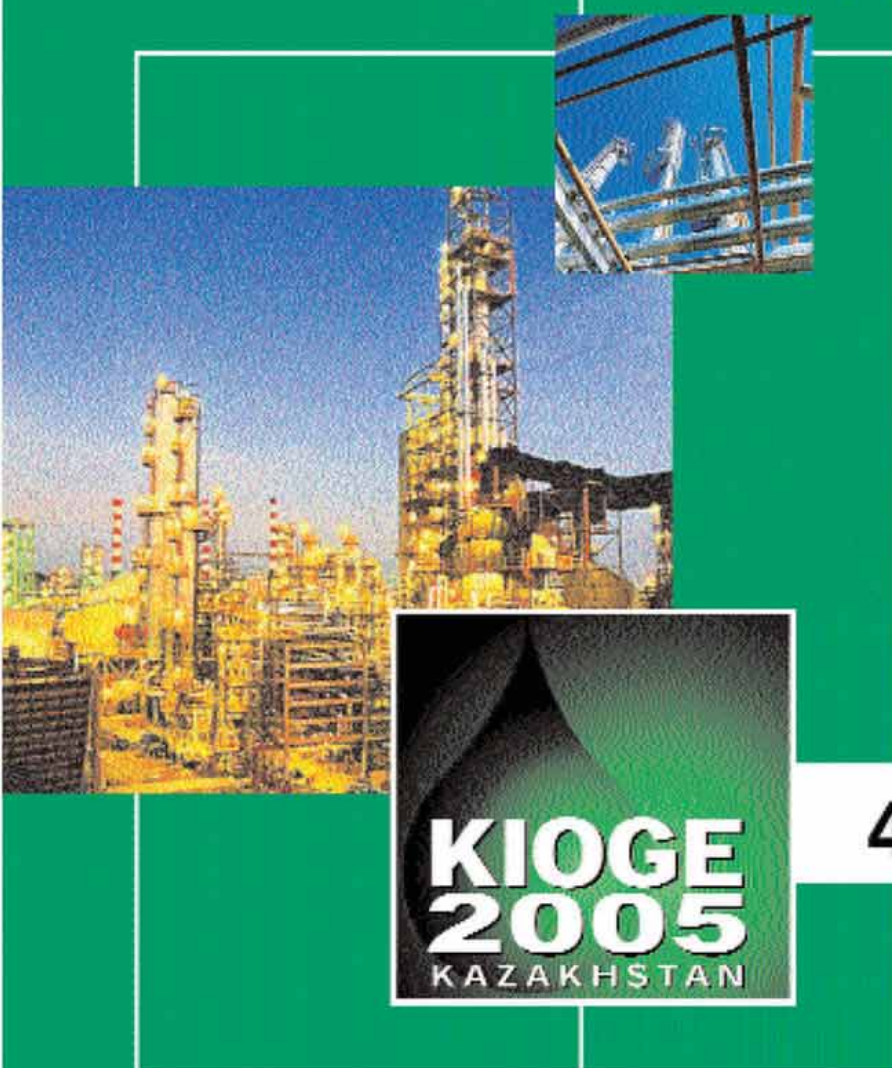
Проводится совместная работа с ОАО «ТатНИИнефтемаш» по проектированию и изготовлению подогревателя пластового флюида с пробным давлением 23,0 МПа для стационарной буровой установки, которая будет эксплуатироваться на Обнинской губе.

Все вышеуказанное следует рассматривать как положительную тенденцию и для российской нефтедобывающей промышленности, где все шире находят применение высокотехнологичные решения с применением передовых конструкционных материалов, и для российского машиностроения, высокий потенциал которого не был использован в полной мере.

Ю.Е. Шашкова, начальник Управления продаж в машиностроении  
ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»  
624760, Свердловская обл.  
г.Верхняя Салда, ул. Парковая, 1  
тел.: (34345) 21795, факс: (34345) 52822  
e-mail: shashkova@vsmo.ru



Элементы трубопроводов



Almaty, Kazakhstan

**4-7 October 2005**

## 13th Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference

### Supported by:



Ministry of Energy and  
Mineral Resources of the  
Republic of Kazakhstan



**КазМұнайГаз**

### Organisers:



**Iteca** (Almaty): Tel.: +7 (3272) 58 34 34; Fax: +7 (3272) 58 34 44;  
E-mail: olessya.makarenko@iteca.kz

**ITE** (London): Tel.: +44 (0)20 7596 5000 Fax: +44 (0)20 7596 5106  
E-mail: julia.romanenko@ite-exhibitions.com

**GIMA** (Hamburg): Tel.: +49 40 235 24 250 ; Fax: +49 40 235 24 410  
E-mail: freckmann@gima.de

**ITE** (Moscow): Tel.: +7 095 9357350; Fax: +7 095 9357351  
E-mail: oil\_gas@ite-expo.ru

[www.kioge.kz](http://www.kioge.kz)    [www.kioge.com](http://www.kioge.com)

# AT THE FIRST STAGE VIA AKTAU – BAKU WILL BE SHIPPED UP TO 7,5 MLN. TONS



The President of JSC National Company "KazMunayGaz", Mr. Uzakbay Karabalin.

**Caspian Energy: Mr. Uzakbay Suleymenov, Which projects do you think that more priority for the company, their development and which the figures and perspectives of stated projects' development you can mention?**

The President of OJSC "NC "KazMunayGaz" Uzakbay Karabalin: Taking into consideration the present realities, we expect the major perspectives at Zhambay and Atashskiy areas. At present, there are fulfilled the geophysical investigations and on their base in 2006 at stated areas will be carried the prospecting drilling. The basic for fulfilling of prospecting drilling at the areas is the Contract for prospecting within the areas concluded between the Ministry of Energy and Mineral Resources of the republic of Kazakhstan and "NC "KazMunayGaz" (KMG). The area makes 9744 sq. km. The distance from the west border of area to the nearest coast of Bozashi peninsula is 90 km. and the shallow zone is in the closer to Bozashi peninsula.

On the result of regional seismic prospecting operations at Atashskiy the Atash structure was discovered that locates in the North – Western of Tyub-Karagan within the one tectonic zone. Atashskiy elevation on the base of Jurassic has 36,2 sq. km. In 2004, there were fulfilled the detail seismic prospecting operations in 1057 km. The field shooting is over. There is planned in 2005 the completion of interpretation of seismic data and beginning for drilling preparation of prospecting well. At other South Zhambil –

South Zaburunye area the bowl using is fulfilled on basic of Production Sharing Agreement concluded between the Ministry of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan and "Zhambay" on December 26, 2001. The operation region are located within the North-Western aquatory of the Caspian. The area of geology allocation makes 2187,2 sq. km. In administrative regarding the allotted work belongs to Atyrau region.

Geology-geophysical investigations at the area are fulfilled in 1960-1990.

In 2003 the JSC "KazakhstanCaspianShell" in licensed territory by the order of "Zhambay" carried out the regional seismic prospecting operation 2D with 320,7 linear km. In 2004, there were realized the detail searching seismic prospecting operations 2D with 321 linear km. at discovered Kosarna structure. On result of field's seismic data interpretation the location of the first prospecting well was defined.

At these areas in 2005 we are going to continue the detail seismic prospecting 2D with 350 linear km., the construction of access road and islands under the prospecting well at Kosarna structure.

**How is fulfilled the national program of the Caspian Sea development confirmed by the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev in 2003? On what the stage is the development of corresponding infrastructure and legal lawful legislation?**

The State program considers the three stages. The first stage is planned for 2003-2005. On the base of the stage there are fulfilled the main preparation work to development of oil operations in the sea, including the development of transport communications, construction of coastal service bases, general investigations of oil operations infusion to ecology of the Caspian, solving of matters regarding sea units protection from the ice, creation of required service vessels' flotilla and tanker fleet, specialists' training and etc.

Within the frame of State program the main attention is paid to development of the North Caspian project that is the first project in Kazakhstan sector of the Caspian Sea.

At the same time on April 30, 2005 mutually with the Russian "LUKOIL" the drilling of the first prospecting well at Tyub-Karagan in the Kazakhstan sector of the Caspian began. The basic of the drilling is studying of geology section, the allotment of reservoir

beds, their testing and estimation for industry profitability. The designed depth of vertical well makes 2500 m. under the water's depth in drilling point 7 m. The drilling is realized by "LUKOIL Shelf Ltd." self-lifting floating drilling unit (SFDU) "Astra" on zero throw with complete utilization of all processing wastes. On technical project the ongoing of construction operation of the well will be 106 days. The further carrying out of searching prospecting and estimations operations will depend on results of drilling of the first well, its testing and received results' estimation.

I would like to note that there was signed the Memorandum between "NC "KazMunayGaz" and "Agip KCO" about mutual understanding. The paper defines the main points of mutual advantageous cooperation of two companies in the sphere of creation of coastal infrastructure units, the supporting of offshore oil operations in Kazakhstan sector of the Caspian. According to Memorandum our associated "TenizServis" will be implementing the financing and construction filling stations for vessels, constructions for wastes' utilization, particularly in Tyub-Karagan Gulf of Mangistau region and the North-Caspian bases for reacting to spill ails in Atyrau region. The main user will be Agip KCO yet that fulfills 95% of whole work in the Kazakhstan shelf of the Caspian. In future the other investors will be using the same services.

The investments by stated project will make million of dollars and the terms of execution by each project – from 1 to 3 years. The construction is planned to be launched at the beginning of next year and will be continued till 2015. The signed paper shows the intention of KMG in contribution to State program on development of Kazakhstan sector in the Caspian.

The State program realization supposes the improvement of country's legislative base, regulation of issues regarding hydrocarbon prospecting and production. In accordance with plan the Law project of the Republic of Kazakhstan "About Production Sharing Agreements (contracts) under fulfillment of offshore operations" was elaborated.

The necessity in adopting of separate law is caused that the given field is needed in more specific legislative regulation. Furthermore, the adopting of such legislation act is permitted to rely on economy perspectives including the attraction of big Kazakhstan's goods, works and services dur-

ing the fulfillment of oil operations in the sea.

During the elaboration of the Bill there was used the experience of using of the similar laws with the other countries, including Russian Federation and Production Sharing Agreement in the Republic of Kazakhstan.

PSA content is that the Kazakhstan provides to specified time with right for execution of work on prospecting and production or production at blocks stated in the terms of competition. The contractor is obliged to fulfill of stated works due to its own facilities and hazards with full execution of proposals and obeying the legislation of the Republic of Kazakhstan, positions and obligations considered by PSA.

The Bill set the terms for bowels using that can not exceed thirty five years for works on joint prospecting and production, twenty five years for works on production or forty five years in case of great hydrocarbon reserves. the Bill defines the powers of State bodies on PSA. Moreover, the Bill firstly defined the status and functions of power body in PSA that is innovation for legislation not only of the RK but also CIS countries and we can mention that the power of stated body was not being defined at level of the law thus far.

I would like to emphasize one more feature of the Bill which is the regulation of competition fulfillment procedures on getting of right for oil operations execution on the terms of PSA.

Firstly the Bill considers the two stages of competition procedures under presence of large candidates included analyzing of economy interests of State in result of such contract using as PSA. First of all, there is stated the possibility of high technology, new processing plants, main and other pipelines, infrastructure and other units, large attraction of Kazakhstan employees and so on introduction in the territory.

Despite that during Parliament hearings the Bill was changed, its main conception including above mentioned were not changed. So, the Bill was adopted by Majillis of Parliament of the Republic of Kazakhstan. At present, the law's further consideration is continued in the Parliament.

***On what stage is the development of "Kashagan", including the development of transport infrastructure?***

Kashagan field is under the stage of development. The plan and budget of field's development were confirmed on February 25, 2004. Presently, there are executed the working designing, purchasing of equipment and initial construction operations on first two queues of Experimental Industrial Development (EID). Simultaneously the operations are fulfilled on base designing of the third queue of EID and selecting of con-



ception of large-scale Kashagan field's development.

Could you please make known us in detail the hydrocarbon export from the field?

The work on development of transport infrastructure are carried out on three directions:

- Existent transportation choices
- New Russian transportation choices
- Transcaspian transportation system

According to Kashagan project development plan the oil production will increase from 21 mln. tons for a year (450.000 bpd) in 2008-2010 to 56 mln. tons for a year (1200.000 bpd) in 2015-2041.

At that moment 6 prospecting, 6 appraisal and one production well were drilled.

The using of drilling rigs (DR):

- Floating drilling barge "Sunkar"
- Self-lifting DR "Astra"
- Land DR at artificial islands

#### Prospecting

According to Prospecting Program (1998-2004) all from the planned 6 prospecting wells is drilled. The prospecting wells provided with positive results and the discovering of hydrocarbon was occurred:

- June 30, 2000 at Kashagan;
- September 3, 2002 at Kalamkas-sea;
- August 10, 2003 at South-Western Kashagan;
- September 2, 2003 at Aktota;
- September 10, 2003 at Kayran.

#### Advance hydrocarbon reserves

According to results of prospecting and estimations the advance geology reserves of oil fields make 5705 mln. tons, extracted – 1917 mln. tons, including Kashagan reserves – 4,8 and 1,6 bn. tons. The general estimation charges (investments) in the project

will make \$54.850 mln. of which by about \$27.250 mln. will be capital outlays.

At present, the staff of Agip KCO is 3.500, including 1.800 employees of project's operator. There is suspected the increasing of employees' number up to 12.000.

A number of vessels modifies in depend on operation type and season and totally is 60.

Presently, there is continued the works on working designing, purchasing of equipment and common construction operations at Western Eskene.

On May 4, 2005 there held in Astana the ceremony of transaction completion by selling of BG Group Plc. share in the North Caspian project. In result the NC KMG got the half of sold BG Group Plc. share in project (8,33%).

KMG entrance to the project is fulfilled on parity beginnings with the other participants that does not consider any privileges and "discounts" regarding the other contractors. Furthermore, non of the participants of transaction do not have any tax privileges and preferences from State within the frame of bargain on selling of BG Group Plc. share.

The cost of share participation offered for selling was defined in the market base and the getting price on behalf of KMG does not differ from paid by contractor companies that bought the other part of BG Group Plc. share.

As you aware BG Group Plc. due to selling of its own share to partners on project earned by about \$1,8 bn. The rate of share getting for Kazakhstan side made the half of the sum that includes the cost of the share (8,33%) and the present outlays on project of BG Group Plc. since concluding of purchasing and sail contract with contractor companies.

**Could you please call the priority directions of oil transportation? Does the present transport system satisfy KMG, which new projects will be realized in the nearest time and future?**

Today, with the increasing of oil production volumes there is a necessity of oil transport infrastructure development. So, Kazakhstan fulfills active work regarding the projects of development of existent transport systems and elaborates the projects of new export routes.

We should note that our country keeps the multiple view directions of oil and gas export and carefully follow after all possibilities both having and perspectives.

The main part of Kazakhstan's oil export is the Russian direction Atyrau-Samara oil pipeline through which in 2004 was transported 15 mln. tons of oil, regarding the pipeline of the Caspian Pipeline Consortium via which in 2004 was transported more than 22 mln. tons of oil.

At present, Kazakhstan's oil transport system satisfies the requirements of transportation in capacity as well as export directions. In future with taking into account the elaborating projects the system's capacity will rise due to increasing of production volumes.

Taking into consideration the growth of oil production in the West Kazakhstan the KMG mutually with the Russian "Transneft" implements the investigations by increasing of Atyrau-Samara oil pipeline power up to the level of 25 mln. tons for a year. At the same time mutually with the other shareholders of CPC project the Kazakhstan fulfills the work regarding the increasing of CPC oil pipeline's capacity that planned to multiply up to the project level 67 mln. tons for a year.

Regarding the new projects then the one from the strategy important directions of oil export pipeline that Kazakhstan plans to commission in the nearest time is the Kazakhstan-China oil pipeline. As it aware the initial phase of the project became the construction and successful commissioning of the pipeline in 2003 connecting Kenkiyak and Atyrau. There are two stages of operation, in accordance to plans on construction of Kazakhstan-China oil pipeline. The first is the construction of oil pipeline from Atasu to Kazakhstan-China border in Alashankou region with power of 10 mln. tons for a year with further expansion up to 20 mln. tons for a year.

The second stage is construction of Kenkiyak-Kumkol-Atasu oil pipeline with 20 mln. tons for a year.

As a resources of the first stage there are accepted the oil produced in the South Turgay basin and maybe the oil from Siberian fields. The completion of Atasu-Alashankou construction is planned to the end of 2005 and by the middle of 2006

there is suspected the beginning of oil export from China. The second stage, after completion of Kenkiyak-Kumkol-Atasu construction there is planned the oil pumping extracted in the West Kazakhstan including the oil from the Caspian and Kumkol.

Furthermore, we plan to develop the Kazakhstan's oil transportation project from Aktau to Baku and further via Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC).

In the long-term perspectives Kazakhstan does not exclude the realization of Iranian direction for Kazakhstan's oil transportation. Now, there is fulfilled the joint investigations on project construction of Kazakhstan-Turkmenistan-Iran oil pipeline where KMG, Total, Japanese National Oil Corporation and INPEX take part.

**We kindly ask you to tell us about the results of next negotiation on Kazakhstan's oil shipments via Aktau-Baku-Tbilisi-Ceyhan...**

The negotiation regarding the project is carried out with KMG, SOCAR, pipeline company BTC Co. and foreign investors participation. Presently there is fulfilled the coordination of Intergovernmental agreement's content.

KMG operation directed for creation of conditions for transportation of Kazakhstan's oil via Aktau-Baku and further via BTC.

We should note that the four participants of the North Caspian (Kashagan) project - ENI, Total, INPEX and ConocoPhillips in 2002 purchased the 15% of share participation in BTC pipeline project. In accordance to protocol decision of working conference of intergovernmental commission on oil and gas pipelines export relations, negotiation groups of KMG and SOCAR are executed the operation by preparation of Treaty between the Republic of Kazakhstan and the Republic of Azerbaijan on assistance and supporting of oil transportation via the Caspian for transit shipments in the territory of the Republic of Azerbaijan.

After coordination of agreement project at the level of working group the document will be submitted to Government of both countries. This is difficult agreement because the speech is the creation of new system "Aktau-Baku" and its further connecting to BTC. After signing of the contract, there will be signed the agreements with the participating governments. The power of pumping system will make more 25 mln tons of oil for a year. At the first stage there will be shipped up to 7,5 mln. tons of oil. The new system will be constructed by the time when the oil will go from Kashagan. There will be created the separate company for control by system Aktau-Baku. KMG, companies - shareholders of the North Caspian project (Kashagan) and other interested oil companies' participation are expected in the stock capital of stated company.

**Which ecology criteria does KMG follow in selecting of ecology mutual relation with foreign companies in the Caspian?**

I would like to mention that KMG under the fulfillment of offshore oil operations at whole aquatory of the Kazakhstan part of Caspian follows to the principal of "zero throw". I.e. there is no throwing down to the sea, and all processing and domestic wastes, including atmospheric precipitates is utilized in onshore.

Nature safety legislation of the Republic of Kazakhstan is considered the measures by protection of ecology of the country under fulfillment of oil operations, including in the sea.

National company as each bowels users in its activity based on criteria set in the Law of the Republic of Kazakhstan "About safety of environment", "About ecology expertise", "About special protected natural territories" and others.

By these laws are set the special ecology requirements under carrying out of oil operations. As I have already mentioned the Parliament of Kazakhstan considers the Law project of the Republic of Kazakhstan "About Product Sharing Agreements (contracts)" under fulfillment of oil operations in the sea".

With taking into account the territory of oil operations fulfillment the given project consists one more important feature. It is the creation and realization of relations by presenting of right for bowels using on the terms of PSA in the Kazakhstan part of the Caspian and Aral sea cannot be fulfilled without presenting to bowels users of warranties by providing of ecology safety in the given zone.

The Bill also considers the contractor's obligation by clearing of pollution territories where fulfilled the operation on PSA, liquidation by completion of all constructions, installations and others in the sea excluding the passing into ownership of the Republic of Kazakhstan.

So, the Bill difference from others considers more efficient and effective measures by protection of country's ecology during the implementation of oil operations. At the same time the Kazakhstan's government is obliged with the right for stopping and refusing of realizing of separate operations on behalf of contractors that is the major for providing of ecology protection.

P.S. During journal's making up it became known that within May negotiation of SOCAR and JSC "KazMunayGaz" at working group level coordinated the text of intergovernmental contract on oil transportation via Aktau-Baku and it was submitted to Governments of two States for consideration.

*Thanks for your interview.*

Ünvan: Böyük Qala küçəsi, 37  
Az1004, Bakı, Azərbaycan  
Tel: (99412) 497 69 75, 497 69 74  
Faks: (99412) 497 63 11  
E-mail: azpetrol@azpetrol.az  
Url: www.azpetrol.az



# YAXŞI YOL



AZPETROL

# НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПО АКТАУ – БАКУ БУДЕТ ПЕРЕВОЗИТЬСЯ ДО 7,5 МЛН. ТОНН

Президент Акционерного Общества Национальной Компании «КазМунайГаз» Узакбай Карабалин.

*Caspian Energy: Узакбай Сулейменович, Какие проекты, на Ваш взгляд, для компании наиболее приоритетны, как они развиваются, каковы показатели и перспективы развития этих проектов?*

Президент ЗАО «НК «КазМунайГаз» Узакбай Карабалин: С учетом сегодняшних реалий, большие перспективы мы ожидаем на участках Жамбай и Аташская. В настоящее время на этих участках ведутся геофизические исследования, по результатам которых в 2006 году будет проводиться разведочное бурение. Основанием для проведения разведочных работ на участке является Контракт на разведку в пределах участка, заключенный между Министерством энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан и Национальной Компанией «КазМунайГаз» (КМГ). Площадь участка составляет 9744 кв.км. Расстояние от западной границы участка до ближайшего берега Бозашинского полуострова 90 км. На юго-востоке, вблизи полуострова Бозаши находится мелководная зона.

По результатам региональных сейсморазведочных работ на участке Аташский выявлена структура Аташ, которая находится северо-западнее поднятия Тюб-Караган в пределах одной тектонической зоны. Аташское поднятие по кровле юрских отложений имеет площадь 36,2 кв.км. В 2004 году проведены детальные сейсморазведочные работы в объеме 1057 км. Обработка полевых сейсмических материалов уже закончена. В 2005 году планируется завершить интерпретацию сейсмических данных и приступить к подготовительным работам к бурению разведочной скважины.

На другом участке Жамбай Южный - Южное Забурунье, недропользование осуществляется на основании Соглашения о разделе продукции, заключенном между Министерством энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан и ТОО «Жамбай» 26 декабря 2001 года. Район работ расположен в пределах северо-западной акватории Каспийского моря. Площадь геологического отвода составляет 2187,2 кв.км. В административном отношении участок работ относится к Атырауской области.

Геолого-геофизические исследования на участке проводились в 1960-1990 годы.

В 2003 году по заказу ТОО «Жамбай» акционерным обществом «Казахстанкаспийшельф» на лицензионной территории проведены региональные сейсморазведочные ра-

боты 2D объемом 320,7 погонных км. В 2004 году были проведены детальные поисковые сейсморазведочные работы 2D объемом 321 пог. км на выявленной структуре Косарна. По результатам обработки интерпретации полевых сейсмоданных определили местоположение первой разведочной скважины.

По этим участкам в 2005 году планируем продолжить детальную сейсморазведку 2D в объеме 350 пог. км, строительство подъездной дороги и острова под разведочную скважину на структуре Косарна.

*Как выполняется национальная программа освоения каспийского шельфа, утвержденная Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в 2003 году? На какой стадии развитие соответствующей инфраструктуры и правового законодательства?*

- Государственная программа предусматривает три этапа освоения, первый из которых намечен на период 2003-2005 годов. На этой стадии проводится основная подготовительная работа к развороту нефтяных операций на море, в том числе по развитию транспортных коммуникаций, строительству береговых баз обслуживания, генеральному исследованию влияния нефтяных операций на экологию Каспия, решению вопросов ледовой защиты морских объектов, созданию необходимого флотилии судов обслуживания и танкерного флота, подготовки специалистов и т.п.

В рамках Госпрограммы большое внимание уделяется развитию Северо-Каспийского проекта, который является первым большим проектом в казахстанском секторе Каспийского моря.

Наряду с этим 30 апреля 2005 года совместно с российской компанией «ЛУКОЙЛ» начато бурение первой разведочной скважины на участке Тюб-Караган в казахстанском секторе Каспийского моря. Основной целью бурения этой скважины является изучение геологического разреза, выделение пластов-коллекторов, их опробование и оценка промышленной продуктивности. Проектная глубина вертикальной скважины составляет 2500 м при глубине воды в точке бурения 7 м. Бурение ведется компанией «ЛУКОЙЛ Шельф Лтд.» с использованием самоподъемной плавучей буровой установкой (СПБУ) «Астра» по принципу нулевого сброса, с полной утилизацией всех производственных отходов. По техническому проекту продолжительность цикла работ строительства скважины составит 106 дней. Дальнейшее проведение поисково-разведочных и оценочных работ будет зависеть от результатов

бурения первой скважины, ее испытания и оценки полученных результатов.

Отмечу, что между Национальной нефтяной компанией «КазМунайГаз» и Agip KCO подписан Меморандум о взаимопонимании. Документ определяет основные принципы взаимовыгодного сотрудничества двух компаний в сфере создания первоочередных объектов береговой инфраструктуры, поддержки морских нефтяных операций в казахстанском секторе Каспийского моря. Согласно меморандуму наша специализированная дочерняя компания ТОО «ТенизСервис» будет осуществлять финансирование и строительство станции заправки морских судов, сооружений по утилизации отходов, в частности, в районе Тюб-Караганского залива Мангистауской области и Северо-Каспийской базы по реагированию на разливы нефти в Атырауской области. Основным пользователем пока будет Agip KCO, который на сегодня выполняет 95% всех работ на казахстанском шельфе Каспия. В дальнейшем такими услугами будут пользоваться и другие инвесторы.

Инвестиции по данным проектам составят миллионы долларов, а сроки выполнения по каждому проекту - от 1 до 3 лет. Строительство планируется запустить в начале следующего года, и будет вестись до 2015 года. Подписанный документ свидетельствует о намерении НК «КазМунайГаз» внести значительный вклад в Государственную программу освоения казахстанского сектора Каспийского моря.

Реализация Государственной программы освоения казахстанского сектора Каспийского моря (КСКМ), наряду с вопросами освоения морских недр, предполагает совершенствование законодательной базы страны, регулирование вопросов разведки и добычи углеводородов. В соответствии с планом мероприятий разработан проект Закона Республики Казахстан «О Соглашениях (контрактах) о разделе продукции при проведении операций на море».

Необходимость принятия отдельного закона обусловлена тем, что данная сфера нуждается в более конкретном законодательном регулировании. Кроме того, принятие такого законодательного акта позволяет рассчитывать на определенные экономические перспективы, в числе которых привлечение в широком объеме казахстанских товаров, работ и услуг при осуществлении нефтяных операций на море.

При разработке законопроекта был использован опыт применения аналогичных законов другими странами, в том числе Российской Федерации, а также практика дей-



ствия соглашений о разделе продукции в Республике Казахстан. Суть и содержание соглашения о разделе продукции заключается в том, что в соответствии с ним Республика Казахстан предоставляет на определенный срок право на выполнение работ по совмещенной разведке и добыче или добыче на блоках, указанных в условиях конкурса. Подрядчик обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск с безусловным выполнением заявленных им конкурсных предложений и соблюдением законодательства Республики Казахстан, положений и обязательств, предусмотренных соглашением о разделе продукции (СРП).

Законопроектом устанавливаются сроки недропользования, которые не могут превышать тридцать пять лет для работ по совместной разведке и добыче, двадцать пять лет для работ по добыче или сорок пять лет в случае уникальности запасов углеводородов.

Законопроект определяет полномочия государственных органов по соглашениям о разделе продукции. Кроме того, законопроект вводит впервые определены статус и функции полномочного органа в СРП, что является новшеством для законодательства не только РК, но и стран СНГ, поскольку до этого на уровне закона полномочия данного органа не определялись.

Я бы хотел подчеркнуть еще одну особенность законопроекта, заключающуюся в регламентации процедур проведения конкурса на получение права проведения нефтяных операций на условиях раздела продукции. В организации и проведении процедур конкурсов предусмотрены широкие полномочия правительства Республики Казахстан.

Помимо этого впервые законопроект предусматривает двухэтапность конкурсных процедур при наличии большого числа претендентов, содержится анализ экономических интересов государства в результате применения такого контракта как СРП. В первую очередь указывается возможность внедрения на территории страны высоких технологий, новых перерабатывающих производств, магистральных и иных трубопроводов, инфраструктурных и иных объектов, широкое привлечение казахстанских кадров и т.д.

Несмотря на то, что в процессе парламентских слушаний, законопроект претерпел значительные изменения, основная концепция законопроекта, в том числе вышеуказанные положения законопроекта не подверглись изменению и законопроект принят в первом чтении Мажилисом парламента Республики Казахстан. В настоящее время идет дальнейшее рассмотрение закона в парламенте.

**На каком этапе находится разработка мега-месторождения "Кашаган", в том числе развитие транспортной инфраструктуры?**

Месторождение Кашаган находится на этапе освоения. План и бюджет проекта освоения месторождения утверждены 25 фев-

раля 2004 г. В настоящее время ведется ра- бочее проектирование, закупка оборудования и начальные строительные работы по первым двум очередям опытно-промышленной разработки (ОПР). Одновременно идут работы по базовому проектированию третьей очереди ОПР и по выбору концепции полномасштабного освоения месторождения (ПОМ) Кашаган.

**- Не могли бы Вы более подробно раскрыть планы экспорта углеводородов с этого мега-месторождения?**

Работы по развитию транспортной инфраструктуры ведутся по трем направлениям:

- Существующие варианты транспортировки.

- Новые российские варианты транспортировки.

- Транскаспийская система транспортировки.

Согласно плану развития проекта Кашаган, добыча нефти будет наращиваться с 21 млн. тонн в год (450 тыс. барр/сут) в 2008-2010 гг. до 56 млн. тонн в год (1200 тыс. барр/сут) в 2015-2041 гг.

На настоящий момент пробурено 6 разведочных, 6 оценочных и одна эксплуатационная скважины.

Применяемые буровые установки (БУ):

- плавучая буровая баржа «Сункар»,
- самоподъемная БУ «Астра»,
- наземные БУ на искусственных островах,

#### Разведка

Программа Разведки (1998 - 2004 гг.) завершена - из запланированных шести разведочных скважин пробурено все шесть. Все разведочные скважины дали положительный результат - было совершено открытие углеводородов:

- 30 июня 2000 года на Кашагане;
- 3 сентября 2002 года на Каламкас-море;
- 10 августа 2003 года на Юго-Западном Кашагане;
- 2 сентября 2003 года на Актоты;
- 10 сентября 2003 года на Кайране.

#### Предварительные запасы углеводородов

По результатам разведки и оценки предварительные суммарные геологические запасы нефти месторождений составляют 5705 млн. тонн, извлекаемые - 1917 млн. тонн, в том числе запасы Кашагана составляют, соответственно 4,8 и 1,6 млрд. тонн.

Общие оценочные затраты (инвестиции) в проект составят порядка \$54 850 млн., из которых на капитальные затраты приходится около \$27 250 млн.

В настоящий момент в Консорциуме Agip КСО работают порядка 3 500 сотрудников, в том числе 1 800 сотрудников оператора проекта. Предполагается увеличение численности персонала компании до 12 тыс. Количество судов варьируется в зависимости от типа работ и сезонов и доходит до 60. В настоящее время продолжаются работы по рабочему проектированию, закупке оборудо-

вания и общестроительные работы на западном Ескене.

4 мая текущего года в Астане состоялась церемония завершения сделки по продаже доли BG Group Plc. в Северо-Каспийском проекте. В результате Национальная компания «КазМунайГаз» приобрела половину проданной BG Group Plc. доли в проекте (8,33%).

Вхождение Национальной Компании «КазМунайГаз» в этот проект осуществляется на паритетных началах со всеми остальными участниками, что не предусматривает каких-либо льгот и «скидок» относительно других подрядчиков. Помимо этого, никто из участников сделки не имеет налоговых льгот и преференций от государства в рамках сделки по продаже доли BG Group Plc.

Стоимость долевого участия, предложенного к продаже, была определена на рыночной основе и цена приобретения со стороны Национальной компании «КазМунайГаз» не отличается от уплаченной подрядными компаниями, купившими другую часть доли у BG Group Plc.

Как Вы наверно знаете, BG Group Plc. за счет продажи своей доли партнерам по проекту выручила около \$1,8 млрд. Стоимость приобретения доли для Казахстанской стороны составила половину этой суммы, которая включает как стоимость самой доли (8,33%), так и текущих расходов по проекту, понесенных BG Group Plc. с момента заключения договора купли-продажи с подрядными компаниями.

**Не могли бы вы назвать приоритетные направления транспортировки нефти? Удовлетворяет ли КМГ сегодняшняя транспортная система, какие новые проекты будут реализованы в ближайшее время и в перспективе более отдаленной?**

- Сегодня, с увеличением объемов добычи нефти, возникает необходимость опережающего развития нефтетранспортной инфраструктуры. В этих целях Казахстан ведет активную работу над проектами развития существующих транспортных систем, а также разрабатывает проекты новых экспортных маршрутов. Следует отметить, что наша страна придерживается принципа многовекторности направлений экспорта нефти и газа и внимательно следит за всеми возможностями, как имеющимися на данном этапе, так и перспективными.

Основная часть экспорта казахстанской нефти в настоящее время приходится на российское направление - это нефтепровод Атырау-Самара, по которому в 2004 году было отправлено 15 млн. тонн нефти, и нефтепровод Каспийского трубопроводного консорциума, по которому в 2004 году было транспортировано свыше 22 млн. тонн нефти.

В данный момент нефтетранспортная система Казахстана удовлетворяет требованиям транспортировки - как в плане пропускной способности, так и в плане направлений экспорта. В будущем же, с учетом про-

рабатываемых на сегодня проектов, пропускная способность системы будет расти в соответствии с увеличением объемов добычи.

Учитывая планируемый рост объемов добычи нефти в Западном Казахстане, в настоящее время КазМунайГаз совместно с российской АК "Транснефть" ведет исследование по увеличению мощности нефтепровода Атырау-Самара до уровня 25 млн. тонн в год. Помимо этого, совместно с другими акционерами проекта КТК, Казахстан ведет работу над вопросами увеличения пропускной способности нефтепровода КТК, которую, в конечном итоге, планируется увеличить до проектного уровня 67 млн. тонн в год.

Что касается новых проектов, то одним из стратегически важных направлений трубопроводного экспорта нефти, которое Казахстан планирует запустить в ближайшее время, является проект казахстанско-китайского нефтепровода. Как известно, начальной фазой этого проекта стало строительство и успешный запуск в 2003 году нефтепровода, соединившего группу месторождений Кенкияк и Атырау.

В соответствии с планами по строительству нефтепровода Казахстан-Китай, на сегодня предстоит провести работу по двум этапам. Первый этап включает строительство нефтепровода от НПС Атасу до казахстанско-китайской границы в районе Алашанькоу мощностью 10 млн. тонн в год с последующим расширением до 20 млн. тонн в год. Второй этап – строительство нефтепровода Кенкияк-Кумколь-Атасу мощностью 20 млн. тонн в год.

В качестве ресурсов первого этапа принимаются объемы нефти, добываемой в Южнотургайском бассейне, и, возможно, нефть сибирских месторождений. Завершение строительства участка Атасу-Алашанькоу запланировано на конец 2005 года, и к середине 2006 года предполагается начать экспорт нефти в Китай.

На втором этапе, после завершения строительства участка Кенкияк-Кумколь-Атасу, планируется прокачивать нефть, добываемую на западе Казахстана, включая нефть с шельфа Каспия и кумкольскую нефть.

Помимо этого, мы планируем развивать проект транспортировки казахстанской нефти из Актау в Баку и далее по нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан.

В долгосрочной перспективе Казахстан не исключает возможности реализации иранского направления для экспорта казахстанской нефти. В данный момент ведутся совместные исследования по проекту строительства нефтепровода Казахстан-Туркменистан-Иран, в которых принимают участие КазМунайГаз, Total, Японская национальная нефтяная корпорация и INPEX.

**Расскажите пожалуйста об итогах очередных переговоров по транспортировке казахстанской нефти по Актау - Баку - Тбилиси - Джейхан...**

- Переговоры по этому проекту ведутся с участием КазМунайГаза, Госнефтекомпания

Азербайджана, трубопроводной компании BTC Co. и иностранных инвесторов, в данный момент ведется согласование текста Межправительственного соглашения.

Проводимая АО «НК «КазМунайГаз» работа направлена на создание соответствующих условий для транспортировки казахстанской нефти по маршруту Актау-Баку и далее по трубопроводу Баку-Тбилиси-Джейхан.

Следует отметить, что четыре участника Северо-Каспийского (Кашаган) проекта - компании ENI, Total, INPEX и СопосоPhillips – в 2002 году приобрели в общей сложности 15% долевого участия в трубопроводном проекте БТД.

В соответствии с протокольным решением рабочего совещания межведомственной комиссии по вопросам экспортных нефтегазопроводов, переговорами группами АО НК «КазМунайГаз» и Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики в настоящее время ведется работа по подготовке Договора между Республикой Казахстан и Азербайджанской Республикой по содействию и поддержке транспортировки нефти через Каспийское море для транзитной перевозки через территорию Азербайджанской Республики.

После согласования проекта соглашения на уровне рабочих групп, документ будет представлен на рассмотрение правительств обеих стран.

Это сложное соглашение, поскольку речь идет о создании совершенно новой системы "Актау - Баку" и ее последующего подключения к нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан. После подписания этого соглашения будут подписаны соглашения с правительствами принимающих государств, участниками которых будут правительства сторон и инвесторы проекта.

Мощность системы по перевалке составит более 25 млн. тонн нефти в год, на первом этапе будет перевозиться до 7,5 млн. тонн. Новая система будет построена к моменту, когда пойдет первая нефть с месторождения Кашаган. Для управления системой Актау - Баку будет создана отдельная компания. Предполагается участие в акционерном капитале данной компании Национальной компании Республики Казахстан «КазМунайГаз», компаний – акционеров Северо-Каспийского проекта (Кашаган) и других заинтересованных нефтяных компаний.

**Какими экологическими критериями руководствуется КМГ в выборе экологического формата взаимодействия с иностранными компаниями на Каспии?**

- Особо хочу отметить, что Национальная компания «КазМунайГаз», при проведении морских нефтяных операций на всей акватории казахстанской части Каспийского моря, руководствуется принципом «нулевого сброса». Т.е. в море ничто не сбрасывается, а все производственные и бытовые отходы, а также атмосферные осадки, выпавшие на морские буровые платформы, вывозятся на сушу для их последующей утилизации.

Природоохранное законодательство Республики Казахстан предусматриваются действенные и эффективные меры по защите экологии страны при проведении нефтяных операций, т.ч. и на море.

Национальная компания, как и каждый недропользователь в своей деятельности руководствуются критериями, установленными в Законах Республики Казахстан "Об охране окружающей среды", "Об экологической экспертизе", "Об особо охраняемых природных территориях" и др.

Этими законами установлены специальные экологические требования при проведении нефтяных операций. Как я уже отмечал, в настоящее время Мажилисом Парламента Республики Казахстан рассматривается проект Закона Республики Казахстан "О соглашениях (контрактах) о разделе продукции при проведении нефтяных операций на море". С учетом территории проведения нефтяных операций, данный законопроект содержит еще одну важную особенность. Она заключается в том, что создание и реализация отношений по предоставлению права недропользования на условиях раздела продукции в казахстанской части Каспийского и Аральского морей не может быть осуществлено без предоставления недропользователем определенных гарантий по обеспечению экологической безопасности в данной зоне.

Наряду с этим нормой законопроекта предусматривается обязанность подрядчика по очистке от загрязнений территории, на которой проводились работы по соглашению о разделе продукции, ликвидации по завершении работ всех сооружений, установок и иного имущества на море, за исключением передаваемых в собственность Республике Казахстан.

Законопроектом предусматривается более действенная мера по обеспечению экологической безопасности. В данном случае имеются в виду нормы законопроекта, обязывающие потенциальных подрядчиков предоставлять и использовать специальные высокотехнологическое оборудование.

Таким образом, законопроектом, в отличие от действующих законодательных актов, предусматриваются более действенные и эффективные меры по защите экологии страны при проведении нефтяных операций. Вместе с тем, правительство Казахстана наделяется правом на приостановку и запрет выполнения отдельных операций со стороны подрядчиков, что, безусловно, является важным рычагом обеспечения экологической безопасности.

P.S. Когда верстался номер стало известно, что в ходе майских переговоров Госнефтекомпания Азербайджана и АО «НК «КазМунайГаз» на уровне рабочих групп согласовали текст межправительственного соглашения по транспортировке нефти по маршруту Актау-Баку и передали его на рассмотрение правительств двух государств.

*Благодарю Вас за интервью.*



# NATIONS ENERGY



## ALL VERGES OF SUCCESS

Baku, Azerbaijan AZ1000, ISR Plaza 340 Nizami str., 8 floor  
Phone: (+99412) 497-10-59/61/62; Fax: (+99412) 497-23-18  
E-mail: [office@karasuopco.com](mailto:office@karasuopco.com)

# LEADING POSITIONS IN THE MARKET OF PIPELINES SERVICES

Since its establishment JSC "KazTransOil" regularly increases the volume of oil transportation due to growth of oil production in the Republic of Kazakhstan. If "KazTransOil" transported 22,9 mln.tons in 1997 then in result of 2004 this figure has already made 38,4 mln.tons.

JSC "KazTransOil" being as a representative operator on registration of Kazakhstan's oil transit supplied for export through oil-trunk pipelines, also fulfills the oil transportation of Kazakhstan's oil companies via Atyrau-Samara pipeline and Makhachkala-Tikhoretsk-Novorossiysk route with registration in accordance to contracts for transport expedition, transit customs and transport papers for supplying of Kazakh-

stan's oil through CIS territories. In 2005 there was signed 45 contracts with Kazakhstan's oil and gas production companies about services providing for oil transportation, 32 contracts for transport expedition, 14 contracts for supplying of water from the canalization of JSC "KazTransOil", including 10 agreements with foreign oil transport companies and operators of offshore oil-bulk terminals.

During last years due to using of new technologies of oil pumping viz using of counter-whirligig additive we could increase the carrying capacity of Atyrau-Samara oil pipeline from 12,3 to 15 mln.tons/year. So, JSC "KazTransOil" could multiply the volume of oil transportation from 9,4 mln. tons in 1997 to 15 mln.tons in 2004. In 2004 from the stated volume more than a half of

exported through Atyrau-Samara, there was supplied the Kazakhstan's oil in the line of the Black Sea port Odessa (more than 7,6 mln.tons), approximately 2,7 mln.tons transported in the line of Baltic port Primorsk and deliveries to Polish port Gdansk made 3,8 mln.tons. For refining at Ukrainian ORP was exported 0,8 mln.tons.

The main export direction for Kazakhstan's oil companies is Aktau port where JSC "KazTransOil" implements the oil transshipment from pipeline and railway transport to tankers. In 2004 JSC "KazTransOil" from Aktau port shipped 7,2 mln.tons in the line of Makhachkala-Novorossiysk, Baku-Batumi and Iran.

As a result that some oil companies having the right for carrying capacity of Tengiz-Novorossiysk oil pipeline of the Caspian Pi-





pipeline Consortium (CPC) don't have the direct access to it. JSC "KazTransOil" constructed on its OFS Atyrau the units for oil transshipment to CPC flowing from Uzen-Atyrau, Keniyak-Atyrau, Martishi-Atyrau oil pipelines and by railway. In 2004 the volume of oil transshipment to CPC pipeline through JSC "KazTransOil" system made 4,8 mln.tons.

JSC "KazTransOil" fulfills the transportation and transshipment of oil into railway tanks at bulk-oil platform Shagir, Atasu, Makat, Atyrau from where oil is supplied by railway for export to China, Uzbekistan, Iran, Europe including Aktau port and Atyrau ORP. The volume of pouring into railway tanks made approximately 3,4 mln.tons in 2004.

The volume of oil supplying through KazTransOil system to Kazakhstan's ORP for refining in 2004 made 8,8 mln.tons.

The import of the Russian oil transported by JSC "KazTransOil" via CSC Priirtishsk for further supplying to Pavlodar Petrochemical Plant and GNPS Atasu in 2004 made 3,3 mln.tons.

JSC "KazTransOil" except of oil transportation has also been implementing the supplying by main conduit of the Volga water to enterprises and organizations of Atyrau and Mangistau regions. The volume of water delivery in 2004 made 18 mln. m<sup>3</sup>.

On July 6, 2004 JSC "KazTransOil" became the founder of new project company "Kazakhstan-China Pipeline" with 50% of share participation. The partner of company in stated joint ventures with 100% was asso-

ciated company CNPC — China National Corporation for Prospecting and Development of Oil and Gas (CNODC). The given fellowship acts as consumer of construction and further as owner of new export Atasu-Alashankou oil pipeline.

The realization of stated project will permit to use the transit potential of the Republic of Kazakhstan by attraction of the Russian oil for transportation through Atasu-Alashankou oil pipeline and it will be the result of increasing of JSC "KazTransOil"'s incumbent unloading processing powers and tariff profit. On July 28, 2004 JSC "NC "KazMunayGaz" fulfilled the selling to

KazTansOil of 51% share holding of JSC "North-Western Pipeline Company "Munay-Tac". At present, the stockholders of JSC North-Western Pipeline Company "MunayTac" are JSC "KazTransOil" and China National Corporation for Prospecting and Development of Oil and Gas with shares of owning equally 51% and 49%. At present time, there is transported on the base of long-term the oil of Kazakhstan's companies of Aktubi region via main oil pipeline "Kenkiyak-Atyrau" with extension 449 km. and carrying capacity 6 mln.tons/year. Oil transshipment to JSC "NWPC "MunayTac" in 2004 made more than 5,4 mln. tons.



# ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ТРУБОПРОВОДНЫХ УСЛУГ

С момента своего образования, АО «КазТрансОйл» планомерно увеличивает объем транспортировки нефти, чему в первую очередь способствует рост добычи нефти в Республике Казахстан. Так если в 1997 году АО «КазТрансОйл» транспортировало 22,9 млн.тонн, то по итогам 2004 года этот показатель составил уже 38,4 млн.тонн.

АО «КазТрансОйл», являясь уполномоченным оператором по оформлению транзита казахстанской нефти, поставляемой на экспорт по магистральным нефтепроводам, также осуществляет транспортировку нефти казахстанских нефтяных компаний по трубопроводу Атырау-Самара и по маршруту Махачкала-Тихорецк-Новороссийск с оформлением, в соответствии с договорами транспортной экспедиции, транзитных таможенных и транспортных документов для поставки казахстанской

нефти по территориям стран СНГ. На 2005 год с казахстанскими нефтегазодобывающими компаниями подписано 45 договоров об оказании услуг по транспортировке нефти, заключено 32 договора транспортной экспедиции, 14 договоров на поставку воды из системы водоводов АО «КазТрансОйл», а также 10 договоров с зарубежными нефтетранспортными компаниями и операторами морских нефтеналивных терминалов.

В течение последних лет благодаря применению новых технологий перекачки нефти, а именно использованию противотурбулентных присадок, удалось увеличить пропускную способность нефтепровода Атырау-Самара с 12,3 до 15 млн.т/г. Таким образом, АО «КазТрансОйл» смогло увеличить объемы транспортировки нефти с 9,4 млн.тонн в 1997 году до 15 млн.тонн в 2004 году.

Из указанного объема в 2004 году свыше половины экспортируемой по нефте-

проводу Атырау-Самара казахстанской нефти было поставлено в направлении черноморского порта Одесса (более 7,6 млн.тонн), около 2,7 млн.тонн транспортировано в направлении балтийского порта Приморск, поставки в польский порт Гданьск составили 3,8 млн.тонн. В ближайшее зарубежье для переработки на украинских НПЗ было экспортировано 0,8 млн.тонн.

Важным экспортным направлением для казахстанских нефтяных компаний является порт Актау, где АО «КазТрансОйл» осуществляет перевалку нефти с трубопроводного и железнодорожного транспорта в танкеры. В 2004 АО «КазТрансОйл» из порта Актау отгрузил 7,2 млн.тонн нефти в направлении Махачкала-Новороссийск, Баку-Батуми и Иран.

В связи с тем, что ряд нефтяных компаний, имеющих права на пропускные мощности нефтепровода Тенгиз-Новороссийск Каспийского Трубопроводного Кон-





сорциума (КТК), не имели прямого доступа к этому нефтепроводу, АО «КазТрансОйл» построило на своей НПЗ Атырау объекты для перевалки в систему КТК нефти, поступающей из нефтепроводов Узень-Атырау, Кенкияк-Атырау, Мартыши-Атырау и по железной дороге.

В 2004 году объем перевалки нефти в трубопровод КТК через систему КазТрансОйла составил 4,8 млн.тонн.

КазТрансОйл осуществляет транспортировку и перевалку нефти в железнодорожные цистерны на нефтеналивных эстакадах Шагыр, Атасу, Макат, Атырау откуда нефть далее отправляется по железной дороге на экспорт в Китай, Узбекистан, Иран, Европу, а также в порт Актау и на Атырауский НПЗ. В 2004 году объем налива в железнодорожные цистерны составил около 3,4 млн.тонн. Объем поставки нефти по системе КазТрансОйл на казахстанские НПЗ на переработку в 2004 году составил 8,8 млн.тонн.

Импорт российской нефти транспортированной АО «КазТрансОйл» через ПСП Прииртышск для дальнейшей поставки на Павлодарский НХЗ и ГНПС Атасу в 2004 году составил 3,3 млн.тонн.

КазТрансОйл, помимо транспортировки нефти, также осуществляет подачу по магистральным водоводам волжской воды предприятиям и организациям Атырауской и Мангистауской областей. Объем поставки воды в 2004 году составил 18 млн. м.<sup>3</sup>

6 июля 2004 года АО «КазТрансОйл» стало учредителем новой проектной компании ТОО «Казахстанско-Китайский трубопровод» с 50% долей участия. Партне-

ром Общества в данном совместном предприятии выступила 100% дочерняя компания CNPC – Китайская национальная корпорация по разведке и разработке нефти и газа (CNODC). Данное товарищество выступает заказчиком строительства, а далее владельцем, нового экспортного нефтепровода Атасу - Алашанькоу. Реализация данного проекта позволит использовать транзитный потенциал Республики Казахстан путем привлечения российской нефти для транспортировки по нефтепроводу Атасу-Алашанькоу, обеспечит увеличение загрузки действующих производственных мощностей и тарифного дохода КазТрансОйла.

28 июля 2004 года АО «НК «КазМунай-

Газ» осуществило продажу КазТрансОйл 51% пакета акций ЗАО «Северо-Западная трубопроводная компания «МунайТас». На данный момент акционерами ЗАО «СЗТК «МунайТас» являются КазТрансОйл и Китайская национальная корпорация по разведке и разработке нефти и газа с долями владения равными 51% и 49% соответственно. В настоящее время по магистральному нефтепроводу «Кенкияк-Атырау» протяженностью 449 км и пропускной способностью 6 млн.тонн в год транспортируется на долгосрочной основе нефть казахстанских компаний актибинского региона. Перевалка нефти в систему ЗАО «СЗТК «МунайТас» в 2004 году составила свыше 5,4 млн.тонн.



# MKT – COMBINED USING OF PROGRESSIVE TECHNOLOGIES

INVESTMENTS AND INNOVATIONS OF "MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA" LLC PROMOTING OF REGIONS' DEVELOPMENT



Exclusive interview of General Director of "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC, Mr. Ikram Karimli

Cotton-growing business in Azerbaijan during many centuries created in this field material-technique base, culture, experience and interest. Successful agrarian reforms done in the country and also cotton-growing formation into private sphere contributed to development of stated field. "MKT Istehsalat Kommersiya" Limited Liability Company (LLC) inspired with entrepreneurship development in the economy policy pay special attention for development of cotton-growing.

**Mr. Karimli:** "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC is the first cotton-growing company in Azerbaijan. Which opportunities does your company have at present?

It is true, company was established in 1997 and named as Industrial-Commercial Firm (ICF) "MKT". In 1997 cotton-clearing plant of the Republic were declared as open for privatization. One of the companies actively took part in privatization of stated units became ICF "MKT". Company got the share holding of JSC "Saatli-Pambig", "Yevlakh-Pambig", "Beylagan-Pambig", "Bilasuvar-Pambig", "Salyan-Pambig" and Ali-Bayramli Fat-and-Oil Complex at \$8 mln.

In result of held privatization MKT manages with 14 cotton plants. In 1997 MKT

activity began from cotton purchasing sowing by the Ministry of Agricultural in kolkhoz and sovkhoz. That time the farm economies were little. Since 1997 there was supplied from Turkey 7 new types of cotton 5 of which justified itself in the Azerbaijan conditions. Our aim is that Azerbaijan cotton be highly thought of international markets. At present these new types have already highly thought in the markets not worse than Uzbekistan cotton. This is main work which is carried out for improvement of production quality.

We should note that beginning from 1990 the cotton production reduced in the Republic from year to year and in 1997 in kolkhoz and sovkhoz economies of Azerbaijan there were gathered from each hectare of cotton area 114,8.000 ha the minimal quantity – 5,8 centner of cotton. In this connection, at the same time we began to finance the yield of 1998 and directed to the field approximately \$20 mln. It was the highest index of the year for us and there was sowed 120.000 ha. The contracts had been concluded both with farm economies and kolkhoz and sovkhoz. However, in 1998 kolkhoz - sovkhoz bureaucrats which did not wish to make it up with new market relations and were dissatisfied that whole field passed to private hands and made the sabotage. According to specialists' forecasts during the stated year were sowed 200.000 tons of cotton of which we could gather only 93.000 tons. In result of sabotage our company met with losses at \$12 mln. It had

very negative influence to company which has just begun its activity and rarely company was able to continue its mission after it.

Due to right formation of management and relations with foreign partners we could stand but next year we had to reduce the sown areas up to 60.000 ha and since 1999 according to new policy of the company we began our development.

With the aim of successful fulfillment of operation "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC management elaborated the program for supporting of farmers. In this connection, company implements the using of progressive technologies and more improved technology methods for farmers' instruction and cotton growing. Thus, farmers are provided with finance means for buying of fuel, wages' payments to machine operators and cotton areas' irrigation. The agricultural techniques are delivered here which or rented for farmers or company fulfills arable operations in the area of the farmer by stated technique, and the service cost rendered for farmer is deducted from the sum of the farmer for the cotton-wool.

There began in Azerbaijan the strongest drought and non-yield during 2000-2001 and these years were quite difficult. This period the price for cotton in the world market reduced and we had to sell the cotton fiber by price of cotton wastes. But we could stand due to detail analyzing implemented of well-founded, fundamental operations for receiving of cotton production meets to world







standard in the most difficult period and is able to keep the market competitive, also supplied new technologies, improved management and beginning from 2002 the company became strong.

At present instead of 14 old cotton plants only 7 technological enterprises operate and for their reconstruction were spent approximately \$4 mln. The most unprofitable technologies were stopped.

The power of our plants is enough for the large volume of cotton because when Azerbaijan gathered 1 mln tons of cotton it had been processed at these plants. It is true that all of these technologies are old but new plants were equipped with the same calculation that the power of the plants will be able to be expanded due to extra equipment. Within the former of Soviet Union these plants processed 1 mln. tons but they operated whole year. Usually the cotton is processed during 4-5 months. If the cotton is kept for a long it will have negative influence to its quality. For instance, if the raw cotton is processed during 4-5 months then 80% of production will be the first class, and if it is processed during a year then just 50% of cotton will be lower quality. This is the main reason why its processing should be fulfilled for the shortest time.

At the same time, company began to use the experience of contracts concluding with the raw cotton farmers-producers. As a result for a year in 15 regions of the Republic, from 20 of raw cotton producers there are concluded in average 15.000 such contracts.

At present company cooperates with the farmers on contract about growing of raw cotton, organizes cotton's sow, provides with raw cotton supplying, fulfills its processing in cotton clearing enterprises and organizes the selling of final production. 90% of own production is exported into different countries of the world.

Since April 22, 2002 "MKT Istehsalat Kommersiya" began to implement its own activity as Limited Liability Company according to Law "Regarding Limited Liability Company" and Public Codex of the Republic of Azerbaijan.

Today, "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC produces up to 2000 tons of cotton wastes - uluk, lint and fuzz receiving within processing of raw cotton and sell this production in the domestic and external markets.

The main sphere of company's mission is preparing, processing and selling of cotton fiber, processing of and selling of cotton oil from cotton seeds and also the processing of cotton yarn with different numbers which can be offered for selling and export.

In this connection we rented for a long time Gandja spinning complex, spent for its construction one more \$0,7 mln. and came



to market not only with cotton but also with cotton yarn. As a result there was organized the right operation on trade with cotton and cotton yarn with Russia and presently, our production got the leading place by selling of both cotton & cotton yarn in the Russian Federation.

In MKT operation with farmers occurred some serious changes. MKT today - unique company in Azerbaijan where has satellite online communication with all plants. The computers at plants connected via satellite with MKT head office and in online regime all actions at the plants in regions reflected in central computer in Baku. There was installed electronic scales and whole process computerized. Person factor in receiving of cotton and in the process of processing reduced for minimum. It contributed to receiving of more big entrust of farmers to MKT because all process is clear, beginning from providing of facilities for financing of yield and land plowing to crop's gathering. After full technique modernizing and com-

puterizing of all process of cotton's processing we began to occupy with Fat-and-Oil Complex in Ali-Bayramli renamed as JSC "Ali-Bairamli Yag-Piy" which is owned by MKT. However, at present day the enterprise operates with old equipment and therefore the plant is unprofitable. This year we purchased new equipment, there is fulfilled the construction of new corpus and I hope to beginning of new season, in September of present year there will be commissioned the new plant's line.

**Which directions does company plan to develop in further?**

We privatized in Baku of not completed plant's construction "Stator" (on Heydar Aliyev ave.). Since last year there was commissioned in the territory of plant the machine building area where with own forces are implemented almost all repairing operations regarding agricultural and technological equipment. Since the end of last year there was commissioned in the territory of





plant the plant by cold rolling metal. In this connection, in the nearest time there is planned to develop of metallurgical company's direction. At that place we plan to build cotton-spinning factory. At present, there is conducted the construction of textile factory which will produce acrylic and half-woollen yarn. Project's investments have already exceeded \$5 mln. Generally, on the base of former "Stator" plant will be established the textile complex from processing of raw cotton to producing of final production, hotel-office, machine building complex, the plant for cold rolling metal and the plant for processing of acrylic production.

You will ask why company did occupy with acrylic? The operation for selling in the Russian market of qualitative yarn opened new empty niche (synthetic fiber is close to wool) after seeing decided to create of new production. In the Russian Federation the demand is always in high level. In further company plans to realize the development of production and acrylic half-woollen production.

Except of plant and Gandja Spinning Factory we plan in future to develop the textile on the base of one of cotton plants remaining in the territory of Azerbaijan.

Administrative corpus of plant located on the way of airport and Heydar Aliyev avenue. Taking into consideration that in his addressing the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev not ones declared that the way from the city to airport should be more equipped with modern amenities, including with modern infrastructure and buildings. We were the one who began this process and there is completed the construction of facade part of A-class office-hotel complex. I would like to note that there is no such kind of office building in Baku thus far. Besides of our company in office-hotel complex will be based other companies too. In nine floors corpus, two



floors wings and there is four floors corpus in back. During the year we plan to complete the construction of this corpus which will be the one of the most beautiful buildings of Baku City.

***Which attention does MKT pay to social living and development of sport in the Republic?***

At the beginning of 2004 we rented for a long term the football stadium in Imishli and founded the sport club "MKT-Araz". In the structure of Club there operates football team "MKT-Araz" and sport team on wrestling. Club's history - less than year but on the base of specialists' opinion for today our team is one of the perspective teams in Azerbaijan and we have the real chance to win the Cup of Azerbaijan.

By the beginning of next football season we plan to complete the construction of stadium which completely will meet to European standards. Further we will build new complex for wrestling in the center of

Imishli which also will meet to European standards. Our wrestlers are training in old building which was repaired by us and gave them for their working. At present within the frame of sport supporting we invested approximately \$2,5 mln.

Beside of in every region where MKT participates we strive to solve of all types of farmers' problems. We plan in villages where the good figures of cotton gathering to take patronage of schools for providing their present and full repair with finance.

***What the company's mission is reinforcing in the international and local arena now?***

On April 2003 "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC was selected as associative member of Liverpool Cotton Association. Today, "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC enjoys by company's image fulfilling of own obligations in the world market in full volume and in accordance with requirements of Liverpool Cotton Association. During these years "MKT Istehsalat Kommersiya" LLC regularly have expanded the activity with serious investments projects in Azerbaijan.

The first stage of agrarian reform in the Republic of Azerbaijan stand in past. The agrarian reforms held in the Republic created the conditions for withdrawal of all agricultural fields from State monopoly including the cotton industry and their transformation into private field. As a result in 2003 we achieved the crop in 16,3 centner from a hectare and in 2004 - 17,25 centner.

State program for social-economy development of regions of the Republic of Azerbaijan (2004-2008) became the important stages in the development of agricultural. In State program the special meaning is paid to development of cotton industry which play the major role in the agrarian reforms.

*Thanks for your interview.*





# МКТ - КОМБИНИРОВАННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ ООО "МКТ ISTEHSALAT KOMMERSIYA" СПОСОБСТВУЮТ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ

Эксклюзивное интервью генерального директора ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" Икрама Керимли

Занятие хлопководством в Азербайджане в течение многих веков создало в данной сфере прочную материально-техническую базу, культуру и опыт в хлопководстве, и интерес к нему. Успешные аграрные реформы, произведенные в стране, а также превращение хлопководства в частную сферу способствовали развитию данной отрасли. Общество с Ограниченной Ответственностью (ООО) "МКТ Istehsalat Kommersiya", вдохновившись развитием предпринимательства в экономической политике страны, обращает на развитие хлопководства особое внимание.

*Г-н Керимли, ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" является первой хлопководческой компанией в Азербайджане. Какими возможностями обладает в настоящее время возглавляемая Вами компания?*

Действительно, компания была создана в 1997 году и называлась тогда Производственно-Коммерческая Фирма (ПКФ) «МКТ». В 1997 г. хлопкоочистительные заводы Республики были объявлены открытыми для приватизации. Одной из компаний, активно участвующих в приватизации данных объектов, стала ПКФ «МКТ». Компания приобрела пакет акций Акционерных Обществ «Саатлы-Памбыг», «Евлах-Памбыг», «Бейлаган-Памбыг», «Билясувар-Памбыг», «Сальян-Памбыг» и Али-Байрамлинского Масложирового Комбината, общей стоимостью свыше \$8 млн.

В результате прошедшей приватизации, МКТ управляет 14 хлопкозаводами. В 1997 году деятельность МКТ началась с закупки хлопка, посеянного Минсельхозом в колхозах, совхозах. Тогда фермерских хозяйств было мало. С 1997 года из Турции были привезены 7 новых сортов хлопка, 5 из которых оправдали себя в условиях Азербайджана. Цель заключалась в том, чтобы азербайджанский хлопок лучше котировался на международных рынках. Сейчас новые сорта уже котироваются на рынках не хуже, чем узбекский хлопок. Это основная работа, которая ведется для улучшения качества продукции. Надо отметить, что, начиная с 1990 года, производство хлопка в Респуб-



лике из года в год приходило в упадок, и в 1997 году в колхозных и совхозных хозяйствах Азербайджана с каждого гектара хлопкового поля в 114,8 тыс. га было собрано наименьшее количество – 5,8 центнеров хлопка. В связи с этим, параллельно мы начали финансировать урожай 1998 года, и направили в эту отрасль около \$20 млн. По площади это был самый высокий показатель года для нас, было засеяно 120 тыс. га. Договора заключались, как с фермерскими хозяйствами, так и колхозами и совхозами. Однако, в 1998 году, колхозно-совхозные бюрократы, которые не желали мириться с новыми рыночными отношениями, и были недовольны тем, что целая отрасль перешла в частные руки, устроили саботажи. По прогнозам специалистов, в том году было выращено более 200 тыс. тонн хлопка, из которых мы смогли собрать только 93 тыс. тонны. В результате саботажа, наша компания понесла убытки в размере \$12 млн. Это был очень сильный удар по фирме, которая только начала свою деятельность, и редкая фирма после такого удара смогла бы продолжить свою работу.

Благодаря правильной постановке менеджмента и отношений с иностранными партнерами, мы смогли выстоять, но в следующем году были вынуждены снизить посевные площади до 60 тыс. га, и

с 1999 года согласно новой политике фирмы, мы начали развиваться.

С целью успешного проведения работ руководство ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" разработало программу по поддержке фермеров. В связи с этим, компания применяет передовые технологии и наиболее усовершенствованные технологические методы по инструктированию фермеров и выращиванию хлопка. Так, фермерам выдаются материальные средства для покупки горючего, выплаты зарплаты механизаторам и орошения хлопковых полей. Сюда также привозится и сельскохозяйственная техника, которая либо сдается в аренду фермерам, либо компания производит пахотные работы на участке этого фермера с помощью данной техники, а стоимость услуг, оказанных фермеру, вычитывается из суммы, оплачиваемой в будущем фермеру за хлопок-сырец.

После этого были тяжелые годы, когда в 2000-2001 гг. в Азербайджане прошла сильнейшая засуха и неурожай. В этот же период закупочная цена на хлопок на мировом рынке снизилась вплоть до того, что мы продавали хлопок-волокно по цене отходов хлопка. Но мы выстояли, в основном за счет того, что в самый тяжелый период, подробно проанализировав причины возникновения данных проблем, провели обоснованные, фунда-



ментальные работы для получения хлопковой продукции, соответствующей мировым стандартам и способной выдержать рыночную конкуренцию, - поставили новые технологии, улучшили менеджмент и, начиная с 2002 года, фирма снова встала на ноги.

В настоящее время вместо 14 старых хлопкозаводов действуют 7 новых технологичных предприятий, на реконструкцию которых было затрачено около \$4 млн. Совсем убыточные технологии пришлось вообще остановить.

Мощности наших заводов хватает на большие объемы хлопка, потому что когда Азербайджан собирал 1 млн. тонн хлопка, он перерабатывался на этих же заводах. Правда, все эти технологии устарели, но все новые заводы устроены с таким расчетом, чтобы мощность заводов можно было увеличить за счет дополнительного оборудования. Во времена быв-

шего Союза, эти заводы перерабатывали 1 млн. тонн, но при этом работали круглый год. Обычно хлопок перерабатывается в течение 4-5 месяцев. Если хлопок долго держать, то это отражается на качестве. К примеру, если перерабатывать хлопок-сырец в течение 4-5 месяцев, то 80% продукции получается первого сорта, а если перерабатывать в течение года, то 50% хлопка получается более низких сортов. Это и является причиной его переработки в течение более короткого времени.

Наряду с этим, компания приступила к применению опыта заключения непосредственных контрактов с фермерами-производителями хлопка-сырца. Как результат за год в 15 районах Республики из 20, производящих хлопок-сырец, заключается в среднем 15000 подобных контрактов.

В настоящее время, компания сотрудничает с фермерами по договору о вы-

ращивании хлопка-сырца, организует посев хлопка, производит поставку хлопка-сырца, осуществляет его переработку в хлопкоочистительных предприятиях и организует сбыт готовой продукции. 90% своей продукции Компания экспортирует в различные страны мира.

С 22 апреля 2002 г. Фирма "МКТ Istehsalat Kommersiya" начала осуществлять собственную деятельность в качестве Общества с Ограниченной Ответственностью, согласно Закону «Об Обществах с Ограниченной Ответственностью» и Гражданскому Кодексу Азербайджанской Республики.

Сегодня ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" производит также до 2000 тонн отходов хлопка - улюк, линт и пух, получаемые при переработке хлопка-сырца, и реализует эту продукцию на внутреннем и внешнем рынках.

Основную сферу деятельности компании сегодня составляет заготовка, переработка и сбыт хлопка-волокна, производство и сбыт хлопкового масла из хлопковых семян, а также производство хлопчатобумажной пряжи различных номеров, которые могут быть предложены для продажи на экспорт.

В связи с этим, мы взяли в долгосрочную аренду Гянджинскую прядильную фабрику, вложили в ее реконструкцию еще \$0,7 млн. и вышли на рынок не только с хлопком, но и хлопковой пряжей. Как следствие была налажена правильная работа по торговле хлопком и пряжей в России, и на сегодняшний день по продажам в РФ наша продукция занимает ведущие места - как по волокну, так и по хлопковой пряже.

В самой работе МКТ с фермерами также произошли очень серьезные изменения. Сегодня МКТ - это единственная компания в Азербайджане, где имеется спутниковая online-связь со всеми заводами. Компьютеры на заводах соединены через спутник с головным офисом МКТ, и в онлайн-режиме все действия на заводах в районах, отражаются в центральном компьютере в Баку. На заводах установлены электронные весы, весь процесс компьютеризирован. Человеческий фактор в приеме хлопка и в процессе переработки сведен к минимуму. Это способствовало получению еще большего доверия фермеров к МКТ, поскольку прозрачен весь процесс - начиная от выдачи средств на финансирование урожая и вспашки земли - до сбора урожая.

После того, как процесс переработки хлопка технологически был полностью модернизирован и компьютеризирован, мы занялись Масложировым Комбинатом в Али-Байрамлах, переименованным в ОАО "Али-Байрамлы Яг-Пий", которым также владеет МКТ. Однако предприятие





по сей день работает по старым технологиям и поэтому завод сам по себе убыточный. В этом году мы закупили новое оборудование, сейчас идет строительство нового корпуса и надеюсь, что к началу нового сезона, в сентябре текущего года, новая линия завода будет сдана в эксплуатацию.

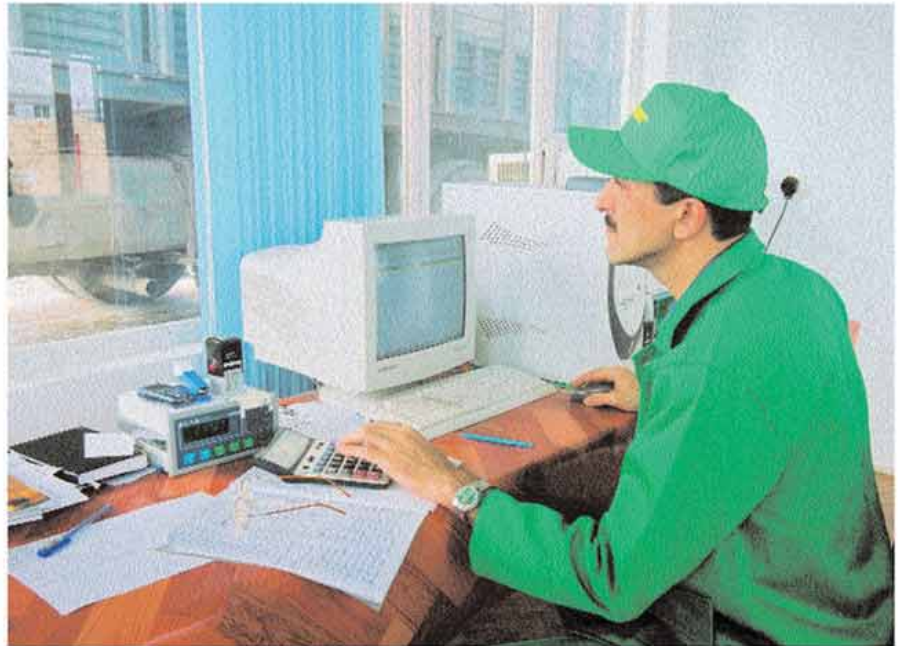
**Какие направления компания планирует и дальше развивать?**

В Баку мы приватизировали незавершенное строительство завода "Статор" (на проспекте Гейдара Алиева). С прошлого года на территории завода запущен машиностроительный участок, где своими силами осуществляются практически все ремонтные работы сельскохозяйственного и технологического оборудования. С конца прошлого года на территории завода также введен в эксплуатацию завод по холодному прокату металла. В связи с этим, в ближайшем будущем планируем развивать металлургическую направленность компании. Там же собираемся строить хлопкопрядильную фабрику. В настоящее время ведется строительство текстильной фабрики, которая будет выпускать акриловую и полушерстяную пряжи. Инвестиции в этот проект уже превысили \$5 млн. В целом на базе бывшего завода "Статор" будет создан текстильный комплекс от переработки хлопкосырца до выпуска конечной продукции, гостинично-офисный, машиностроительный комплексы, завод по прокату холодного металла и завод по переработке акриловой продукции.

Вы спросите, почему компания занялась акрилом? Работа по продажам на российском рынке качественной пряжи открыла новую пустую нишу (синтетическое волокно близко к шерсти), увидев которую мы решили создать новое производство. А в РФ спрос на шерсть постоянно находится на высоком уровне. В дальнейшем компания планирует развивать производство и акриловой и полушерстяной продукции.

Помимо завода и Гянджинской прядильной фабрики, в дальнейшем мы планируем развивать текстиль на базе одного из хлопко-заводов, простаивающих на территории Азербайджана.

Административный корпус завода расположен прямо по пути в аэропорт и выходит на проспект Гейдара Алиева. Учитывая, что в своих выступлениях президент Азербайджана Ильхам Алиев не раз заявлял, что дорога от города в аэропорт должна быть более благоустроена, в том числе с современной инфраструктурой и зданиями, мы одними из первых начали этот процесс – сейчас там уже завершается фасадная часть офисно-гостиничного комплекса А-класса. Отмечу,



что в Баку до сих пор нет офисного здания такого класса. Помимо нашей компании, в офисно-гостиничном комплексе будут базироваться и другие фирмы. В настоящее время в комплексе проводятся архитектурные работы. Комплекс состоит из переднего девятиэтажного корпуса, двух двухэтажных крыльев, а сзади расположен четырехэтажный корпус. В течение года мы намереваемся завершить строительство этого комплекса, который будет одним из самых красивых зданий города Баку.

**Какое внимание МКТ уделяет социальной жизни и развитию спорта в республике?**

В начале 2004 года мы взяли в долгосрочную аренду футбольный стадион в Имишли и учредили спортивный клуб "МКТ-Араз". В составе Клуба действует футбольная команда "МКТ-Араз" и спортивная команда по борьбе. История Клуба – чуть меньше года, но, по мнению специалистов, на сегодняшний день наша команда одна из перспективных команд в Азербайджане и у нас есть реальные шансы взять Кубок Азербайджана.

Параллельно к началу следующего футбольного сезона мы намерены завершить строительство стадиона, полностью соответствующего европейским стандартам. Далее в центре Имишли, мы будем строить новый комплекс по борьбе, также соответствующий европейским стандартам. Пока наши борцы занимаются в старом здании, мы слегка его отремонтировали, и приспособили для их работы. В настоящее время в рамках поддержки спорта, нами было инвестировано около \$2,5 млн.

Помимо этого, в каждом из районов, где присутствует МКТ, мы стараемся решать всякого рода проблемы фермеров.

В деревнях, где хорошие показатели по сбору хлопка, мы планируем взять шефство над школами, чтобы каждый год финансировать их текущий и капитальный ремонт.

**Чем сегодня реально подкреплена деятельность компании на международной и местной арене?**

В апреле 2003 г. ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" было избрано ассоциативным членом Ливерпульской Хлопковой Ассоциации. На сегодняшний день ООО "МКТ Istehsalat Kommersiya" пользуется имиджем компании, выполняющей собственные обязательства на мировом рынке в полном объеме и в соответствии с требованиями Ливерпульской Хлопковой Ассоциации. В течение этих лет ООО «МКТ Istehsalat Kommersiya» непрерывно расширяло собственную деятельность с серьезными инвестиционными проектами в Азербайджане.

Первый этап аграрных реформ в Азербайджанской Республике давно остался в прошлом. Аграрные реформы, проведенные в Республике, создали условия для вывода из государственной монополии всех отраслей сельского хозяйства, в том числе хлопководства, и их превращения в частную отрасль. Как результат в 2003 году мы добились урожайности 16,3 центнера с гектара, а в 2004 году – 17,25 центнеров.

Государственная программа по социально-экономическому развитию регионов Азербайджанской Республики (2004-08 гг.) стала важнейшим этапом в развитии сельского хозяйства. В Госпрограмме особое значение придается развитию хлопководства, играющего особую роль в аграрных реформах.

*Благодарим Вас за интервью.*



# DUBENDI TERMINAL 2005

## PETROLEUM LOGISTICS SERVICES

Middle East Petrol Farm FZE (MEP) Dubendi Terminal is located on the Caspian Sea approximately 50 kilometers northeast from Baku Azerbaijan. Dubendi Terminal presently has a trans-shipment capacity of 10 million tons per annum and is a major hub for the transit transportation of crude oil and oil products from the Caspian Region to world markets.

MEP takes the delivery of crude oil and oil products at the East Caspian Ports of Turkmenistan and Kazakhstan and arranges transportation of the cargoes for re-delivery to its clients at the Black Sea Ports of Georgia. In addition MEP provides transportation services for Azeri Origin oil products from Baku to the Black Sea. MEP is the exclusive exporter of Azeri M 40 fuel oil.



## DUBENDI PORT TERMINAL NATURAL BREAKWATER PROTECTED PORT

Dubendi Port can receive Caspian vessels of up to 12,000 DWT which are currently the largest tankers operating in the Caspian Sea. The sea bottom of Dubendi Port and channel is sandy & easily dredged when necessary. Present channel safe draft is 8.7 meters.

The distance of Dubendi Terminal to the city center and populated areas brings advantages in terms of environmental protection and operational safety capability.

MEP has exclusive use of 2 jetties at Dubendi Port which provide 4 safe berths of draft 8.7 meters where 4 vessels can simultaneously discharge their cargoes.

## TERMINAL STORAGE & HANDLING

Dubendi Terminal Storage capacity is 195,000 m<sup>3</sup> for clean products (Gasoline, diesel, naphtha, jet fuel etc.) which is made up of 39 tanks of 5000 m<sup>3</sup> each divided into 5 separate tank farms and 146,000 m<sup>3</sup> for black products (crude oil and fuel oil) which is made up of 4 by 20,000 m<sup>3</sup> floating roof tanks, 2 by 23,000 m<sup>3</sup> fixed roof tanks and 4 by 5000 m<sup>3</sup> tanks in 3 separate tank farms. Combine total storage capacity is 341,000 m<sup>3</sup>. The clean product tank farm was totally refurbished and put into operation in August 2002 by MEP.

Concurrent with the investments at the Port and tank farm storage facilities, MEP doubled the capacity of the Dubendi Rail Loading Facility by building a clean product loading rack as an extension to the black oil product rack. The combined loading rack can simultaneously load 78 rail tank cars of 60 m<sup>3</sup> capacity (55Mt.) in a 2 hour period. The Rail Loading Facility is located 5 Km away from the tank farms, and is connected to the storage tanks by dedicated pipelines.

For the clean products there is a pipeline for each of naphtha, gasoline, kerosene/ Jet fuel and diesel and for the black products there are two lines for crude oil and one line for fuel oil all three of the black oil lines are insulated to allow the handling of high pour point crude and fuel oils in the winter.

All products are fully segregated during vessel discharge, storage, train loading and transportation with quality and the quantity of the crude oil and oil products being monitored at every stage of the operation by first class independent inspectors appointed by the clients.



## RAIL TRANSPORTATION

MEP operates a fleet of 2000 Rail Tank Cars, 1500 on long term lease from Azeri rail and 500 of its own. MEP has a contract to purchase a further 1000 new Rail Tank Cars. All Rail Tank Cars have steam jacket installed, enabling the transportation of crude oil and oil products with high pour point all around the year.

In addition to the Head Office in Dubai (UAE) and the Operational Center in Baku, MEP has operational offices in Ashgabat (Turkmenistan), Tbilisi (Georgia) and Batumi (Georgia).

The transportation activities of MEP create significant benefits for the countries of the region in terms of crude oil and oil products exports, transportation revenues, and employment. In addition to economical benefits the transportation industry is strategically important for Azerbaijan and Georgia who are supported in the development of transportation by the European Union under the TACIS / TRACECA program.

Since taking over the management and operation of the Dubendi Terminal MEP has gained ISO 9002 and ISO 14001 approval for its trans-shipment operations and has also raised the terminals operational and HSE practices to meet the requirements of International Major Oil Companies.



## PIPELINE TRANSPORTATION

Middle-East Petroleum is pro-actively seeking to tie the Dubendi Terminal into the Baku-Tbilisi-Ceyhan pipeline (BTC) which will add benefit for potential Kazakh and possibly Turkmenistan crude producers who wish to access BTC as a potential crude export route.



# DUBENDI TERMINAL 2005

## УСЛУГИ НЕФТЯНЫМ КОМПАНИЯМ ПО ЛОГИСТИКЕ

Терминал Дюбенди, принадлежащий компании Middle East Petroleum, расположен на Каспийском море приблизительно в 50 км северо-восточнее города Баку. В настоящее время пропускная способность терминала Дюбенди составляет 10 млн. тон в год и является главным транзитным путем транспортировки сырой нефти и нефтепродуктов из Каспийского региона на мировые рынки.

MEP получает сырую нефть и нефтепродукты с восточного направления - каспийских портов Туркменистана и Казахстана, затем организует транспортировку сырья, предназначенного для клиентов в портах Грузии на Черном море. А также, MEP предоставляет свои услуги по транспортировке нефтепродуктов, полученных в Азербайджане, из Баку к Черному морю. MEP является единственным импортером азербайджанского горючего М 40.



## ПОРТ ТЕРМИНАЛ ДЮБЕНДИ

Порт Дюбенди способен принять каспийские суда дедвейтом 12.000 тонн, которые в настоящее время считаются самыми крупными танкерами, действующими на Каспии. Дно моря в порту Дюбенди и канала является песчаным и слегка грунтовым. В настоящее время канал безопасен до глубины 8,7 метра.

Терминал Дюбенди расположен на удаленном расстоянии от центра города и населенных пунктов, что является экологически безопасным и выгодным как для защиты окружающей среды, так и для проведения различных работ на терминале.



## ХРАНЕНИЕ И ТРАНСПОРТИРОВКА НЕФТЕПРОДУКТОВ НА ТЕРМИНАЛЕ

Вместимость хранилища терминала Дюбенди составляет 195.000 м<sup>3</sup> для таких светлых нефтепродуктов как (бензин, дизель, нефть, топливо для реактивных двигателей и т.д.), которые хранятся в 39 резервуарах по 5000 м<sup>3</sup> каждый. Хранилище состоит из 5 отдельных резервуарных станций, и 146.000 м<sup>3</sup> предназначены для хранения темных продуктов (сырая нефть и мазут), которые хранятся в 4 резервуарах по 20.000 м<sup>3</sup> с плавающей крышкой каждый, в 2 по 23.000 м<sup>3</sup> - резервуары с неподвижной крышкой и 4 по 5000 м<sup>3</sup> - резервуары в 3 отдельных резервуарных станциях. Общий объем хранилища составляет 341.000 м<sup>3</sup>. Резервуарные станции, предназначенные для светлых продуктов, были полностью обновлены и сданы в эксплуатацию МЕР-ом в августе 2002 года.

При помощи инвестиций, вложенных в порт и хранилище нефтебаз, МЕР увеличил вместимость железнодорожных погрузочных устройств Дюбенди посредством строительства наливной эстакады, предназначенной для светлых продуктов. Наливная эстакада в состоянии загрузить 78 железнодорожных цистерн общей вместимостью 60 м<sup>3</sup> (55 МТ) за 2 часа. Железнодорожное погрузочное устройство расположено в 5 км. от резервуарных станций и соединяется с резервуарами где хранится нефтепродукт, предназначенный для трубопроводов.

Здесь также имеется трубопровод для масла, бензина, керосина / топлива для реактивных двигателей и дизеля, а также для темных нефтепродуктов, дополнительно две линии трубопровода для сырой нефти и одна линия для горючего. Следует отметить, что все три блока нефтяных линий изолированы, что позволяет в зимний период защищать нефтепродукты и сохранять необходимую температуру.

Прежде чем загрузить на судно, отправить на хранение, осуществить загрузку в цистерны и произвести транспортировку, качество и количество сырой нефти и нефтепродуктов тщательно проверяются со стороны первоклассных инспекторов.



## ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТРАНСПОРТИРОВКА

МЕР работает с 2000 железнодорожными цистернами, 1500 из них были арендованы у Азербайджанской Железной Дороги и 500 - собственных. МЕР заключил контракт на закупку дополнительных 1000 новых железнодорожных цистерн. Эти цистерны специально предназначены для транспортировки сырой нефти и нефтепродуктов, сохраняя их температуру постоянной в независимости от сезона года.

Главный офис МЕР расположен в Дубае (ОАЭ), в Баку (Азербайджан) находится Операционный Центр, а также МЕР имеет представительства в Ашхабаде (Туркменистан), Тбилиси (Грузия) и Батуми (Грузия).

Транспортная деятельность МЕР создает значительную выгоду для стран региона в условиях экспорта сырой нефти и нефтепродуктов, транспортной прибыли и использования. В дополнение к экономическим выгодам, транспортная промышленность является стратегически важной для Азербайджана и Грузии, развитие транспортировки поддерживается Европейским Союзом согласно программе TACIS / TRACECA.

МЕР с того времени как взял под свое управление терминал Дюбенди получил сертификаты ISO 9002 и ISO 14001, что в свою очередь подтверждает качество перевозок и операционную деятельность терминала, а также отвечает всем требованиям Главных Международных Нефтяных Компаний по Охране Здоровья и Окружающей среды.



## ТРАНСПОРТИРОВКА ПО ТРУБОПРОВОДУ

МЕР активно работает над присоединением терминала Дюбенди к нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД), что выгодно и казахским и туркменским производителям сырой нефти, которые желают подключиться к БТД, являющимся потенциально стратегическим экспортным маршрутом.



# PANALPINA IN CENTRAL ASIA



2004 was a landmark anniversary for Panalpina globally. The foundation stone for the establishment of Panalpina, now one of the world's leading forwarding and logistics groups, was laid in May 1954, when a number of firms belonging to the Schweizerische Reederei were brought together under one roof.

Although some of them had roots going back to the 19th century, the most crucial developments contribution to the strength if the company's position today took place after 1954.

The commitment and team spirit of our employees all over the world have been major contributors to our success during these 50 years. Certain characteristics have always been typical of Panalpina, and they remain so today: innovation - the courage to be unconventional - blazing new trails - the pioneering spirit - the ability to adapt quickly and flexibly to new circumstances.

Effective April 2004 Panalpina Acquired Scottish forwarding company Gramplan International Freight, which is active in oil and gas business. This brings together two companies with strong positions in their respective fields - and with the same business philosophies. Buying Gramplan has secured our leading position in the oil and gas sector and greatly enhanced our potential in the growth markets of the Caspian Sea and North Africa.



### History of Panalpina Central Asia

**1995:** Opening of the Halzan LLP / agent of Panalpina World Transport

**1996:** Opening of Representative Office in Baku

**1998:** Registration of Panalpina World Transport as fully operational company in Azerbaijan

**1998:** Registration of Panalpina Gulf LLC (Turkmenistan) with branch offices in Turkmenbashi and Ashgabat

**2001:** Registration of Panalpina World Transport LLP in Kazakhstan

**2002:** Uniting of ex Panalpina Central Asia countries with Panalpina Kazakhstan and creation of Panalpina Central Asia Area

**2003:** Registration of Panalpina Central Asia E.C in Bahrain

**2003:** Re registration of companies in Azerbaijan as subsidiary / branch Panalpina Central Asia EC Bahrain

**2003:** Registration of Panalpina Central Asia in Poti / Georgia

With its headquarters in Baku and offices in Poti, Almaty, Kyzylorda, Aktau, Atyrau, Aktobe, Ashgabat, Turkmenbashi and Balkanabat, Panalpina Central Asia has successfully served Caspian market since 1995 with effective transport and logistics solutions. Panalpina Central Asia's objective is to become an expert on each of our client's needs and requirements. We strive for Operational Excellence through business process standardization and customer focused solutions. We are working closely with selected partners to ensure the highest standards of the industry.

Over the years we have expanded our staff, facilities and services to keep pace with the challenging and ever-changing demands of the oil and construction industries. We presently maintain a staff of over 185 employees and 10 offices in Central Asia and offer a full range of services.

### Freight Forwarding

We provide combined air and ocean services and identified the need of road and rail



solutions as an integrated part of total transportation chain.

### Supply Chain Management

As a leading logistics provider to importers and exporters, we offer consulting, planning and implementation services. We operate warehouse facilities in most of our Business Units. Handling and distribution is part of our local Supply Chain Management Solutions.

### Special Competencies

The services available within our Special Competencies cover the creation of specific solutions to complex projects as well as access to the know-how of our experts across a number of industries including:

- Key Account Management
- QHSE
- In-country Heavy Lift Expertise

### Local Services

Many of our services are adapted to meet the specific needs of local market including:

- Rig Moves
- Road Surveys
- Stevedoring
- Expediting
- Barge and tug supply

### At home all over the world

The Panalpina team of 12,000 people operating from 480 offices in 75 countries means that not only are we big enough to meet all your global transport and logistics needs, but we are also closely in tune with local markets, allowing us to feel at home and provide you with localized and personal service everywhere in the world.

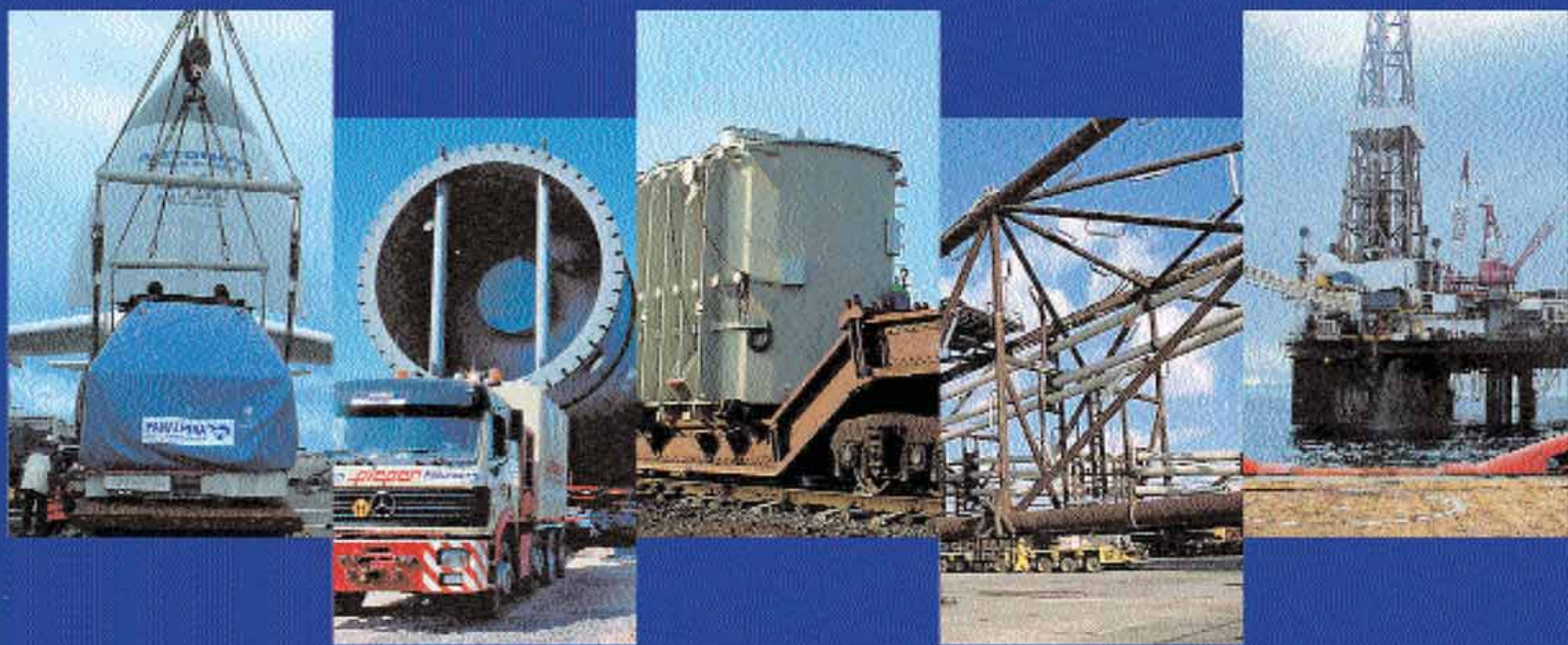
Like our colleagues around the world, each member of the Panalpina Central Asia team is committed to applying their Passion for Solutions to ensuring that your goods arrive on time, every time.

So, wherever you are and whatever you do, you can be assured that we are ready to demonstrate how our passion for solutions can contribute to your success.

PANALPINA CENTRAL ASIA E.C.  
44, Ataturk avenue AZ1069, Baku, Azerbaijan  
Phone: (+99412) 444-44-70  
Fax: (+99412) 436-19-80  
E-mail: info.CentralAsia@panalpina.com  
www.panalpina.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
- Ocean Freight
- River transportation
- Customs clearance
- Local delivery & Distribution
- Transportation and technical guidance for heavy lifts or out-of-gauge equipment

**Panalpina Central Asia E.C**

44, Ataturk Avenue

AZ 1069 Baku /Azerbaijan

Phone: +994 12 444 44 70

Fax: +994 12 4361980/90

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

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

**PANALPINA**   
on 5 continents



# ПАНАЛЬПИНА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



*Панальпина в Центральной Азии*

2004-й год был глобальным юбилеем для Панальпины. Основа компании Панальпина, ведущей мировой транспортной и организационной группы, была заложена в мае 1954, когда ряд фирм, принадлежащие Schweizerische Reederei были объединены в одну. Несмотря на то, что деятельность некоторых из них началась в 19-м веке, важнейшие события, которые привели компанию к сегодняшнему процветанию, произошли после 1954-го года.

Преданность и командный дух наших работников во всем мире были главными факторами нашего успеха в течение этих 50-и лет. Определенные характеристики всегда были типичными для Панальпины, и они остаются таковыми и сегодня: инновация - смелость принимать нестандартные решения - дух первопроходцев - способность быстро и гибко адаптироваться к новым условиям.

В апреле 2004 года Панальпина приобрела Шотландскую транспортную компанию Grampian International Freight, которая работает в нефтегазовой области.

Этот шаг объединил две компании с сильными позициями в идентичных областях деятельности - и с одинаковой философией бизнеса. Покупка Grampian обеспечила наши лидирующие позиции в нефтегазовом секторе, и серьезно увеличила наш потенциал в растущих рынках Каспийского моря и Северной Африки.



*История Панальпина Центральная Азия*

Имея головной офис в Баку и офисы в Поти, Алматы, Кызылорда, Актау, Атырау, Актобе, Ашхабаде, Туркменбаши и Балканабаде, Панальпина Центральная Азия успешно работала и работает на рынке Каспийского моря с 1995-го года предлагая эффективные транспортные и логистические решения. Цель Панальпина Центральная Азия - стать экспертом в каждой потребности нашего клиента. Мы боремся за Операционное Превосходство путем стандартизации процесса бизнеса и принятием решений, сфокусированных на наших клиентах. Мы тесно сотрудничаем с избранными партнерами для обеспечения самых высоких стандартов.

**1995:** Открытие Halzan LLP / агента Panalpina World Transport

**1996:** Открытие Представительского Офиса в Баку

**1998:** Регистрация Panalpina World Transport в качестве полноправной операционной компании в Азербайджане

**1998:** Регистрация Panalpina Gulf LLC (Туркменистан) с офисами в Туркменбаши и Ашхабаде

**2001:** Регистрация Panalpina World Transport LLP в Казахстане

**2002:** Объединение бывших стран Panalpina Central Asia с Panalpina Kazakhstan и создание одной области Panalpina Central Asia

**2003:** Регистрация Panalpina Central Asia E.C в Бахрейне

**2003:** Перерегистрация компаний в Азербайджане в качестве отдела Panalpina Central Asia EC Bahrain

**2003:** Регистрация Panalpina Central Asia в Поти/Грузия

На протяжении последних лет мы расширили наш штат работников, список оборудования и услуг, дабы достичь полного соответствия изменяющимся требованиям нефтяной и строительной промышленности. В настоящее время наш штат работников составляет 185 человек в 10 офисах Центральной Азии и мы предлагаем полный набор услуг.

### *Транспортировка Грузов*

Мы обеспечиваем комбинированные воздушные и морские перевозки, а также предлагаем регулярные автомобильные и желез-



нодорожные перевозки, что является неотъемлемой частью общего транспортного звена.

### *Supply Chain Management*

Являясь ведущим поставщиком логистических услуг для импортеров и экспортеров, мы предлагаем услуги консультации, планирования и выполнения проектов перевозок. Мы можем организовать складирование в большинстве наших бизнес-единиц. Обработка грузов и распределение их являются неотъемлемой частью наших услуг по Supply Chain Management.

### *Особые Компетенции*

Услуги, доступные в рамках наших Особых Компетенций; это услуги по осуществлению особых решений для комплексных проектов, а так же доступ к ноу-хау наших экспертов в следующих областях:

- Key Account Менеджмент
- OHSSE

- Перевозка тяжеловесных и негабаритных грузов

### *Локальные Услуги*

Большинство услуг адаптировано для удовлетворения специфических нужд местного рынка, включая:

- Инспекция дорог перед перевозкой тяжеловесных и негабаритных грузов
- Стивидорные работы
- Экспедирунг
- Предоставление барж и буксирных судов

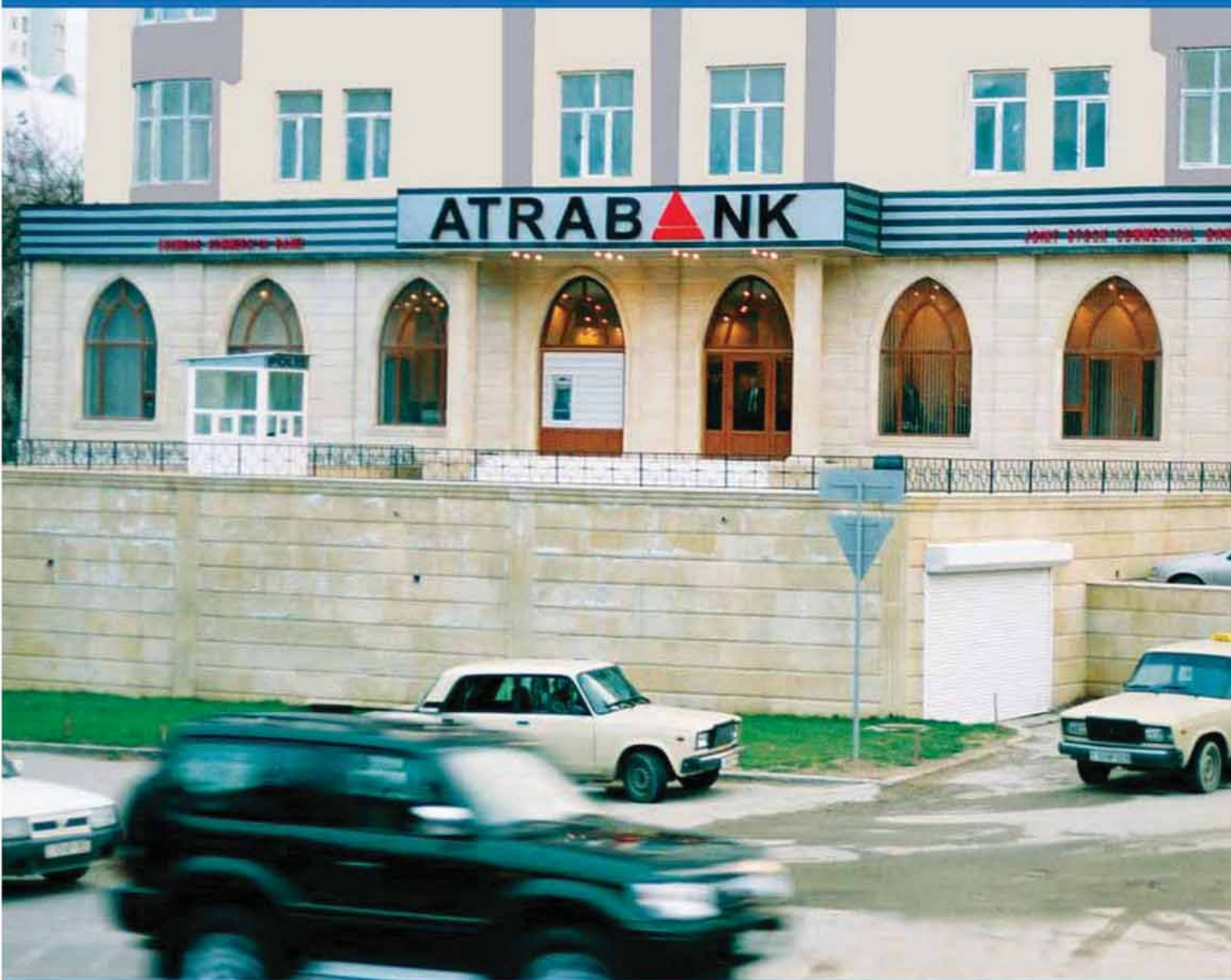
### *Дома во всем мире*

Команда Панальпина из 12,000 человек, действующая в 480 офисах в 75 странах означает не только то, что мы достаточно велики для удовлетворения Ваших глобальных транспортных и логистических нужд, но и то, что мы тесно работаем на локальных рынках, что позволяет нам предоставлять Вам локальные услуги по всему миру.

Так же, как наши коллеги по всему миру, каждый член команды Panalpina Central Asia привержен применять passion for solutions, для обеспечения своевременной доставки Ваших грузов.

Таким образом, где бы Вы ни были, чтобы Вы не делали, Вы можете быть уверены, что мы готовы продемонстрировать то, как наш passion for solutions может способствовать Вашему успеху.

**PANALPINA CENTRAL ASIA E.C.**  
44, проспект Ататюрка  
AZ1069, Баку, Азербайджан  
Телефон: (+99412) 444-44-70  
Факс: (+99412) 436-19-80  
E-mail: info.CentralAsia@panalpina.com  
www.panalpina.com



**ATRABANK**  
Joint - Stock Commercial Bank

Address: Azerbaijan Republic, Baku - AZ1022, 77 R.Beybudov str.  
Tel.: (+99412) 495-80-93; 495-78-84, Fax: (+99412) 498-12-74  
E-mail: [atrabank@azdata.net](mailto:atrabank@azdata.net), <http://www.atrabank.azeri.com>



# MURPHY

## CONSTANCY AND RELIABILITY ON THE RUN



**Mr. Mammadov** - Executive Director of Murphy Shipping & Commercial Services JV Ltd. tells about company's formation in Azerbaijan, its successes for the last period, expansion and perspectives of development.

**Murphy Shipping** - one of the leaders in cargo carries of Azerbaijani market.



Company provides with whole spectrum of services in the field of cargoes' transportation and attendant services on the base of worldwide quality standards. Murphy is accredited with ISO 9001:2000 (registration No 9407001). Last year in New York Murphy Shipping awarded by international prize Quality Summit Award recognizing of company's achievements in the field of

Quality and Superiority in whole world. Standing the competitive prices and highest quality standards to offer new logistics productions.

Murphy Shipping offers the complexes transport decisions for customers' requirements providing the international cargo changing among the industrial and trade enterprises. Company's structure represented





by effective system allowing of regularly development and successful realization of new transport schemes on the base of presence person and technique potential.

Company set and solves the strategy issues for qualitative development of new provided services. Analytical, informational and technique providing of carries process are increased. Taking into consideration above mentioned in November 2004 Murphy Shipping has installed the MultiFreight a modern web enabled logistical software System that give as advantage to operate with cargoes much more efficiently.

Company fulfills the operation in looking

**SPECTRUM OF PROVIDING SERVICES:**

- International Freight movements
- Insurance of Freight movements
- Custom's clearance
- Door-to-Door Shipping Services
- Notification of receiver about cargo's arriving
- Consolidation and freight handling in warehouse
- Company's staff will provide with detail information about the stage of your freight delivery and ETA
- Providing of guarantees for foreign suppliers
- Ship's Agency - we serve as a representative of Maersk Sealand
- 120 employees in the central office in Baku
- 35 agents abroad, covering of 21 cities in 17th countries of the world

for new partners with goal of update and expansion of offered services. The special attention is paid for improvement of provided services quality in accordance to world standards.

**With the help of professional and united staff.**

Our company – not only persons gathered together for implementation of common tasks, this is high-qualified Staff of Professionals and each of these members promoting for reaching of general goals, business's profitability, good relations with our customers. At the same time company provides its staff with stability, maximal self-actualization possibility and professional growth.

Murphy's customers are many largest Azerbaijani and foreign companies. Company serves in many sectors of market. Profiling are oil and gas sector, machine building and electronics.

**The solving of any difficulty transport issues connected with cargo carries round the world.**

Murphy Shipping using of any types of transport providing with services for cargoes transportation to any spot of the world. The network of company's agent offices covers more than 12 countries all over the world and counts more than 17 cities. In 2005 we plan the opening of new offices in Iran, Canada (Calgary) and in Singapore. All of this allow us to modify geographical parameters, prices and the terms of cargo's delivering optimizing of transport decisions. Timely supplying of cargo is one of the

main tasks and if it is not provide with safety, it will be impossible. Taking into consideration this fact forwarding company equipped with the latest means of communication providing for possibility to keep under control the location of cargo in any moment.

Murphy Shipping looks forward confidence and hopes for further cooperation with its old and new customers and guarantees to all of them the high quality of its services.

**BRIEFLY ABOUT MAIN:**

- 1994 - company's establishment
- 1996 - Murphy Shipping became the first overseas company to receive the State Custom's Committee Declaration License of the Republic of Azerbaijan
- 2003 - Murphy projected and implemented of great over-bulkiness transportation of half deepening parts of the drilling rig DSS-20 (present named after "H.Aliyev") on project Zatar-Mashal (project operator - ExxonMobil).
- 2004 - successfully fulfilled of prompt charter AN-124 Singapore - Baku on contract with Saipem Spa.
- 2004 - Murphy organized the combined carries of drilling rig from Gabon (Africa) to Ali-Bairamli (Azerbaijan) for Karasu/Momentum Co.
- 2004 - the year of opening of the International Custom's Terminal in Azerbaijan
- 2005 - by the order of Buren Energy Resources the transportation of tonnage cargo (gas compressors) from Canada/Calgary to Turkmenistan



# ПОСТОЯНСТВО И НАДЕЖНОСТЬ В ДВИЖЕНИИ

Рауф Мамедов - Исполнительный Директор компании Murphy Shipping & Commercial Services JV Ltd. рассказывает о становлении компании в Азербайджане, её успехах за прошедший год, расширении и перспективах развития

Murphy Shipping - один из лидеров азербайджанского рынка грузоперевозок. Компания предоставляет полный спектр услуг в области транспортировки грузов и сопутствующего сервиса, выдерживая мировые стандарты качества. Компания Murphy аккредитована по стандарту менеджмента качества ISO 9001:2000 (регистрационный номер 9407001). В прошлом году, в Нью-Йорке Murphy Shipping получила международный приз Quality Summit Award, признающий заслуги компании в области Качества и Превосходства во всем мире.

**Выдерживая конкурентоспособные цены и высокие стандарты качества, предлагать новые логистические продукты.**

Murphy Shipping предлагает комплексные транспортные решения, ориентированные на нужды клиентов, обеспечивая международный обмен грузами между промышленными и торговыми предприятиями. Структура компании представляет



собой эффективную систему, позволяющую постоянно развиваться и успешно реализовывать новые транспортные схемы, опираясь на имеющийся человеческий и технический потенциал.

Компания ставит и решает стратегические задачи по развитию качественно новых комплексов предоставляемых услуг. Повышается аналитическое, информационное и техническое обеспечение процесса перевозок. В прошлом году, в ноябре

месяце, с этой целью была инсталлирована и введена в успешную эксплуатацию современная программа системного обеспечения MultiFreight, которая позволила усовершенствовать систему управления перевозками.

Компанией ведется активная работа по поиску новых партнеров с целью обновления и расширения спектра предлагаемых услуг. Особое внимание уделяется улучшению качества предоставляемых ус-







луг в направлении соответствия мировым стандартам.

**При помощи профессиональной и дружной команды сотрудников.**

Наша Компания – не просто люди, собранные вместе для выполнения общих задач – это высокосплоченная Команда Профессионалов, каждый из членов которой способствует достижению общих целей, прибыльности бизнеса, хорошим отношениям с нашими клиентами. Компания, в свою очередь, обеспечивает своим сотрудникам стабильность, возможность максимальной самореализации и профессионального роста.

Клиентами Murphy являются многие крупные азербайджанские и иностранные

**Спектр предоставляемых услуг:**

- Международная перевозка грузов
- Страхование перевозимых грузов
- Таможенное оформление
- Доставка грузов
- Уведомление получателя по прибытии груза
- Консолидация и обработка грузов на складах
- Сотрудники компании предоставят полную информацию о том, на каком этапе доставки находится Ваш груз и когда он прибудет в пункт назначения
- Предоставление гарантий для иностранных поставщиков
- Морское агентство - мы работаем также как уполномоченное представительство компании Maersk Sealand
- 120 сотрудников в Баку в центральном офисе
- 35 агентов за рубежом, охват 21-го городов в 17-ти странах мира

компании. Компания работает во многих секторах рынка. Профилирующими являются нефтегазовый сектор, машиностроение и электроника.

Решение транспортных задач любой сложности, связанных с перевозкой грузов по всему миру.

Murphy Shipping, используя любые виды транспорта, предоставляет услуги по транспортировке грузов в любую точку мира. Сеть представительских офисов компании охватывает более 12 стран по всему миру и насчитывает более 17 городов. В 2005 году мы планируем открытие новых офисов в Иране, Канаде (Калгари) и Сингапуре. Все это позволяет варьировать географические параметры, цены и сроки доставки груза, максимально оптимизируя транспортные решения.

Своевременная доставка грузов - это одна из основных задач и она невыполнима, если не позаботиться о безопасно-



**КОРОТКО О ГЛАВНОМ:**

- 1994 год - основание компании
- 1996 год - Murphy Shipping стала первой иностранной компанией, получившей лицензию на таможенное декларирование Государственного Таможенного комитета Азербайджанской Республики
- 2003 год - Murphy спроектировала и осуществила уникальную сверхнегабаритную транспортировку частей полупогружной буровой установки DSS-20 (ныне "Г.Алиев") по проекту Зафар-Машал (оператор проекта - ExxonMobil).
- 2004 год - успешно осуществлен срочный чартер AN-124 Сингапур-Баку по контракту с Saipem Spa.
- 2004 год - Murphy организовала комбинированную перевозку буровой установки из Габона (Африка) в Али-Байрамлы (Азербайджан) для Karasu / Momentum Co.
- 2004 год - открытие первого в Азербайджане международного таможенного терминала
- 2005 год - перевозка крупногабаритного груза (газовые компрессоры) из Канады/Калгари в Туркменистан по заказу Buren Energy Resources

сти. С этой целью транспорт компании оснащен современными средствами связи, дающими возможность в любой момент времени контролировать местонахождение груза.

Компания Murphy Shipping с уверенностью смотрит в будущее, надеется на дальнейшее сотрудничество со своими старыми и новыми клиентами и твердо гарантирует всем клиентам высокое качество своих услуг.



# MQS - ITS KEY TO SUCCESS



Exclusive interview of director JSC "Metal Qaynag Sinag" (MQS) Rasim Mammadov.

**Mr. Mammadov, what for MQS activity did focus today?**

MQS is a joint-stock company registered in Azerbaijan in 1998. MQS was originally the base of the Central Operating Laboratory for welding and testing for the Caucasus Energy Installation Trust. MQS was founded to ensure that the valuable work experience acquired during the life of the COL was not lost. The COL was actively involved in the construction of large-scale power stations and nuclear power plants throughout all the territories of the former Soviet Union. The main areas of MQS operations today are oil, gas, petrochemical renewable energy projects in the Caspian region. The "Customer Satisfaction" and "Business Excellency" strategy of the Company allows growth through various partnerships and shared resource management. The main purpose of establishing this policy is to meet and exceed clients expectations and requirements through provision of flexible, high quality and cost-effective services. MQS is a flexible and customer focused company and has a policy of continuous improvement. MQS owns fabrication facilities which have been refurbished to international standards, mainly European fabrication equipment.

**For satisfying of the largest corporations' demands is necessary to arrange the quality control system over production and safety issues, how are getting on this field?**

It is the policy of MQS to promote the occupational health and safety of all its

employees and to comply with the requirements of the UK Health & Safety at Work Act 1974 and the Management of Health & Safety at Work Regulations 1999. To ensure compliance MQS has developed a Safety Management System that meets or exceeds all the requirements of both HASAWA and HASAWR. The complete SMS is available for inspection on request. MQS has achieved accreditation by ABS for ISO 18001-1999.

MQS recognises that it must provide a quality of service that meets or exceeds clients expectations. To meet this objective MQS has developed a QMS that meets the requirements of BS EN ISO 9000 - 1994 and accreditation to ISO 9001-2000 has been achieved for our NDT activities by Moody International and for the fabrication business by ABS. The MQS QMS is available for inspection on request. MQS is already in possession of ABS Service Provider accreditation for NDT services and hold several State Licences for inspection services and for radioactive isotope importation, storage and transportation. Copies of all these documents are available for inspection on request.

In addition to the above MQS is an industrial member of the UK based Welding Institute.

This gives MQS access to experts in the field of joining technology thus providing an unrivalled service to customers.

All safety, quality and project documentation is produced in English as the principle language with Azeri translations where required. A large number of employees have

good English language skills and a training programme will be put in place to teach English to as many employees as possible.

**In previous interviews to Caspian Energy you spoke about trainings?...**

MQS is committed to ensuring that all its employees are trained in all the latest inspection and fabrication techniques and have extensive training facilities in house. All the MQS installation workforces hold current offshore medical and survival certification. The MQS training facility is also available for the training of personnel for external clients particularly welder and inspector training and certification.

**Which are company's plans in future?**

The MQS vision for the future is to provide as complete a service as possible for the oil & gas and non-oil & gas sectors within the Caspian region. To achieve this goal MQS are entering alliances with stockholders and suppliers of complementary services.

MQS have already reached advanced stages of negotiation with several companies with the intent of putting alliance agreements in place. These additional services include non-welded pipe-work, non-ferrous pipe-work, in-situ pipe-work repairs, specialist construction equipment and cathodic protection to name a few. Details of these alliances, when signed, will be included in the Company Capability Statement.

The MQS Welding Related Services offers clients welder training and certification, non-destructive and destructive testing, material testing and PWHT.





The following is a summary of the services offered:

- Welders training and certification.
- Development of customised weld procedures and execution of all types of welding.
- Heat Treatment : both pre and post weld heat treatment.
- Execution of all types of welding works.
- Non-destructive Testing:
  - Dye Penetrant Inspection,
  - Magnetic Particle Inspection.
  - Radiographic Testing.
  - Ultrasonic Testing.
- Mechanical testing for welder and weld procedure qualification.

To provide the above services the Company owns an operations yard of 2800 sq. metres in Baku fully equipped with the necessary workshops including warehouse, laboratory facilities, machine shop, X-ray room, MPI and ultrasonic devices, radioactive isotope store, thickness testers, 20 welder testing cubicles, canteen for 50 person etc.

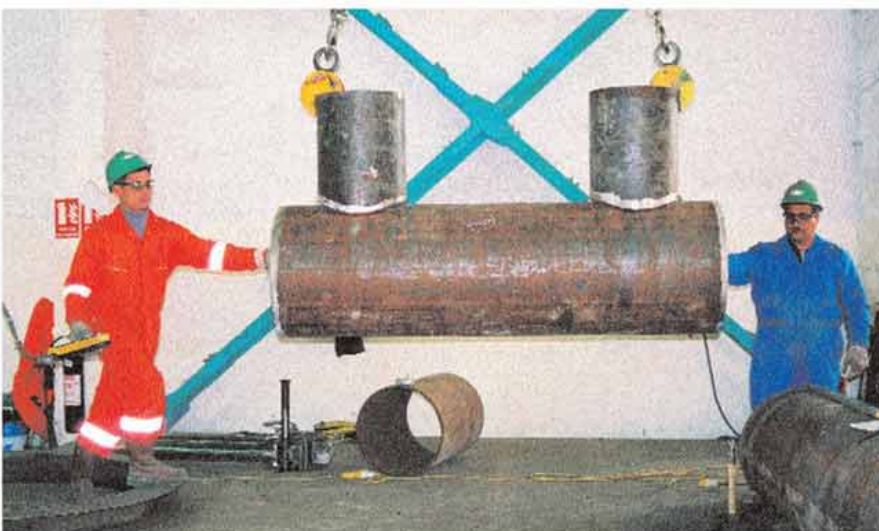
To execute these services MQS employs highly-skilled personnel: supervisors, site engineers, slingers, welders, fitters, NDT

technicians (ASNT, EN LEVEL II UT+RT+MT+PT) and heat treatment technicians.

The MQS Fabrication, Installation & Commissioning Service offers clients a wide ranging service from fabrication of pipe-work and structural steelwork to installation and commissioning both onshore and offshore.

The following is a summary of the services offered:

- Pipe-work fabrication & testing in carbon steel, stainless steel, duplex and aluminium.
- Pipe-work fabrication and testing in Ameron GRE (Bondstrand).
- Structural steel fabrication in all material grades.
- Full range of NDT services from our in house capability.
- Load testing.
- Blasting & painting.
- Machining services in our fully equipped machine shop.
- Installation services both onshore & offshore using experienced personnel.
- Commissioning services both onshore & offshore using experienced personnel.
- Supply of ex-pat supervision should this be a requirement.



To provide the above services the Company owns two fabrication facilities. Fabrication Shop 1 has a covered area in excess of 9500 metres<sup>2</sup> and is fully equipped with modern plant. The refurbishment of this facility meets or exceeds the standards required by BP. The facility is divided into the following areas :

- Newly constructed 5 floor office complex complete with management offices, canteen and restaurant.
- 6000 metres<sup>2</sup> main fabrication shop with 4 x 14 tonne overhead cranes.
- 800 metres<sup>2</sup> exotic metals fabrication shop with 1 x 6 tonne overhead crane.
- GRE fabrication area within the main fabrication area.
- 2800 metres<sup>2</sup> blast & paint shop with 2 x 6 tonne overhead cranes.
- 3 floor factory office complex complete with locker room, shower and toilet facilities.
- Purpose built first aid centre.
- Segregated gas bottle storage room.

Fabrication Shop 2 has a covered area in excess of 3400 metres<sup>2</sup> and is fully equipped with modern plant. The refurbishment of this facility meets or exceeds the standards required by BP. The facility is divided into the following areas:

- Offices and canteen facilities
- 6000 metres<sup>2</sup> main fabrication shop with 4 x 7 tonne overhead cranes.
- Stores & warehousing.
- 2 floor containing locker room, shower and toilet facilities.
- First aid container.
- Segregated gas bottle storage compound.

All MQS facilities have adequate lighting and new ventilation systems have been installed in the welding, blasting and painting areas.

MQS employs skilled, competent supervision and trades personnel who are all fully qualified to the required standards. All personnel qualifications including offshore survival and medical certification are available for inspection if required.

All consumables used in welding processes are sourced from Western European manufacturers and are vacuum packed. All other consumables such as cutting/grinding discs and TIG electrodes are also sourced from Western European manufacturers.

All MQS facilities have main security entrances manned 24 hours a day, 7 days a week and a formal registration system and safety induction training for all visitors is in force.

To maintain continuity of supply, all MQS facilities have standby power generation facilities to cover all its electrical requirements.



# MQS - СВОЙ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Эксклюзивное интервью директора ОАО "Metal Qaynaq Sinaq" (MQS) Расима Мамедова

**Г-н Мамедов, на чем сегодня сфокусирована деятельность компании MQS?**

- Как акционерное общество MQS было зарегистрировано в Азербайджане в 1998 году. Компания была создана на базе Центральной лаборатории сварки и испытаний металла треста "Кавказэнерго-монтаж", чтобы не потерять богатый опыт работы, набранный в период деятельности Центральной лаборатории, специализировавшейся на строительстве крупных тепло- и атомных электростанций на территории бывшего Советского Союза. На сегодняшний день основные сферы деятельности компании затрагивают нефтегазовые и нефтехимические проекты в Каспийском регионе. Благодаря таким понятиям, как "Удовлетворение требованиям заказчика" и "Умению вести бизнес", компания развивается путем различных партнерств и совместного управления ресурсами. Основной целью политики компании является удовлетворение нужд и ожиданий заказчика благодаря гибкости, высокому качеству и рентабельности услуг. Сегодня MQS – это гибкая и сфокусированная на клиентах компания с политикой непрерывного совершенствования своей деятельности, с целью предоставления заказчикам наиболее полного сервиса. Собственные производственные площади MQS отвечают требованиям международных стандартов и оснащены в основном европейским оборудованием.

**Чтобы отвечать требованиям крупных нефтегазовых корпораций, необходима налаженная система контроля за качеством продукции и техникой безопасности, как обстоят дела в этой области?**

MQS создала профессиональные условия для здоровой и безопасной работы всем своим сотрудникам. Система управления здоровьем, безопасностью и охраной окружающей среды полностью отвечает всем международным стандартам, в т.ч. требованиям Акта Великобритании по Здоровью и Безопасности от 1974 года и Правилам Охраны Здоровья и Безопасности при ведении Работ от 1999 года. Для обеспечения эффективной работы MQS создала Систему Управления Техники Безопасности (SMS), отвечающую всем требованиям HASAWA и HASAWR. В случае необходимости эта система может быть

освидетельствована по требованию заказчика. Помимо этого, MQS была аккредитована компанией ABS по стандарту ISO 18001-1999.

MQS признана компанией, которая может обеспечить своих клиентов высококачественным сервисом, что могло бы соответствовать или превзойти их ожидания. В связи с этим MQS разработала Систему управления качеством (QMS), удовлетворяющую всем требованиям BS EN ISO 9000 - 1994. Аккредитация по стандарту ISO 9001-2000 по Дефектоскопии была подтверждена со стороны Moody International, а для Производственного цеха - со стороны компании ABS. В случае необходимости Система управления качеством (QMS) компании MQS может быть освидетельствована по требованию заказчика. Компания MQS также обладает аккредитацией ABS Service Provider по неразрушающим методам контроля (NDT) и имеет государственные лицензии по использованию, а также ввозу, хранению и транспортировке радиоактивных изотопов. Копии этих документов также могут быть представлены по требованию клиента.

В дополнении к вышесказанному, могу отметить, что MQS является членом Института по Сварке Великобритании. Это предоставляет MQS возможность держать связь с экспертами в этой области и тем самым обеспечивать своих клиентов непревзойденным сервисом.

Вся проектная документация, документация по технике безопасности и качеству компании ведется на английском языке и при необходимости переводится на азербайджанский язык. Большая часть наших сотрудников владеет английским

языком, а те, которые им не владеют, проходят специальные обучающие программы.

**В предыдущих интервью Caspian Energy Вы говорили о тренингах?..**

- MQS гарантирует, что работники компании обучены современным системам контроля за качеством сварочных соединений, прошли обучение по специальностям монтажа, а также владеют средствами прогрессивного тренинга. В настоящее время практически все специалисты MQS, включая строителей и сварщиков, имеют медицинские сертификаты и сертификаты по выживанию на море. Тренинги MQS приемлемы для иностранных клиентов. В особенности это касается индивидуальных тренингов для сварщиков, операторов по контролю за качеством и сертификации.

**Какие планы компания строит на будущее?**

- Будущие планы MQS заключаются в обеспечении всестороннего обслуживания нефтегазового и других секторов в пределах Каспийского региона. MQS планирует достичь этой цели путем вхождения в альянсы с заинтересованными компаниями. MQS уже вошел в альянс с несколькими компаниями, и достиг предварительных результатов в переговорах относительно подписания договора. Эти дополнительные услуги включают работы по несварным трубным узлам, ремонт трубных узлов на местах, предоставление специалистов по строительному оборудованию и катодной защите.

В списке сварочных услуг MQS предлагает своим клиентам тренинги по сварке и сертификации, проведение разрушающе-





го и неразрушающего контроля сварочных соединений и металлов, обучение и сертификацию сварщиков.

Сервисные услуги компании включают:

- Тренинги для сварщиков и их сертификация.
- Подготовка традиционных сварочных процедур и выполнение всех видов сварок.
- Термообработка: до и после сварки.
- Выполнение всех видов сварочных работ.
- Неразрушающий контроль сварных соединений, в том числе:
  - Пенетрантное (цветная дефектоскопия) испытание;
  - Магнитно-порошковая дефектоскопия;
  - Радиографический контроль;
  - Ультразвуковой контроль;
- Механические испытания сварки и квалификации сварочной процедуры.

Для выполнения вышеуказанных услуг, компания располагает в Баку производственной площадью в 2800 м<sup>2</sup>, оборудованной всеми необходимыми цехами, в том числе лабораторными условиями, механическим цехом, радиографическим помещением, аппаратами магнитно-порошковой дефектоскопии и ультразвуковыми аппаратами, хранилищем для радиоактивных изотопов, тестерами плотности, 20 кабинками для обучения сварщиков, столовой на 50 персон и т.д. В компании работают опытные специалисты высокого уровня: супервайзеры, инженеры, операторы, монтажники, сварщики, менеджеры различных звеньев, специалисты термообработки, и специалисты по неразрушающим методам контроля (NDT), имеющие высокую квалификацию (ASNT, EN LEVEL II UT+RT+MT+PT).

Производственный, монтажный и пусковой сервис MQS предлагает клиентам ши-

рокий спектр услуг по стальным конструкциям и трубным узлам, как на море, так и на суше.

Ниже приводится список оказываемых услуг:

- монтаж трубных узлов и испытание различных материалов (углеродистая сталь, нержавеющая сталь, алюминий и дуплекс),
- монтаж трубных узлов и испытание стекло-волоконных эпоксидных труб (GRE) специалистами, сертифицированными Ameron (Bondstrand),
- производство стальных конструкций любых классов,
- целый ряд услуг по неразрушающим методам контроля (NDT),
- тестирование тяжести,
- пескоструйный и покрасочный сервис,
- механический сервис в нашем полностью оснащенном механическом цеху,
- монтажный сервис, как на суше, так и на море, с использованием опытного персонала,
- пусковой сервис, как на суше, так и на море, с использованием опытного персонала.

Для осуществления выше указанных услуг компания располагает двумя производственными площадями. Производственный цех N1 площадью 9500 м<sup>2</sup>, полностью оснащен современным оборудованием, отвечающим всем стандартам, установленным компанией BP.

Производственный цех N1 состоит из нижеследующих отдельных площадей:

- Новый 5-тиэтажный офис, включающий управленческие офисы, столовую и ресторан.
- Основной производственный цех площадью 6000 м<sup>2</sup> с четырьмя 14-ти тоннажными потолочными кранами.
- Производственный цех для обра-

ботки экзотических металлов площадью 800 м<sup>2</sup> с одним 6-ти тоннажным потолочным краном.

- Производственная площадь по обработке и монтажу стекло-волоконных эпоксидных труб (GRE), расположенная в пределах основного производственного цеха.
- Цех, предназначенный для пескоструя и покраски площадью 2800 м<sup>2</sup> с двумя 6-ти тоннажными потолочными кранами.
- Трехэтажный офис завода оснащен раздевалкой, душевой и туалетной комнатой.
- В наличии центр медицинской помощи.
- Изолированное помещение для хранения газовых баллонов.

Производственный цех N2, имеющий закрытые участки площадью свыше 3400 м<sup>2</sup>, полностью оснащены современным оборудованием, отвечающим всем стандартам, установленным компанией BP.

Производственный цех N2 состоит из нижеследующих отдельных площадей:

- Офисы и столовая.
- Основной производственный цех площадью 6000 м<sup>2</sup> с четырьмя 7-ми тоннажными потолочными кранами.
- Складские помещения и хранилища.
- Двухэтажное помещение оснащено раздевалкой, душевой и туалетной комнатой.
- Помещение первой помощи.
- Изолированное помещение для хранения газовых баллонов.

Территория MQS полностью освещается и оснащена новыми системами вентиляции, которые были установлены на участках, где осуществляется сварка, пескоструй и покраска.

Квалифицированный штат сотрудников, компетентные контролеры, профессиональный персонал MQS полностью соответствуют требованиям международных стандартов.

Все расходные материалы, используемые в процессе сварки, завозятся из стран западной Европы и хранятся в вакуумных упаковках. Режущие и шлифовальные диски, электроды TIG, также завозятся из стран западной Европы.

Все объекты компании обеспечены круглосуточной охраной, системой официальной регистрации и обязательным инструктажем по технике безопасности для всех посетителей.

Для поддержания бесперебойной подачи электроэнергии, все производственные участки компании снабжены резервными генераторами, которые расположены в закрытых помещениях и способны обеспечить стабильную работу компании MQS.



# STATE CONCERN "AZERICHIMIA" - RELIABLE AND TRUSTED PARTNER



Fikret Sadikhov was born in April 28, 1940. He graduated the faculty of chemistry of Azerbaijan State University in 1964. He served in Ordubad's silk mill, tinned food factory, "Siyazan oil", Sumgayit's factory of synthetic rubber and "Orgsintez". In 1980 was awarded of State prize of the Republic of Azerbaijan. In 1981 was appointed as director of Sumgayit "Khimprom" and in 1988 - general director of stated "Khimprom". As a result of long years scientific researches in processing received in Moscow academic degree of candidate of technical science in 1988. In 1990 was awarded of status of "Honoured Chemist of USSR" and elected as Deputy to Supreme Union of the Republic.

According to Decree of the President of the Republic of Azerbaijan in 1992 appointed as President of State Concern "Azerichimia". In 1993 was awarded of honorable status "Honoured Engineer of Azerbaijan". In 1995 elected to Milli Majlis of the Republic of Azerbaijan. He has also been awarded in Moscow the academic degree of Dr. Technical Science. On December 2004 for valuable scientific works dedicated to chemistry and using in High Schools of the Republic as school-book and pedagogical activity had been awarded the status of Prof. Has a son, daughter and three grandsons.

**T**he President of State Concern "Azerichimia", Deputy of Milli Majlis of Azerbaijan, honoured engineer of the Republic, real member of International Engineering Academy and International East Oil Academy, Dr. of Technical Science, Prof. Fikret Sadikhov made known us about the company's development perspective and achieved successes.

State concern could prove its role as reliable and trusted partner in the person of partner-debtor. It was the first in Azerbaijan concluded the contract about construction of Cogeneration plant and received for it from Japanese companies and banks the credit for large amount with State guarantee. And in this connection State Concern "Azerichimia" timely and carefully - quarterly, on schedule repay the credit debt. By the beginning of April 2004 SC fulfilled the complete payment to Japanese company "Nichimen-Corporation" and paid the last share of debt totally \$16,611 mln. and by February of current year SC repaid the debt to Japanese "Eximbank" totally \$60 mln. from received \$90 mln. The debt's repaid on behalf of SC on schedule.

### Reliable image

Commissioned in 2001 on initiative of National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev in Sumgayit's plant "Ethylene-polyethylene" the great Japanese heat-and-power engineering complex - giant Cogeneration plant, which presently satisfies all hopes that relied on it. Stated complex not only completely

provide the demands of processing EP-300 in heat-and-power energy, but also for hundred percentage provide with steam and for 40-50% electric power of all four SC "Azerichimia" plants. Rhythmically providing them with heat and power energy it assistance for improvement of technical-economy figures of SC enterprises.

Completely justifies the hopes and entrust SC "Azerichimia". Total credit debts to Japanese "Eximbank" and "Nichimen-Corporation" \$94 mln. is repaid on schedule and payment of last part of debt to "Nichimen" Azerbaijanis chemists fulfilled with gratitude letter to management of stated worldwide famous company. Liberated from one of two creditors (SC "Azerichimia" has paid their debts since August of 2001. Presently repaid \$55,4 mln. of debt, of this

amount \$47,6 mln. is the main debt) SC became easily to cope with one creditor from "Eximbank", at present SC transmits to Japan side annually \$12 mln. and in depend on USD course approximately \$10. The main fact that the Japanese partners made sure in paying capacity, financial reliability of the Azerbaijan State Concern.

Successfully decided the energy problem of the field the management of SC "Azerichimia" is going to advance to major stage the plan of technological and equipment modernization, construction of new workshops and technology lines. All four SC enterprises has potential possibilities of expansion and modernization of processing under the serious investment-financial supporting. The cooperation with "Azerichimia" and investment of capital for development





and expansion of its enterprises and processing are profitable because of they are based not on import of raw materials and materials and on their local production that ideally provides with good profit to investment projects.

Under an active supporting and assistance of investors at "Azerichimia" is considered the construction of processing of such important requiring with big demand in the world market chemical products as polypropylene, styrene, polystyrene, polyvinylchloride and also nitrogen fertilizers. There is planned in future the processing enlargement of "Synthetic rubber".

#### **Perspective development**

In the nearest plans of SC is the launching of benzol, ethyl-benzol on the base of processing of fluid productions pyrolysis and in next stages – butadiene-styrene latex and butadiene-styrene rubber that will be the beginning of new technological cycle in Chemical Industry of Azerbaijan.

For satisfaction of local and foreign consumer's demands in polyester resin, there is planned after long years break the reconstruction of epoxy resin processing and providing with deep production of heavy pyrolysis resin. There is also considered the development of processing technology of new marks like polyester resin - Laprol 4200-100 and Laprol 6000+200.

At the same time, there is considered the development of processing of special additive added to lubricating oil that will join to general assortment of production exported by SC "Azerichimia". The plans in the nearest future will multiply achieved successes of Azerbaijani chemists. For instance, it is pleasant that one of the main products of "Azerichimia" - polyethylene producing at "Ethylene-Polyethylene" make use with increasing demand in the world market and only for 2003 on difference nominations and qualitative figures, the stated valuable product and the company was more than once awarded by different prestige international prizes and rewards. According to the most authoritarian and required international experts and inspectors on quality for the last years there was not any production which could gain such kind of successes of the world level. And in the list of production consumers are the famous companies and corporations of the largest countries of the world like USA, England, Germany, Canada, Turkey, Italy, Poland, China, Iran, Russia and others.

The solid world authority gained and Dehydration Isopropyl Spirit (DIS), producing at "Synthetic rubber" (it is the first of Azerbaijan Petrochemical Industry) and awarded in 1998 of International Gold Prize "European Arch". DIS solid and surely get the competitive in the world market, it is



processed more than three famous foreign companies. But Azerbaijan DIS on technical-qualitative characteristics better than competitors' production. The consumers from more than 20 countries order to Sumgayit DIS annually.

With its high qualitative chemical productions - hydrate of sodium, oxide propylene, dichlorethane, chloroparaffin, hydrochloric acid and others included into world market and other enterprises of State Concern – "Orgsintez" and Surfactant Species Plant.

The new, higher stimulus for development of chemical field will be provided with modernization and reconstruction of exist manufacture and construction of new, more perspective and profitable units. The main role in this aspect got to investors who wish to become our reliable partners in the matter of Azerbaijan economy development.

#### **Mutual advantageous cooperation**

The enterprises of SC "Azerichimia" are opened for mutual advantageous and perspective cooperation with all interested for-

eign partners. In particular SC is ready to consider the possibilities of attraction of credit resources for program and projects financing on reconstruction of incumbent manufactures and creation of new, also the opportunities of investors' accession in participation in development and supplying of modern technologies and equipment.

On behalf of "Azerichimia" specialists and sciences developed the projects for reconstruction of different manufactures of chemical and petrochemical complex of Azerbaijan and also the projects by reaching to designed power of units on processing of ethylene and polypropylene which demand the investment supporting.

At present SC is ready for cooperation with the largest financial institutes in the field of investments attraction for projects' realization on "Azerichimia" enterprises reconstruction. Particularly the speech is about the projects of ethylene and polyethylene processing reconstruction, and also the polypropylene processing, new hydrate of sodium and processing of nitrogen fertilizer.





# “АЗЕРИХИМИЯ” - НАДЕЖНЫЙ, ДОВЕРЕННЫЙ ПАРТНЕР

*Фикрет Садыхов родился 28 апреля 1940-го года, в 1964 году окончил химфак Азербайджанского Государственного Университета. В разные годы работал на Ордубадской шелкопрядильной фабрике, на консервном заводе, на промысле “Сиазан нефти”, на сумгайтских заводах Синтетического каучука и “Оргсинтез”. В 1980 г. удостоен Государственной премии Азербайджанской Республики. В 1981 г. назначен директором Сумгайтского ПО “Химпром”, а в 1988 г. - генеральным директором этого же ПО. Как результат многолетних научных исследований непосредственно на производстве, в 1988 году получил в Москве ученую степень кандидата технических наук. В 1990 году удостоен звания “Почетный химик СССР” и избран депутатом Верховного Совета Республики.*

*Указом президента Азербайджана в 1992 г. назначен президентом Госконцерна “Азерихимия”. В 1993 году удостоен почетного звания “Заслуженный инженер Азербайджана”. В 1995 г. избран депутатом Милли Меджлиса Азербайджана. В том же году получил в Москве ученую степень доктора технических наук. В декабре 2004 г. за ценные научные труды, посвященные химии и используемые в ВУЗах республики как учебное пособие, и педагогическую деятельность присвоено звание профессора. Имеет сына, дочь и трех внуков.*

**О** перспективах развития и достигнутых успехах Госконцерна (ГК) “Азерихимия” поделился с нами ее президент, депутат Милли Меджлиса Азербайджана, заслуженный инженер Республики, действительный член Международной Инженерной Академии и Международной Восточной Нефтяной Академии, доктор технических наук, профессор Фикрет Садыхов.

Более чем убедительно Госконцерн доказал роль надежного и доверенного партнера в лице партнера-дебитора. Первым в Азербайджане заключив контракт о строительстве Парогенераторной установки, и получив для этого у японских фирмы и банка кредит на крупную сумму с государственной гарантией, ГК “Азерихимия” своевременно и дисциплинированно - ежеквартально, по определенному графику погашает кредитный долг. К началу апреля 2004г. ГК полностью рассчитался с японской фирмой “Ничимен-Корпорейшн”, возвратив ей последнюю часть долга, общая сумма которого составляла \$16,611 млн. А к февралю 2005г. ГК вернул кредитный долг японскому “Эксимбанку” в размере около \$60 млн. из полученных \$90 млн. Погашение долга ГК производит в полном соответствии с утвержденным графиком.

## Надежный имидж

Введенный в строй в 2001-м году по инициативе общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева на Сумгайтском заводе “Этилен-полиэтилен” уникальный японский теплоэнергетический комплекс - гигантская Парогенераторная установка ныне полностью оправдывает все надежды, которые возлагались на нее. Этот комплекс на сегодня не только полностью удовлетворяет потребностям производства ЭП-300 в электро- и тепловой энергии, но и стопроцентно обеспечивает паром и на 40-50% электроэнергией все четыре завода Госконцерна

на “Азерихимия”. Ритмично обеспечивая их тепло - и электроэнергией, она в целом способствует улучшению технико-экономических показателей предприятий ГК.

Полностью оправдывает надежды и доверие сам Госконцерн “Азерихимия” - кредитные долги японскому “Эксимбанку” и “Ничимен-Корпорейшн”, которые в общей сложности составляют \$94 млн., он погашает точно по установленному графику и объему, а возвращение последней части кредита “Ничимен” азербайджанские химики сопроводили благодарственным письмом руководству этой всемирно известной фирмы. Освободившись от одного из двух кредиторов (“Азерихимия” возвращал их долги, начиная с августа 2001 года, параллельно. На сегодняшний день погашено \$55,4 млн. вместе взятых, из этой суммы \$47,6 млн. - основной долг), Госконцерну стало легче справиться с одним кредитом от “Эксимбанк” - теперь ГК перечисляет японской стороне в год не \$12 млн., а в зависимости от курса доллара около \$10 млн. Самое главное, что японские партнеры твердо убедились в платежеспособности, финансовой надежности Азербайджанского Госконцерна.

Успешно решив энергетическую проблему отрасли, руководство ГК “Азерихимия” теперь выдвигает на передний план технологическое обновление и модернизацию оборудования, строительство новых цехов и технологических линий. Все четыре







предприятия ГК имеют потенциальные возможности расширения и обновления производства при серьезной инвестиционно-финансовой поддержке.

Сотрудничество с "Азерихимия" и инвестирование капитала на развитие и расширение его предприятий и производств очень выгодно, поскольку они базируются не на импорте сырья и материалов, а на их местной добыче, что идеально обеспечивает солидную прибыль инвестиционным проектам.

При активной поддержке и помощи инвесторов на предприятиях "Азерихимия" предусматривается строительство производств таких важных, пользующихся на мировом рынке большим спросом химических продуктов, как полипропилен, стирол, полистирол, поливинилхлорид, а также азотных удобрений. В перспективе намечается расширение производств завода "Синтезкаучук".

#### **Перспективы развития**

В ближайших планах ГК - выпуск бензола, этил-бензола на основе переработки жидких продуктов пиролиза, а на последующих стадиях - бутадиен-стирольного латекса и бутадиен-стирольного каучука, что положит начало новому технологическому циклу в химической промышленности Азербайджана.

Для удовлетворения спроса местных и иностранных потребителей в полиэфирных смолах после многолетнего перерыва планируется восстановление производства эпоксидной смолы и обеспечение глубокой переработки тяжелой пиролизной смолы. Намечено также освоение технологии производства новых марок полиэфирных смол - Laprol 4200-100 и Laprol 6000+200.

Наряду с этим предусматривается освоение производства специальных присадок, добавляемых к смазочным маслам, что войдет в основной ассортимент продукции, экспортируемой Госконцерном "Азерихимия".

Планы на ближайшее будущее только преумножат достигнутые азербайджанскими химиками успехи. К примеру, весьма отраднo, что один из основных продуктов "Азерихимия" - полиэтилен, выпускаемый на заводе "Этилен-полиэтилен" пользуется всевозрастающим спросом на мировом рынке и только за 2003-й год по различным номинациям и качественным показателям этот ценный продукт и само предприятие неоднократно были удостоены различных престижных международных наград и призов. По мнению даже самых авторитетных и требовательных международных экспертов и инспекторов по качеству, за последние годы ни одна продукция в мире не добилась такого рекорда мирового уровня. И не случайно, что в



числе его потребителей известные фирмы и корпорации крупнейших стран мира - США, Англии, Германии, Канады, Турции, Италии, Польши, Китая, Ирана, России и других стран.

Прочный мировой авторитет снискал себе и абсолютированный изопропиловый спирт (АИПС), выпускаемый на заводе "Синтезкаучук" (он - первенец Азербайджанской нефтехимической промышленности) и удостоенный в 1998-м году Международного золотого приза "Арка Европы". АИПС твердо и уверенно выдерживает конкуренцию на мировом рынке - его выпускают еще три известные иностранные фирмы, но азербайджанский АИПС по своим качественно-техническим характеристикам превосходит продукцию конкурентов. Не случайно, что сумгайтский АИПС ежегодно заказывают потребители из более чем 20 стран мира.

Своими высококачественными химпродуктами - каустической содой, окисью пропилена, дихлорэтаном, хлорпарафинами, соляной кислотой и пр. вошли на мировой рынок и другие предприятия Госконцерна - заводы "Оргсинтез" и САМ (Завод поверхностно-активных веществ).

Новый, более высокий стимул развитию химической отрасли придаст, несомненно, предстоящая модернизация и реконструкция существующих производств и строительство новых, более перспективных и рентабельных установок. Большая роль в этом аспекте отведена инвесторам, желающим стать нашими надежными партнерами в деле развития экономики Азербайджана.

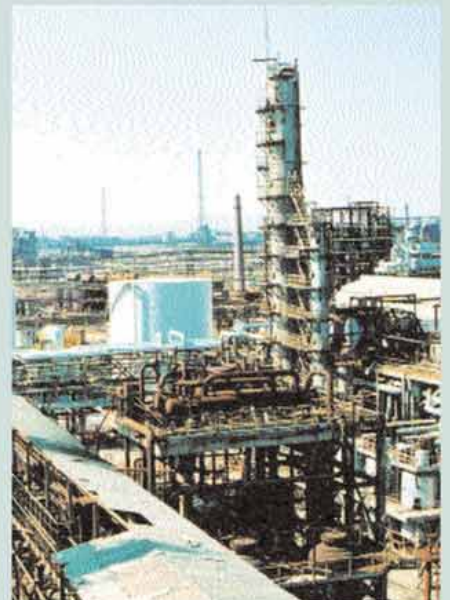
#### **Взаимовыгодное сотрудничество**

Предприятия Госконцерна "Азерихимия" являются открытыми к взаимовыгодному и перспективному сотрудничеству со всеми заинтересованными иностранными партнерами. В частности ГК готов рассмотреть возможности привлечения кре-

дитных ресурсов для финансирования программ и проектов по реконструкции действующих производств и создания новых, а также возможности допуска инвесторов к участию в разработке и поставке современных технологий и оборудования.

Учеными и специалистами "Азерихимия" разработаны проекты реконструкции различных производств химического и нефтехимического комплекса Азербайджана, а также проект доведения до проектной мощности установки по производству этилена и пропилена, требующие инвестиционной поддержки.

В настоящее время Госконцерн готов к сотрудничеству с крупнейшими финансовыми институтами в сфере привлечения инвестиций, предназначенных для реализации проектов по реконструкции предприятий "Азерихимия". В частности речь идет о проектах реконструкции производства этилена и полиэтилена, а также строительства производства полипропилена, нового производства каустической соды и производства азотных удобрений.





# "BAKI FAHLASI" PRODUCES THE MODERN PRODUCTION OF OIL MACHINE-BUILDING

THE PRESENCE OF CERTIFIED PLANT'S PRODUCTION ALLOW TO COMPETE AT INTERNATIONAL ARENA



Exclusive interview of Chairman of the Board of AOJSC "Machine-building plant Baki Fahlasi", Mr. Islam Feyziyev.

The State power today is defined by its economy potential. The successful realization of oil strategy of the national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev and ongoing of stated course on behalf of the President of the Republic Ilham Aliyev allows to develop of all economy fields which are under the special attention of country's management. Economy reforms in Azerbaijan are positively influence to oil machine-building. In this connection the establishment of JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" being as an associated company of JSC "Azneftkimyamash" occupies very important place.

*Mr. Feyziyev headed by you company has more than a century history. The path to development was thorny?..*

JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" is a large-scale specialized enterprise producing oil field equipment, the required for them depot units, providing with services and also producing of customer goods. As you right mentioned the plant was established in 1900 in territory of the section 101 of the Sabunchi settlement, Balakhan – Sabunchi district on the basis of small workshops the belonged to the former oil firm "Benkendorf".

Historically the plant's mission can be divided into 5 stages.

The first stage (1900-1920) covers the period from foundation of workshops firm "Benkendorf" to establishment of the Soviet Authority in Azerbaijan. This period is typical that the workshops' activity was placed

into duty of finance interests of its firm and in result directed to maximal production and selling of oil on the terms of low charges. The workshops served basically for satisfaction of requirements of fast growth of Baku oil industry and have fulfilled the repair operations of oil field equipment that did not reflect to economy of the Republic because of new equipment was supplied from abroad as previous.

The second stage (1920-1941) pre-war period is the period of becoming of native machine-building and entrance to leading line of the world science and technique. After getting of plant's status by the company in 1926 it became call as "Baku Fahlasi" machine-building and began to process oil field equipment.

The third stage (1941-1945) war period is the period of processing of defensive technique.

The fourth stage (1945-1991) post war period is characterized with increasing of processing power, growth of final production processing, regular improvement of technique-economy figures, quality increasing and expansion of goods assortments.

In Soviet period it was the first in processing of oil field machines and its production are used not only in oil production regions of the former USSR but also exported to more than 27 countries of the world.

The fifth stage (since 1991 till present) is the period of the Republic of Azerbaijan's Independence and transferring into market relations characterizing with multi-profile activity. With purpose of liberalization of economy activity, entrepreneurship strengthening and attract of investments, according to Decree of the President of the Republic of Azerbaijan with No. 649 dated March 22, 2001 on the base of the 2nd State program of the Republic of Azerbaijan by Privatization of Property "Azneftkimyamash" had been liquidated.

Then, according to Decree of the Ministry of Economy Development with No. 192 dated October 31, 2001 on the base of State company "Baku Fahlasi" JSC "Azneftkimyamash" was founded its associated company "Baku Fahlasi machine-building plant". After reorganization "Baku Fahlasi" machine-building plant continued its dynamic development.

During the last 105 years, the "Baku Fahlasi" plant has traveled a long devel-

opment road from small workshops with limited resources to large-scale enterprise making a strong contribution to economy of the Republic of Azerbaijan.

*On base of which principals are there organized the company's manpower policy?*

We opened the training center for satisfaction of growth plant's requirements regarding high qualified staff. Only for last year due to successful operation of training center 64 employees were trained in new specialties, 101 persons passed re-qualification, 50 employees increased their qualification level, 29 engineer-technique employees made rich their knowledge by theoretical information. At present in training center are trained into different specialties and 40 persons are received the stipend. Generally, there is paid the special attention for improvement of prosperity and social provision of employees. The wages of staff is rising pro rata to plant's finance possibilities and provided timely till the 10th of date of each month. An average month wages of employees in result of 2004 made 625400 AZM.

The maintenance of work safety, protection from professional influence to employees' health in plant there carried out the complex measures including their instruction in this field.

In 2004 there were engaged more than 100 new employees the major part of which made the young specialists. Taking into consideration the expansion of JSC the number of employees 431 in 2005 will be multiplied for 100 persons.

*What does JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" offer to its consumers?*

JSC today is able to implement the processing and repair service of the following production: loading travelling systems which are able to lift from 32 to 320 tons of cargo, 320 tons hook blocks and crown blocks, pipes carrier PV-204 on chassis of automobile KrAz-255B and KrAz-260, AzINMAS-37 BF, TP-500, TP-600 and TP-800 heat exchanger, tank trucks which fulfill the carrier of liquefied gas on chassis of automobile as MQAC-6-130 and MQAC-10-250, bottle carrier MQBD-80-250 on chassis of automobile KrAz-250, KrAz-260, automobile gear which platforms get from 6X2,5 meter up to 8X2,5 meters, moveable



techniques auto workshops set on automobiles Ural-4320 and Ural-5557, and also steel propane and gas bottles with capacity at 27 and 50 litres.

JSC is going to increase the standards and quality of processed production, and according to signed contracts has fulfilled its final production supplying on time. In latter times, the plant began to process bearings units of rocking machine with length 4,5 meter that had been used in our Republic, Russian Federation and the Republic of Kazakhstan.

JSC last year began to process the units like QK-60 and QK-80 which are able to drill approximately 1200 and 1500 meter and carrying out the repair operations in oil and gas wells at depth 3500 meter. These units will be placed on chassis of KrAz-65101.

Taking into account the increasing of depth of drilled wells on the territory of Azerbaijan and other oil regions are carried out the works by processing of loading aggregate that would be able to get 80, 100, 125 tons.

**Which operations are implementing now at plant for sustaining of hard competition in the market of oil field equipment? Which plans are built by company for perspective?**

The main attention is paid to quality of producing production correspond to international standards. We regularly operate over increasing of producing equipment quality and in result of work JSC accredited with international standard ISO-9001:2000 in 2004.

The management of JSC "Azneftkimya-mash" had a great role in it and it strives to render to our company the feasible assistance.

I would like to note that demand for processing production on behalf of JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" is increased and it allows for us to expand the spectrum of processing production, build contact with new consumers from different countries of the world.

Providing with its production the local oil and gas refinery plants JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" built the close interrelations with the Russian and Kazakhstan oil companies. Recently there was signed the contract about intentions with Romanian Neptun. According to it there will be fulfilled the processing of high qualitative gears for machine-rocking pumps. It will put an end to influence of poor operation of other producers of the same name equipment for reputation of JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi".

At the same time mutually with the Ukrainian truck cranes plant Drobovich plans the establishment of "Baku-



Drobovich" LLC. The new plant firstly in Azerbaijan will adjust the processing of truck cranes with tonnage 22, 25, 28, 32 and 50 tons that will permit to satisfy the growth require for the same technique in worldwide.

The realization of State program on development of regions and last Decrees and Statements of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev stimulating the enlargement of processing and opening of new working places put ahead of JSC "Machine-building plant Baki Fahlasi" new aims and subjects. JSC plans the opening of new branches in Nakhchivan AR and central part of Azerbaijan within the aim of supporting of large-scale measures fulfilled in the Republic for strengthening of independence of our country, improvement of population's profitability and rational using of presence potential. Besides there was renewed the

activity of workshops for mechanical assembling and repairing. Quality control and competitive prices for processing production fetched their results in 2004. For the last year the processing production was implemented for 10154,8 mln. AZM and sold for 9190,3 mln. AZM (\$1 = 4800 AZM). In comparison with 2003 the processing and selling of JSC increased for 1516,7 mln AZM and 1625,1 mln AZM. Contacts' expansion and realization of new projects to give confidence that in 2005 the processing figures will increase.

I am sure that JSC accredited with ISO-9001:2000 will represent Azerbaijan product in the international market with honor and prove with its mission of our country's adherence into processing of the modern production of oil field machine-building.

*Thanks for your interview*





# “БАКИНСКИЙ РАБОЧИЙ” ПРОИЗВОДИТ СОВРЕМЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ НЕФТЯНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

НАЛИЧИЕ СЕРТИФИЦИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ЗАВОДА ПОЗВОЛЯЕТ КОНКУРИРОВАТЬ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Эксклюзивное интервью председателя правления ДОО “Машиностроительный завод Бакинский Рабочий” Ислама Фейзиева.

*Сегодня мощь государства определяется его экономическим потенциалом. Успешное претворение нефтяной стратегии общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева и продолжение этого курса президентом Республики Ильхамом Алиевым позволяет развиваться всем отраслям экономики, которые находятся под пристальным вниманием руководства страны. Экономические реформы в Азербайджане приносят свои плоды и в области нефтяного машиностроения. В этом смысле Открытое Акционерное Общество “Машиностроительный завод Бакинский Рабочий”, являющееся дочерним предприятием ОАО “Азнефтехимаш”, занимает особое место.*

*Г-н Фейзиев, возглавляемое Вами предприятие насчитывает более чем вековую историю. Путь к развитию завода был тернист?..*

ОАО “Машиностроительный завод Бакинский Рабочий” является крупным специализированным предприятием по выпуску нефтепромыслового и нефтехимического оборудования, нужных им запасных частей, оказанию сервисных услуг, а также производству товаров народного потребления. Как Вы правильно отметили, завод был основан в 1900 году на территории 101 участка поселка Сабунчи Балахан-Сабунчинского района города Баку на базе небольших мастерских, бывшей нефтяной фирмы “Бенкендорф”.

В принципе, в историческом плане деятельность завода можно разделить на 5 этапов.

Первый этап (1900-1920 гг.) охватывает период от создания мастерских фирмы “Бенкендорф” до установления Советской Власти в Азербайджане. Этот период характерен тем, что деятельность мастерских была поставлена на службу финансовых интересов своей фирмы и, в конечном счете, направлена на максимальную добычу и продажу нефти при минимальных затратах. Мастерские служили в основном для удовлетворения нужд быстрорастущей нефтяной промышленности Баку, и выполняли ремонтные работы нефтепромыслового оборудования,

что никак не отражалось на экономике Республики, поскольку новое оборудование по-прежнему завозили из-за рубежа.

Второй (1920-1941 гг.) довоенный период - период становления отечественного машиностроения и выход на передовые рубежи мировой науки и техники. После получения предприятием статуса завода в 1926 году он именуется машиностроительный завод “Бакинский рабочий” и занимается производством нефтепромысловых станков.

Третий этап (1941-1945 гг.) военный период - период выпуска оборонной техники.

Четвертый этап (1945-1991 гг.) - послевоенный период характеризуется неуклонным наращиванием производственной мощности, ростом объема выпуска готовой продукции, непрерывным улучшением технико-экономических показателей, повышением качества и расширением номенклатуры изделий.

В советское время по производству нефтепромысловых станков завод занимал первое место, его продукция использовалась не только в нефтедобывающих регионах бывшего СССР, но также экспортировалась в более чем 27 стран мира.

Пятый этап (с 1991 года до настоящего времени) - период независимости Азербайджанской Республики, перехода на рыночные отношения, характерен многопрофильной деятельностью. С целью либерализации экономической деятельности, усиления роли предпринимательства и привлечения инвестиций согласно Указу Президента Азербайджанской Республики под

№ 649 от 22 марта 2001 года на основе 2-й Госпрограммы Азербайджанской Республики по Приватизации Имущества был ликвидирован в прежнем виде “Азнефтехимаш”.

Затем согласно Указу Министерства Экономического Развития под № 192 от 31 октября 2001 года, на базе госпредприятия “Бакинский рабочий” ОАО “Азнефтехимаш” было создано его дочернее предприятие ОАО “Машиностроительный завод Бакинский Рабочий”. После реорганизации “Бакинский Рабочий” продолжил свое динамичное развитие.

Таким образом, за прошедшие 105 лет завод “Бакинский Рабочий” прошел большой путь развития от небольших мастерских с ограниченными возможностями до крупного машиностроительного предприятия, внесшего весомый вклад в экономику Азербайджанской Республики.

**На основе каких принципов выстраивается кадровая политика компании?**

Для удовлетворения растущих потребностей завода в квалифицированных кадрах мы открыли учебный центр. Только за минувший год благодаря успешной работе учебного центра 64 рабочих были обучены новым специальностям, 101 человек прошел переквалификацию, 50 сотрудников повысили уровень квалификации, 29 инженерно-технических работников обогатили свои знания теоретическими знаниями. В настоящее время в учебном центре обучаются различным специальностям и получают стипендию около 40 человек. В целом, на заводе уделяется особое внимание улучшению благосостояния и социальной обеспеченности ра-





ботников. Зарплата работников растет пропорционально росту финансовых возможностей завода и выдается своевременно до 10-го числа каждого месяца. Среднемесячная зарплата работников по итогам 2004 года составила 625400 манатов.

С целью соблюдения техники безопасности труда, защиты от профессионального воздействия на здоровье работников на заводе проводится комплекс мероприятий, включающий их просвещение в этой области.

В 2004 году на работу принято более 100 новых работников, большую часть которых составили молодые специалисты. Ввиду расширения деятельности ОАО, численность работников, составляющих сегодня 431, в 2005 году будет увеличена еще на 100 человек.

**Что сегодня предлагает клиентам ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий"?**

Сегодня ОАО в силах осуществить производство и предоставить сервисный ремонт следующей продукции - талевые грузоподъемные системы, мощностью от 32 до 320 тонн груза, 320-тонные крюкоблоки и краноблоки, плетевоз PV-204, расположенный на шасси автомобилей марки КрАз-255В и КрАз-260, теплообменник марки AzINMAS-37 BF, TP-500, TP-600 и TP-800, автоцистерны осуществляющие перевозку жидкого газа расположенные на шасси автомашин марки MQAC-6-130 и MQAC-10-250, баллоновоз марки MQBD-80-250 расположенный на шасси автомашин марки КрАз-250, КрАз-260, автомобильная упряжь, платформа которых достигает размеров от 6x2,5 до 8x2,5 метров, передвижные технические автомастерские, установленные на автомобилях Урал-4320 и Урал-5557, а также стальные пропановые и газовые баллоны вместимостью в 27 и 50 литров.

ОАО постоянно работает над повышением качества и ассортимента производимой продукции, согласно подписанным контрактам вовремя осуществляет отгрузку готовой продукции. В последнее время завод стал производить опорные узлы станка-качалки длиной 4,5 метров, которые используются в нашей Республике, Российской Федерации и Республике Казахстан.

ОАО в прошлом году начало производство установок марки QK-60 и QK-80, которые в состоянии пробурить 1200 и 1500 метров и вести ремонтные работы в нефтегазовых скважинах на глубине 3500 метров. Эти установки будут размещены на шасси автомашин КрАз-65101 и КрАз-65053.

Учитывая рост глубин пробуренных скважин на территории Азербайджана и других нефтепромысловых регионах, ведутся работы по производству грузоподъ-



емного агрегата, который был бы в состоянии осилить 80, 100, 125 тонн.

**Какие работы сегодня ведутся на предприятии, чтобы выдержать жесткую конкуренцию на рынке нефтепромыслового оборудования? Какие планы строит компания на перспективу?**

В этом аспекте основное внимание уделяется качеству производимой продукции, соответствующей международным стандартам. Мы постоянно работаем над повышением качества производимого нами оборудования и как результат кропотливой работы, ОАО в 2004 году было удостоено международного сертификата ISO-9001:2000. Большая заслуга в этом руководству ОАО "Азнефтехиммаш", оказывающего нашему предприятию посильную помощь.

Отмечу, что спрос на выпускаемую ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий" продукцию неуклонно растет, что позволяет нам постоянно расширять спектр выпускаемой продукции, налаживать контакты с новыми потребителями из различных стран мира.

Обеспечивая своей продукцией местные нефтегазодобывающие предприятия, ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий" наладил тесные взаимоотношения с российскими и казахстанскими нефтяными компаниями. Недавно был подписан протокол о намерениях с румынской компанией Neptun, согласно которому на заводе будет налажено производство высококачественных редукторов для станков-качалок. Это положит конец влиянию некачественной работы других производителей одноименного оборудования, на репутацию ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий".

Наряду с этим, совместно с Украинским заводом автомобильных кранов Дробович планируется создание ООО "Баку-Дробович". Новое предприятие впервые в Азербайджане наладит производство автокранов грузоподъемностью 22, 25, 28, 32 и

50 тонн, что позволит удовлетворить растущий спрос на такую технику в странах региона.

Реализация Госпрограммы по развитию регионов и последние Указы и Распоряжения президента Азербайджана Ильхама Алиева, стимулирующие расширение как производства, так создание новых рабочих мест, ставит перед ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий" новые цели и задачи. С целью поддержания крупномасштабных мероприятий, проводимых в республике для укрепления независимости нашей страны, улучшения благосостояния населения и рационального использования имеющегося потенциала, ОАО планирует открытие филиалов в Нахчыванской АР и центральной части Азербайджана.

Помимо этого, была восстановлена деятельность цехов по механической сборке и механическому ремонту. Контроль качества и выдержанные конкурентоспособные цены на выпускаемую продукцию принесли свои результаты в 2004 году. За минувший год было произведено продукции на 10154,8 млн. манат, а реализовано - на 9190,3 млн. манат (\$1 = 4800 манат). В сравнении с 2003 годом производство и продажи ОАО увеличились соответственно на 1516,7 млн. манат и 1625,1 млн. манат. Расширение контактов и реализация новых проектов вселяет в нас уверенность, что с 2005 года производственные показатели неуклонно будут расти.

Я уверен, что ОАО "Машиностроительный завод Бакинский Рабочий", удостоенное международного сертификата качества ISO-9001:2000, с честью будет представлять азербайджанскую продукцию на международной арене, и своей деятельностью докажет приверженность нашей страны к производству современной продукции нефтяного машиностроения.

*Благодарю Вас за интервью.*



# A QUALITY SYMBOL IN CONSTRUCTION MATERIALS: SPARK JV



President SPARK J.V. Ali CAKMAK

**You are a leading company in concrete sector in Azerbaijan. Would you please enlighten us on the establishment and development process of your business?**

As in all subjects, there was a monopoly in construction sector, as well as in concrete manufacturing sector before the independence of Azerbaijan. Construction and concrete factories were under government administration. Concrete elements such as column, beam and slabs manufactured in certain factories were combined in a pre-cast system to make constructive structures. It was obvious, with usage of old technology, elements manufactured in separate places plus continuous workmanship defects will not result in esthetic and strong structures. With the development of computer technologies, there was a great improvement in many sectors, as well as in concrete sector in developed countries in the last 30-40 years. Unfortunately, our country lag far behind of our era in concrete sector by old regime that strived to protect him in this period. To adapt high technology there was a need for large investment, I mean capital, in this new and open market economy. However, which capital could people have, except their courage, where they lived in a system in which everything was belonging to government? So, people outside the country should have made the investment. But this was completely different case. Just collapsed hundred years' system, a modern but also very young Republic beginning to establish on the ruins of that system... Nothing is predictable now. There must be various reasons to invest in this country. Trust was the main reason. Being the leader of country, national leader, Haydar Aliyev ensured that trust not only to us, brother Turks, but also to whole world. Second reason, is to be a

Turkish person, who accepts what Ataturk said about Azerbaijan as his last request. Third reason is hearty love to Azerbaijan. These reasons were enough to make us invest in this country. Spark B.M. was established at the end of 1997. It was turn to build a Concrete plant. Determination and purchase of 5,5 hectares field, preparation of plant in Turkey, transportation and installation, import process of machines, mixers, concrete pump and etc. from Germany lasted up to May of 1998. Our factory with total paid capital of USD 2.000.000, at last realized first production in May 15th, 1998, birthday of national leader Haydar Aliyev. With computer assisted 110m3/hour manufacturing power concrete plant, 10m3 Mercedes brand mixers, 37 meters concrete pump, 4m3 capacity Kawasaki loader, 350 kw power electric generator and laboratories equipped with European technology, we have started production in 1998, and as you have mentioned before, Spark was born to be LEADER of the sector, and made all necessary investments to maintain its position.

**What are the financial results of 2004 and expectations from 2005?**

As you are aware of, activities started in construction sector in mid 2003, gained acceleration in 2004 and still continue to improve in Azerbaijan, especially in Baku. These positive improvements have also positively affected development of the level of construction sector. When we talk about construction we always mention iron, concrete, brick and various instruments. This is not right. These are needs to construct the buildings. We also need to consider the furnishing materials of flats inside the buildings.

In furniture, rugs, TVs, refrigerators, ovens and etc., kitchenware, home textile and sanitary products sectors also develop together with development of construction sector. One of the main problems of Azerbaijan is unemployment, and considering Mr. President Ilham Aliyev's policy to create work opportunities for 600.000 unemployed citizens, it's obvious that construction sector along with above mentioned sectors is going to make a great contribution. Think of manufacture, import, trade and transportation of construction materials, furniture and home appliances... New work opportunities for our people are being created. People will earn and spend for food, health and etc. needs. This cycle brings welfare, peace and national prosperity. I wish 2005 would be foreshadowing abundance and peace of coming years. It's obvious to everyone this increase in business volume started in 2003 will gain acceleration with the finalization of investments in oil sector, will result in decrease in unemployment rate and increase in growth rate. Together with political stability and trust in political system which already exists, Azerbaijan will attract more attention for foreign investors from all over the world. This will result the development of our country, to be in the rank of advanced countries. We have to keep in memory that, only by working hard and honestly our nation can be rich; and by being rich we can reach the power.

**What are the achievements of your company last year?**

Spark BM has been positively affected by the development of construction sector, because we produce ready-mixed concrete. Concrete production has been doubled in





2003 compared to 2002, and increased 50% in 2004. Plus we enlarged our equipment by purchasing two concrete pumps in 2003. Spark JV holds a strong position in prospering construction sector in Baku, just because of its high capacity, production and service quality. It was mostly preferred in valuable and large projects where the priority is strength, resistance, quality and architecture. Not only for 2004, but also for all the time this position will be success of Spark.

**Will you please inform us about development plans regarding new equipment purchase and production areas enlargement for 2005?**

Seven years of continuous high quality production and superior service makes us to believe that we do not have marketing problems. However we still have problems with raw material inputs. Main problem is, we can not find enough cement from cement sources due to their production shortage. We solve this problem by importing cement. But imported cement is not supplied in regular intervals. In addition, we are frequently having problems with sand and gravel. And we still can not use the high production capacity of our plant. So, to increase production volume is not in our hands now. Undoubtedly, increase in raw material supplies will result in additional equipment investment which in turn will add to our production capacity.

**Considering increase in investments, there is a relative increase in complains about the quality of construction materials, especially concrete. Could you please inform us about the quality control problems in production process of raw materials (sand, gravel) of concrete?**

The idea of diminishing production quality by the increase in construction can be accepted for esthetic items considering their artistic value. For example, in new buildings we cannot see the carpet style parquet floors, wall decorations, which we used to see in old style buildings in our capital city, because their production cost is high and lead time is too long. However, when it comes to structural matters, lack of quality should not be concerned. On the contrary, increase in development brings the improvement of control mechanisms also. Moreover, media follows up all the mistakes in the society in democratic countries like ours, everything is revealed openly in advanced countries, thus people are becoming more conscious to demand and look for healthy, beautiful, and quality products. Our product needs to be paid more attention to its quality. 20-25 floor buildings are built in our capital which is situated in a seismic belt which did not have a large activity for a long time. God bless our people from any danger, but still iron and concrete are the main materials to protect people who live in these build-



ings from any possible earthquake. Regardless of the nation and religion people living in these buildings are human beings, moreover, most of them are our people. Our own children and grand children will be living in these high buildings, which we or another concrete plant provides with concrete. We pay utmost attention to this subject since establishment of Spark in 1998, knowing that quality issue is the most important in concrete production and there is no compensation for physical and mental damage to people caused by low quality concrete. The laboratory established at the very beginning, equipped with latest machine and technology brought from Europe, has been Accredited by the Azerbaijan Republic State Agency of Standardization, Metrology and Patent issues. In addition, all our concrete products have been awarded with Conformity Certificate by AZS National Certification System. Raw materials as cement, sand and gravel purchased for production, as well as produced concretes are subject to regular quality control process in our laboratories. AZS Agency is also controlling our laboratory and products as necessary.

Besides, pursuant to our agreement with highly experienced and dedicated Dadasov Institute monitors our raw materials and production too. We can reach the desired quality in concrete production, yet we still have serious problems. As it is known to all, cement is the basic and main raw material of concrete. The only cement factory in our country (except small mills), Qaradag Cement, started stable production of cement in world standards after the privatization of the factory by world giant Holcim Company. This helps us to make first successive step in quality concrete production. However it is hard to say the same for other raw materials, like sand and gravel, which we receive from other regions. The main reason for the low quality of these raw materials is production insufficiency. To produce quality concrete we use 20% more cement than world standards, only because other raw materials

as sand and gravel are not sufficiently washed, and due to ecological reasons we can not wash them in Baku, and this causes high concrete prices. Moreover, in out of date road-metal plants, stone size and shapes cannot reach desired quality and again we need to use more cement to increase resistance, strength and pumping quality.

Unfortunately, sand and gravel producers do not pay enough attention to our quality requests, because they can sell all of their production, especially after the development of construction sector, in last two years when demand for raw materials made a remarkable increase. As a result our country loses a lot. If sand and gravel was produced and washed in world standards, we would save 20% cement in all brands of concrete production. Considering that, our country uses 2,5 million tones of cement per year, and 20% is 500.000 tones save 35 million US dollars. We can provide many refugees with living places with this expense. Moreover, considering one of our serious problems is the shortage of cement produced in our country, saving 20% in cement quantity means, as if Qaradag Cement increases capacity by 20%, where in short term it is almost impossible to increase its capacity. And this will contribute to development in all sectors, which means 20% more work, money and time is needed to express a Turkish saying "grout is finished, so stop the work". Considering, long term development of construction sector, I would like to drive attention of local and foreign investors to road-metal and sand production. We also hope government will implement various investment incentives to attract investors.

**What else would you like to mention?**

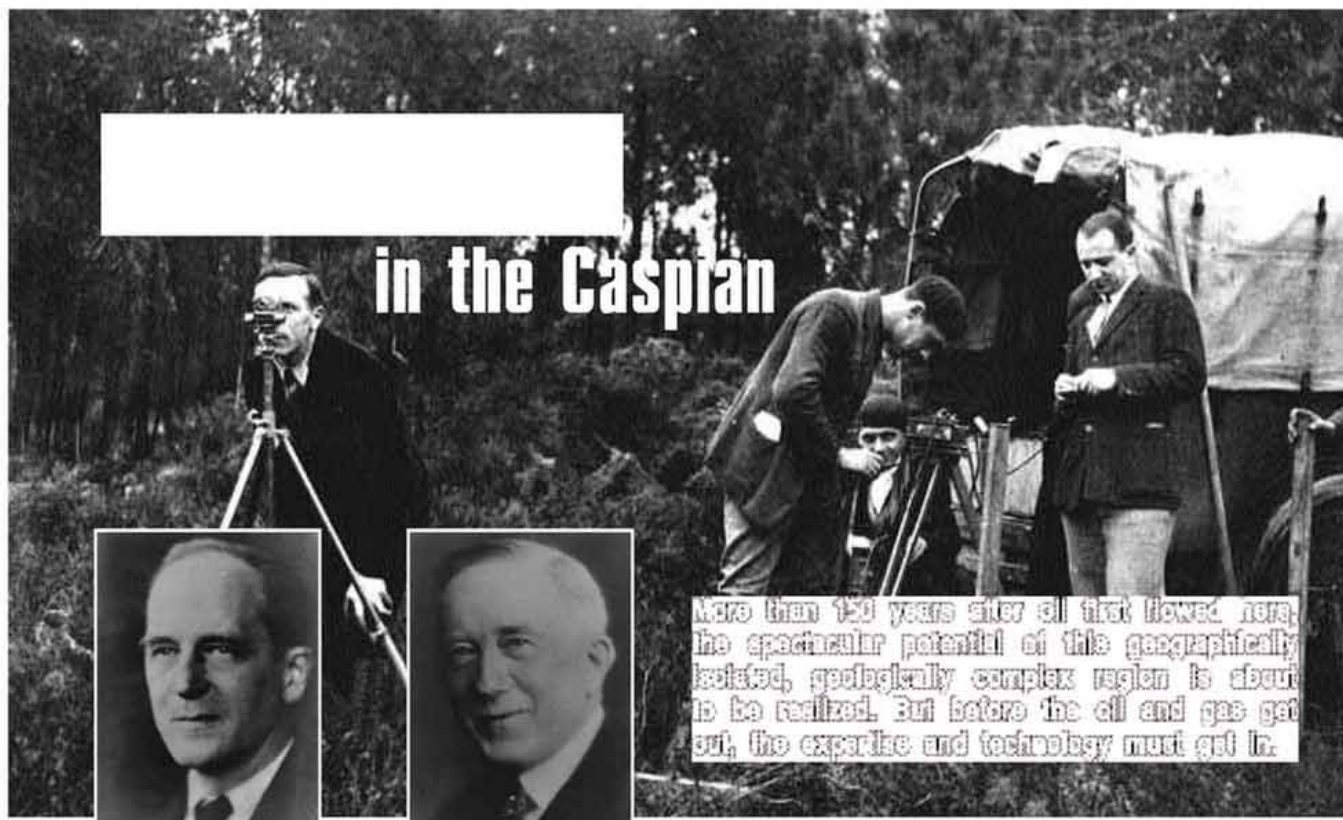
Quality has utmost importance in our production facility. Low quality production of concrete is as same as to fight in enemy ranks against your country. Both destroy your own nation. However, your enemy is also a human being in peace, and human values should be always our priority.







Azeri Beton, Bakı, İbrahim Qasımlı, 20.  
Rezervuar, Neftçilər  
Tel: (+99412) 498-29-52, 498-29-54  
Faks: (+99412) 466-98-26  
Məktub: (+99412) 252-24-98  
E-mail: info@azeribeton.com,  
WEB: www.azeribeton.com



## in the Caspian

More than 150 years after oil first flowed here, the spectacular potential of this geographically isolated, geologically complex region is about to be realized. But before the oil and gas get out, the expertise and technology must get in.

Conrad Schlumberger (1878-1936) and Marcel Schlumberger (1840-1953)

Sixty-five years after Schlumberger establishes, brothers Marcel and Conrad, first came to Baku in 1929 to log wells under a contract with the Soviet regime, Schlumberger returned, establishing base operations in Baku in 1994, when the Azerbaijan International Operational Company (AIOC) signed what became known as "the contract of the century" to develop the ACG project. This project, kick-started our participation in the budding Caspian boom.

Schlumberger has made a considerable organizational effort and capital investment in the last few years. New Schlumberger business offices have sprung up, operational bases have been rebuilt or are undergoing expansion, experienced new staff have moved in to assess needs and opportunities, and in every member country throughout Caspian Region have netted hundreds of new local employees. Headcount in Caspian GeoMarket has gone from about 500 in 2000 to 1,040 today.

Schlumberger Limited is the world's leading oilfield services company supplying technology, project management and information solutions that optimize customers' performance working in the international oil and gas industry. Founded in 1927, today the company employs over 52,000 people of more than 140 nationalities working in 100 countries.

**Local solutions and global expertise.** Schlumberger strives to be close to its customers to gain thorough understanding of both their needs and businesses, often work-

ing in joint teams in both research and field activities. Schlumberger conducts its business through geographical business units based on common languages, logistics and market needs called GeoMarkets. GeoMarket offices and operating locations are chosen to simplify communications, while respecting the desire to remain close to the customer. The Caspian GeoMarket, headquartered in Atyrau, Kazakhstan, comprises operations in Kazakhstan, Azerbaijan, Turkmenistan and Uzbekistan. Schlumberger employs over 1,040 people throughout the Caspian region under the guidance of the General Manager, Mr. Tom Allan.

Today, Schlumberger Oilfield Services is represented in the Caspian with all major product lines:

- Reservoir Evaluations - Wireline (Wireline, Cased & Open hole Services);
- Drilling & Measurements (Drilling Services, Directional Drilling, LWD, MWD);
- Well Services (Pumping, Cementing, Drilling Fluids, Stimulation, Coiled Tubing, Sand Control/Completions);
- Well Completions & Productivity (Perforating, Slickline, Surface Well Testing, Downhole Test Strings);
- Data Consulting Services (Data Management, Data Services);
- Schlumberger Information Solutions (Hardware, Software);
- Integrated Project Management (Project Management, Procurement, Logistics, Well Engineering, Reservoir Studies).

In addition to the above product lines,

Schlumberger has KOS-Cementing JV with KazMunayGas providing cementing services in Kazakhstan. It's an excellent example of Schlumberger's Local Content effort. This company was formed in January 2002 and has expanded from simple Cementing services to providing all pressure pumping related services. Another example is AzLab JV, formed in 1996, between SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic) and Schlumberger. Originally AzLab was a conventional core laboratory, PVT and Geochemistry laboratory. All of the profits of AzLab were re-invested in the JV and the world-class core storage facilities were constructed with these funds. Schlumberger's affiliate WesternGeco (jointly owned with Baker Hughes) formed Caspian Geophysical JV with SOCAR, which provides 2D, 3D, Time-Lapse (4D) and Multicomponent (4C) marine seismic surveys in all ranges of water depths, processing/reprocessing and non-exclusive 2D data for licensing. Caspian Geophysical's technically advanced seismic vessel "Gilavar" and powerful processing capacity provides international oil companies with the widest range of seismic services.

To provide quality service, it is critical to have sufficient infrastructure in the area of operations to support the services provided. Schlumberger has demonstrated its commitment to long-term business in the Caspian with world-class support bases in Baku and Tengiz and new bases being built around the Caspian region. This year we're planning the opening of the new facility in Baku, rep-



**SCHLUMBERGER IS COMMITTED TO ACTIVELY DEVELOPING SKILLED WORKFORCE, RESOURCES AND INFRASTRUCTURE IN THE COUNTRIES WHERE WE WORK.**

representing \$6 mln. investment in Azerbaijan operational capability. The construction of the facility started in third quarter 2003 and is almost completed. The new base will have full comprehensive facilities for all oilfield services including the storage area for completions equipment.

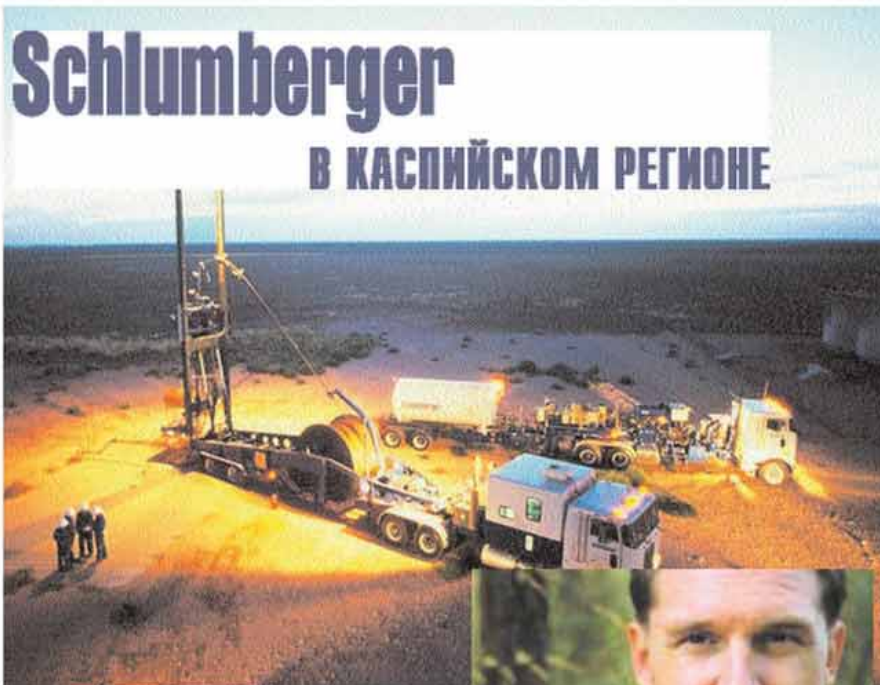
**Workforce Development.** Schlumberger's greatest and longest lasting impact on sustainable development in the Caspian comes from the development of people. For example, today in Kazakhstan Schlumberger employs over 650 Kazakhstan people with over 60 Kazakhstan professionals working as expatriates in Schlumberger operations around the world. Azeri nationals already account for some 70% of Schlumberger staff in Baku

with 50 Azeri nationals working as expatriates. These expatriates are learning global best practices to bring back to the operations here at home. We enjoy close relationships with several universities in the Caspian countries as we help to develop the technical human resources needed for these countries' future expansion in the oil and gas industry. We support universities in the way of scholarships, donation of computer hardware and Petroleum Engineering software and periodic lectures by experts.

Through these and other forms of educational support, we believe, we are providing the groundwork for better employees. We are already seeing the fruits of this effort and have local engineers and geoscientists

moving into management positions at home and around the globe. In long-term projects we have met or exceeded all of our goals on Workforce Nationalization and Development.

*At the wellsite, in our global connectivity centers and in our R&E facilities, we are working to optimize customer performance in a safe and environmentally sound manner. Our employees are committed to working together within our organization and with our customers to create the highest level of added value. Knowledge, technical innovation and teamwork are at the center of Schlumberger. For the last 75 years, we have focused on leveraging these assets to deliver solutions that improve customer performance.*



Более 150 лет назад при обнаружении первой нефти в Каспийском регионе, огромный потенциал данного региона, отличающийся географической изоляцией и сложностью геологического строения углеводородных залежей, только начинает реализовываться. Однако прежде чем извлечь углеводородное сырье из недр региона, необходимо привлечь квалифицированный опыт и внедрить высокие технологии.

65 лет назад основатели компании Schlumberger, братья Марсель и Конрад стали первыми, кто прибыл в Баку для проведения буровых работ согласно контракту, подписанному с бывшим Советским Союзом. Компания Schlumberger вернулась в Баку в 1994 году и основала здесь свою основную деятельность, когда Азербайджанская Международная



Tom Allan,  
 the General Manager  
 of Schlumberger Caspian GeoMarket

Операционная Компания (АМОК) подписала всем известный как «контракт века» по проекту разработки месторождений «Азери»-«Чираг»-«Гюнешли». Этот проект заложил основу нашему участию в многообещающем Каспийском буме.

За последние несколько лет, Schlumberger достигла значительных успехов в области организации бизнеса и капиталовложений во всем регионе.

Были открыты новые офисы, построены и восстановлены операционные базы, наняты сотни квалифицированных сотрудников. Персонал компании в регионе вырос с 500 человек в 2000 году до 1040 в 2005.

Компания Schlumberger Limited является ведущей компанией в предоставлении услуг в сфере нефтедобычи, предоставляющей технологии, руководство проекта и информационные решения, позволяющих оптимизировать работу клиентов в сфере международной нефтегазовой индустрии. Сегодня в компании, основанной в 1927 году, работает свыше 52,000 сотрудников более 140 национальностей, в более, чем 100 странах мира.

**Местное решение проблем и мировая квалификация.** Schlumberger, стремясь быть ближе к своим клиентам и для тщательного понимания их нужд и деятельности, часто работает с клиентами в совместных группах для проведения исследований и ведения операций на месторождениях.

Schlumberger управляет своим бизнесом посредством географических подразделений, построенных на общем языке, логистике и требованиях рынка, именуемых GeoMarket (GeoMarket). Каспийский регион с головным офисом в Атырау включает в себя Казахстан, Азербайджан, Туркменистан и Узбекистан. Во всем регионе насчитывается свыше 1040 работников под руководством Генерального Директора - Том Аллана.

Сегодня, Schlumberger Oilfield Services представлена в Каспийском регионе следующими основными производственными линиями:

- Оценка Формаций и Каротаж
- Бурение и Измерения
- Услуги по Ремонту Скважин
- Заканчивание Скважины и Продуктивность
- Консалтинговые Услуги
- Информационные Решения Schlumberger
- Управление Интегрированными Проектами



# 1st Ceremony of the presenting of International Prize CASPIAN ENERGY AWARD 2005



В дополнении к вышеуказанным специализациям, Schlumberger совместно с КазМунайГаз создали в январе 2002 года СП KOS-Cementing, предоставляющее услуги по цементажу в Казахстане. Это отличный пример по привлечению, поддержке и развитию местных ресурсов. Еще один пример - СП AzLab, созданное в 1996 году между ГНКАР (Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики) и Schlumberger.

Первоначально, AzLab являлся лабораторией по изучению керна, PVT и геохимической лабораторией. Вся прибыль AzLab была реинвестирована в СП, закупку оборудования и создание кернохра-

нилища мирового класса. WesternGeco (компания, принадлежащая Schlumberger и Baker Hughes) совместно с ГНКАР создали СП Caspian Geophysical. СП предоставляет услуги по морской сейсморазведке 2D, 3D, 4D, мульти-компонентную (4C) морскую сейсмическую разведку во всех частях водной глубины и обработке данных.

Для предоставления качественных услуг, очень важно иметь приемлемую инфраструктуру в регионе деятельности. Schlumberger продемонстрировав свою приверженность долгосрочному бизнесу в регионе, построило и восстановило операционные базы мирового класса в Баку

и Тенгизе, продолжает строительство новых баз во всем Каспийском регионе. В этом году мы планируем открыть новую базу в Баку, с размером инвестиций равных \$6 млн. в операционный потенциал Азербайджана. Строительство базы началось в третьем квартале 2003 года и находится на стадии завершения.

**Развитие рабочей силы.** Величайшим и длительным вкладом Schlumberger в развитие стран Каспийского региона является развитие рабочей силы. Сегодня на Schlumberger работают около 650 казахстанцев, 60 из которых работают в других странах мира. Граждане Азербайджана составляют 70% персонала офиса Schlumberger в Баку, и 50 из них работают за рубежом. В дальнейшем планируются, что квалифицированные мировым опытом специалисты применяют приобретенные навыки в своих странах. Мы рады близкому сотрудничеству с несколькими университетами стран Каспийского региона. Таким образом, мы содействуем развитию технических трудовых ресурсов, необходимых для будущего развития нефтегазовой промышленности региона. Мы поддерживаем университеты путем учреждения стипендий, предоставления компьютерной техники и программ нефтяной инженерии, а также организации периодических лекции нашими экспертами. Мы верим, что поддержка образования молодых людей, является основой для их будущего развития как специалистов мирового класса. Уже сегодня мы видим плоды наших усилий, поддерживая карьерный рост местных инженеров и геологов. В долгосрочных проектах мы действовали согласно поставленным целям и задачам, даже превышали эти показатели по развитию и национализации рабочей силы во всем регионе.

Повсюду мы работаем с целью оптимизации производительности работ наших клиентов в безопасных и экологически приемлемых формах. Наши работники привержены предоставлению услуг высокого уровня и способствуют достижению успеха наших клиентов. В центре развития Schlumberger стоят знания, технические инновации и работа в команде. За последние 75 лет, данные ценности служили нам средством для достижения лучших решений в оптимизаций работ наших клиентов.

## Программа SEED в области развития образования

With a presence in more than 100 countries, a highly technical workforce from as many nationalities, and a worldwide IT infrastructure, we felt we had the right ingredients to launch the non-profit Schlumberger Excellence in Education (SEED) Program that targets secondary-school science education in the developing world. Since 1998 when SEED began, we have connected 110 schools to the Internet, touching 150,000 children in over 30 countries. At the other end of the pipe, we created an on-line science center where children can ask Schlumberger volunteer engineers and scientists questions on virtually any science topic. Taking a long-term view to human capital development in the Caspian, we believe that education, and specifically science education, is the key to providing a competent workforce of the future. We have 4 such SEED locations set-up around the Caspian today.

Программа SEED была основана компанией Schlumberger в 1998 году в ответ на растущие потребности в информационных и коммуникационных технологиях, принимая во внимание задачи

преподавания научных дисциплин во всем мире, а также оценивая ресурсы, которые компания могла бы предоставить для решения этих проблем. Программа "Шлюмберге" по развитию образования SEED предоставляет доступ к сети Интернет школам, не имеющим достаточного финансирования, открывает реальный мир науки посредством многоязычного онлайн-официального Научного центра и содействует развитию совместных проектов между школьниками всего мира.

Программа SEED предоставляет молодежи реальную возможность воспользоваться теми экономическими и социальными преимуществами, которые доступны благодаря современным знаниям и технологиям. Наша цель - создать среду обучения, которая разрушает барьеры и сближает людей. С момента функционирования программы, к сети Интернет подключено 130 школ в 31 странах мира, в которых учатся 160 000 школьников. Мы верим, что образование, в особенности научное, является ключом для развития компетентной рабочей силы в будущем. Сегодня, мы имеем 4 школы в Каспийском регионе, в которых работает программа SEED.



Drawing of Azamat Asylbekov from Kazakhstan, the winner of SEED Worldwide Arts Competition in 2003.

[www.slb.com/oilfield](http://www.slb.com/oilfield)

# Schlumberger



**GLOBAL VIEW  
LOCAL INSIGHT**

### **INGENUITY BACKED BY GLOBAL EXPERTISE**

In 75 years of working with clients around the world, Schlumberger has learned a lot about the importance of local insight and ingenuity. We live and hire locally, develop local teams, and share an intimate understanding of your environment. We also share a vested interest in finding solutions to local challenges.

Schlumberger has employees in more than 100 countries. Each person is connected to a global knowledge network with access to thousands of research experts. So, information and know-how from every hydrocarbon basin in the world flow directly to people solving region-specific challenges.

That's the Schlumberger promise—individual ingenuity backed by global expertise.

[www.slb.com/oilfield](http://www.slb.com/oilfield)

e-mail: [caspien-info@slb.com](mailto:caspien-info@slb.com)

**Schlumberger**



# CASPIAN WIRELINE SERVICES, LTD. IS READY FOR BUSINESS EXPANSION IN AZERBAIJAN



**Caspian Wireline Services, Ltd.  
 President, CEO Calvin Wilson**

**S**ince November 2000, Caspian Wireline Services LTD, CWS, has been providing wireline logging and perforating services to oil production companies in Azerbaijan. CWS specializes in providing high quality cost effective services in the Caspian Sea region. In cooperation with Azeneftmadangeophysica Trust, CWS strive to provide solutions fit for the marketplace and deliver the services required in an efficient manner.

Due to the significant well control issues encountered when drilling near the mud volcanoes in Azerbaijan, CWS has recently added Drilling Data Logging services. In addition to mud logging and cutting analysis, real time drilling data is dis-

played on the rig floor and in the company representative's office enabling close monitoring of pit volumes and gas detection systems. This service line began as an effort to compliment the Mud Logging services provided by Azeneftmadangeophysica Trust and has now evolved to CWS providing the equipment and utilizing some Trust employees to provide the services. Supervisors with extensive experience have been employed to continually improve the services provided, train local personnel and ensure good communication on the rigs. In addition to the monitoring services, the Wildcat Automated Drilling System provided by Varco can be leased through CWS to companies operating in the Caspian Sea region.

Open Hole Logging Equipment manufactured by Tucker Technologies, Inc. in Tulsa, Oklahoma, USA is utilized to provide a full range of services required in this region. CWS is providing these services for Karasu Operating Company and have utilized the fully digital logging equipment for other companies in Azerbaijan and Georgia since purchasing the equipment in 2001.

CWS and Read Well Services in Norway have an agreement to provide borehole seismic services in Georgia and Azerbaijan. Read Well Services provides high level data acquisition and processing services for companies operating around the world and working with Read enables CWS to offer very high quality services in a cost effective manner.

In Azerbaijan, very large numbers of older wells have been reworked to maintain and increase the production of several fields and there are a large number of additional wells that have potential. Over the past four years, CWS has focussed on helping our customers evaluate existing wells and perform operations to enhance the production.

CWS offers the Pulsed Neutron-Neutron produced by Hotwell in Austria and this tool is proving to provide very good data in the low salinity environment. Karasu Operating Company has used this service in over 40 wells and the development managers are finding the data very reliable and useful in reducing the risks associated with reworking the older wells by helping them assess the potential candidate wells. In addition to water saturation, borehole isolation through cementation is very important and CWS is now adding the Radial Bond Tool provided by Sondex to improve the cement bond evaluation methods.

In Azerbaijan, the near well bore damage is very significant in the majority of the older wells and CWS utilizes premium perforating systems produced by Owen Oil Tools in Fort Worth Texas USA to provide deep penetration perforations.



**Through support from suppliers around the world, CWS is currently providing the services listed below:**

- Drilling Data Logging
- Automatic Drilling System
- Open Hole Logging
- Borehole Seismic Services
- Cased Hole Logging
- Production Logging
- Perforating: Wireline & TCP Pipe Recovery Services
- Well Testing

Address: 1, Morskaya Str., North Wharf, Baku, Azerbaijan AZ1003  
 Tel: (+99412) 497-45-70; 497-45-71; 434-77-02  
 Fax: (+99412) 433-17-81  
 E-mail: sales@cws.az  
 URL: www.cws.az



Over the past four years, significant increases in production have been realized by utilizing these charges to perforate new and previously perforated intervals. Operating companies in the region have tried charges from other suppliers and found that the premium charges from Owen definitely provide deeper penetration and the result is increased production.

During the well workover and drilling operations, operating companies occasionally require pipe recovery services to locate the stuck point and release lodged downhole equipment. CWS offers the Radial Cutting Torch from MCR Oil Tools in Fort Worth, Texas USA and this tool provides a very clean cut without significant hazards for shipping and handling.

Jet cutters and Colliding Pipe Severing tools are provided through Owen Oil Tools. The Colliding EBW detonators are licensed to Owen Oil Tools from the US government and provide the ability to sever drill collars in extreme conditions.

Recently, the opportunity has arisen to offer improved well testing capabilities in Azerbaijan and CWS has imported equipment from the US to provide electronic monitoring along with improved three phase separators, choke manifolds and other equipment. During the testing phases for new wells, CWS provides TCP services, pressure gauges deployed via the TCP drop bar and an additional gauge deployed in a bombwell that can be deployed and retrieved during the test.

On the surface, pressure and temperature are measured at various points along with the gas, oil and water flow rates from the output of the separator and fluid level in the storage tank are recorded and monitored.

CWS is very grateful for the opportunity to do business in Azerbaijan over the last four years and we are planning to continue for many more years. CWS entered this market to provide high quality services, efficiently and in a cost effective manner. Our mission is to help our customers identify opportunities and through cooperation from vendors worldwide, provide the products and services that will help our customers realize greater success in their operations.





# CASPIAN WIRELINE SERVICES, LTD. ГОТОВА РАСШИРЯТЬ БИЗНЕС В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

**Президент, главный администратор  
 Кэлвин Вилсон**

**С** ноября 2000 года Caspian Wireline Services, Ltd. (CWS) предоставляет каротажные и перфорационные услуги нефтедобывающим компаниям в Азербайджане. CWS специализируется на предоставлении высококачественных и экономически эффективных услуг в Каспийском регионе.

Совместно с Трестом «Азнефтьмадангеофизика», CWS стремится обеспечить решение соответствующее местному рынку и предоставить эффективные требуемые услуги. Благодаря существ-

венным данным по контролю скважины, когда проводилось бурение близлежащих вулканов в Азербайджане, CWS добавила услуги по регистрации данных по бурению.

В дополнение к газовому каротажу и анализам по срезу, реальное время по информации о бурении высвечивается на дисплее буровой вышки, что позволяет в офисе компании провести закрытый мониторинг системы вместимости коллектора и обнаружения газа.

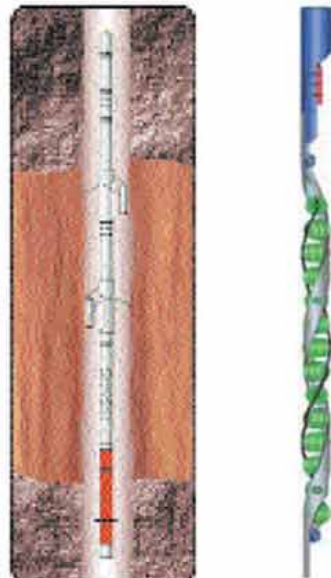
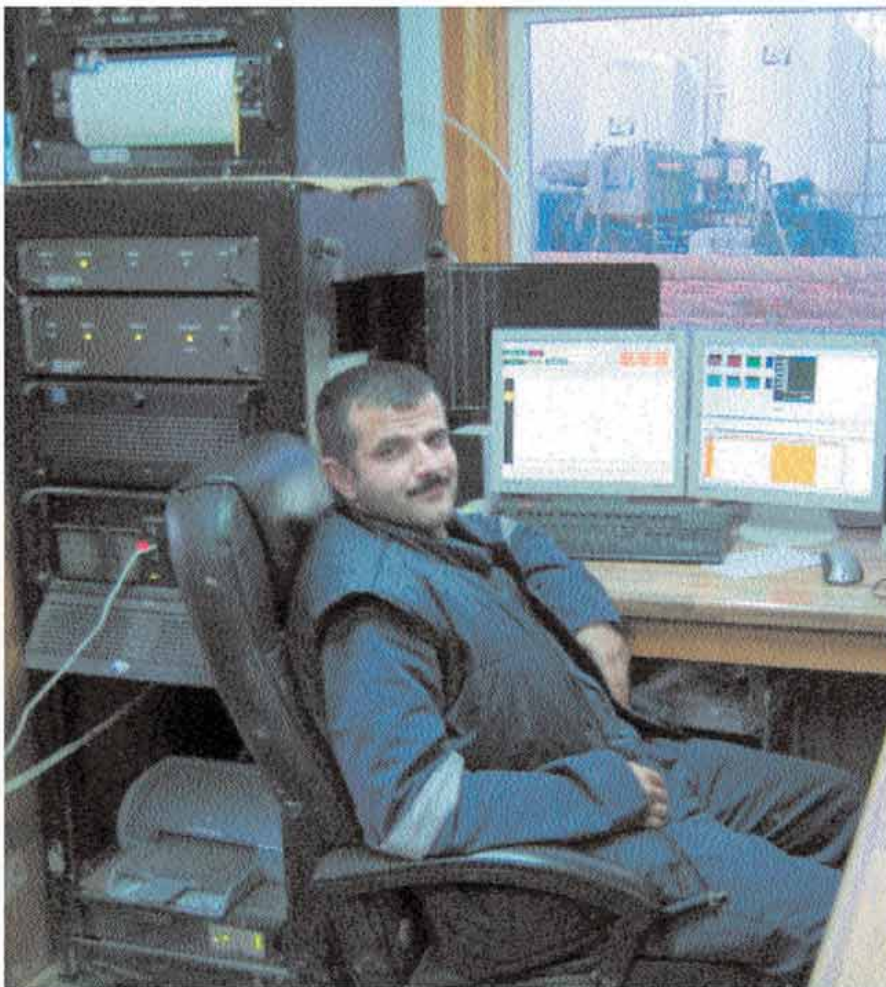
Услуги по Газовому каротажу обеспечивались Трестом «Азнефтьмадангеофизика», CWS предоставляет оборудование и персонал.

Контролеры с большим опытом про-

должают улучшать качество услуг, обучают местный персонал и гарантируют хорошую связь между установками. В дополнение к услугам мониторинга буровая система Wildcat Automated, предоставляемая Варко, может быть арендована через CWS для компаний, занимающихся переработкой нефти в Каспийском регионе.

Оборудование по каротажу в необсаженном стволе скважины производится компанией Tucker Technologies, Inc. в г.Талса (США, штат Оклахома) и используется для обеспечения ряда услуг требуемых в регионе. CWS предоставляет эти услуги для компании Карасу Оперейтинг.

С приобретением оборудования в 2001 году используется полное цифровое каротажное оборудование для других компаний в Азербайджане и Грузии. CWS совместно с Read Well Services в Норвегии пришли к соглашению о предоставлении услуг проведения сейсмической разведки в Грузии и Азербайджане. Read Well Services предусматривает обладание на высоком уровне информацией и предлагает производственные услуги для компаний, действующих во всем мире. Работая совместно







Благодаря поддержке поставщиков во всем мире, CWS в настоящее время предоставляет нижеследующие услуги:

- Регистрация данных по бурению
- Автоматическая система бурения
- Каротаж в необсаженном стволе скважины
- Услуги скважинной сейсмической разведкой
- Каротаж в обсаженном стволе скважины
- Каротаж в эксплуатационных скважинах
- Перфорация (на Кабеле и Насосно-Компрессорных трубах)
- Подъем трубопровода
- Исследование скважины



с Read Well Services, CWS предлагает высококачественные услуги по приемлемым условиям.

В Азербайджане большое количество старых скважин были реабилитированы для того, чтобы сохранить и увеличить добычу некоторых месторождений. Здесь имеется большое количество дополнительных скважин, которые являются стратегическими. За прошедшие четыре года CWS сфокусировалась на оказании содействия нашим заказчикам при оценке действующих скважин и выполнении операций по росту добычи.

CWS предлагает Импульсно - Нейтронный - Нейтрон, произведенный компанией Hotwell в Австрии, и этот инструмент доказывает возможность обеспечить очень хорошие данные в среде низкой солёности.

Компания Карасу Оперейтинг предоставила услуги по более 40 скважинам и менеджеры находят очень важную и полезную информацию, которая уменьшает риски вызванные переработкой старых скважин. В дополнение к водонасыщенности, следует отметить, что изоляция скважины путем скрепления является очень важной и CWS в настоящее время добавляет Radial Bond Tool компании Sondex для улучшения оценки методов сцепления цемента. В Азербайджане повреждения в близле-

жащих буровых скважинах являются существенными и это касается больше всего старых скважин. В связи с этим CWS использует более современные системы бурения, которые были внедрены компанией Owen Oil Tools в Форте, расположенном в Штате Техас США, чтобы обеспечить более глубокое бурение. За прошедшие четыре года наблюдался значительный рост добычи посредством больших расходов для того, чтобы пробурить новые и завершить бурение в ранее пробуренных скважинах. Оперирующие компании в регионе выбирали более приемлемых, с точки зрения материального положения поставщиков, но предложение компании Owen более приемлемое и обеспечивает глубокое бурение, в результате чего добыча увеличивается.

Во время капитального ремонта скважины и буровых работ компании занимающиеся производством нефти требовали предоставления услуг по подъему трубопровода для размещения в месте прихвата (колонны в стволе скважины) и скважинного оборудования. CWS предлагает оборудование радиального газового резака из MCR Oil Tools в Форте, Штат Техас, США. Это оборудование обеспечивает очень ровный разрез без каких - либо рисков

Реактивные резаки и Сталкивающаяся Труба, Разрезанные инструменты снабжаются через компанию Owen Oil Tools.

Детонаторы EBW получили лицензию Owen Oil Tools у правительства США и обеспечивают возможности разъединения буровой трубы в экстремальных ситуациях.

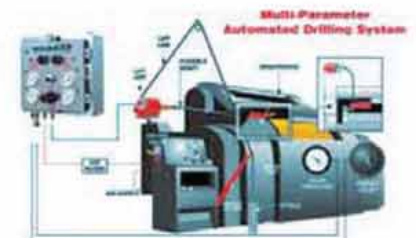
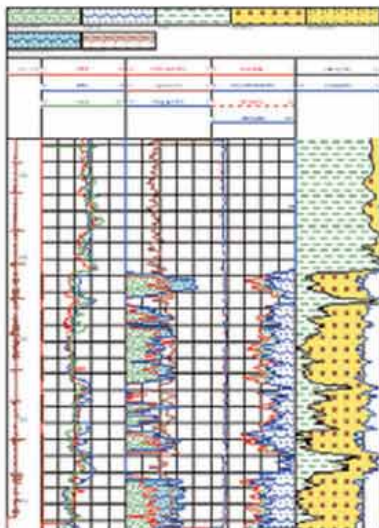
Растет возможность предоставления технических средств для опробования скважин в Азербайджане и в связи с этим CWS импортирует оборудование

из Соединенных Штатов для того, чтобы обеспечить электронный мониторинг наряду с улучшенными тремя фазами в отдельности, штуцерные манифольды и другое оборудования.

На поверхности давление и температура измеряются различными способами в соответствии с газом, распределением дебита нефти и воды в коллекторе, в хранилищах резервуара, где они проходят регистрацию и контролируются.

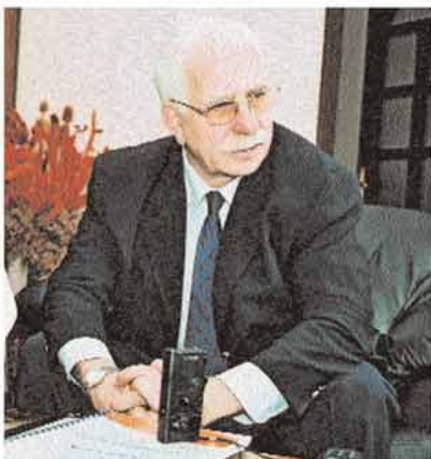
В течение испытания стадий для новой буровой скважины, CWS обеспечивает TCP услуги, шаблоны давления, развернутые через брусок снижения(капли) TCP и дополнительный шаблон, развернутый в буровой скважине, которая может быть развернута и восстановлена в течение испытания.

CWS очень признателен за предоставленную возможность ведения бизнеса в Азербайджане в прошедшие четыре года и мы планируем продолжать свою деятельность еще много лет. CWS пришел на рынок для того, чтобы предоставлять высококачественные услуги, рациональные и приемлемые условия. Нашей деятельностью является содействие нашим клиентам в установлении возможностей и путем сотрудничества с бизнесменами со всего мира обеспечить различной продукцией и услугами, которые помогут нашим клиентам достичь больших успехов в своей деятельности.





# BENEFITS OF THE PRIVATIZATION OF THE POWER DISTRIBUTION SYSTEM IN THE COUNTRY



Exclusive interview of Mr. Huseyin Arabul, the President of "Barmek Azerbaijan Electricity Network LLC"

*Huseyin Arabul graduated from the Middle East Technical University (METU) in 1963, having Master of Science degree in Electrical engineering and electronics, in Ankara-Turkey. He has 40 years working experience in the field of electrical equipment manufacturing, contracting, power generation and distribution. He is a founder of "Emek", subsidiary of Barmek, (since 1968), Turkish Electromechanical Manufacturing Association and Electrical Distribution Association. Also, he was Deputy Chairman of the World Energy Council and Chaired the Turkish National Committee of the World Energy Council. Mr. Arabul is married to writer Ozel Arabul and has two sons and a daughter.*

*Mr. Arabul, Azerbaijan is the only country of the region where the experience of privatization of the electricity distribution system was successful. What is your opinion about this approach?*

When Barmek began its mission in Azerbaijan, the average yearly power consumption for Baku and Sumqayit was 10.5 bln kWhs.

Today, the world population is 6 bn. We should take into account that 1,6 bn of them have no access to electricity. The developed countries with 800 mln people consume 9000 T-Wh of electricity, while in developing countries 3,5 billion people consume only 3000 T-W of electricity per year. For instance, power consumption in China with 1,3 bn people is 1300 T-Wh per year. In Turkey 70 mln people consume 150 bln kwh per year and in Azerbaijan 8 mln people consumed 23 bln kwh electricity in 2004.

Annual losses of electricity in Turkey average to 21 %, including technical, commercial and undefinable losses. For Azerbaijan, this figure is above 60%. For both countries, these levels of losses are unacceptable.

A consumer has a right to demand high-quality, regular and stable power supply. Low price and compliance with legal norms should be added to those requirements. Who and how can provide such services?

The governments in the world, which provided electricity distribution services formerly, could not stand this unbearable load. Therefore, specific models were developed, which are able to provide consumer satisfaction and consider appropriate directives and power use policy. Determinate actions of international financial institutions sometimes may accelerate the progress of the model development. Due to the lack of competency of Turkish decision makers, these opportunities were lost in most cases. The Privatization Law adopted in Turkey in 1984 probably was one of the first similar laws in the world. The privatization of the electricity networks, put out to tender in 1997, was canceled by the State High Administrative Court in 2004. As a result, Turkey lost at least 10 bln US dollars.

**How effective is the model implemented in Azerbaijan?**

Time will show the positive results of the transfer of the electricity distribution

system under the management of private companies.

Discussions about the privatization of electricity distribution networks of Azerbaijan which started in 2000, were completed in November 2001 and resulted in implementation at the beginning of 2002. The opinion of Azerbaijan top decision makers and the national leader Heydar Aliyev's personal effective actions were very important in this issue.

Such innovations and modern technologies, as Oracle-based Customer Information System, Technical Procurement Database, ERP system, Geographic Information System, Meter Installation and Reading System, Meter Adjustment and Monitoring System, transformer repair and manufacturing, Call Center service, Mobile, cable and transformer centers maintenance and testing possibilities, Load Adjustment techniques, development of the Master Plan, measuring technologies of technical and non-technical losses, Payment Collection improvement methods, Automatic Meter Reading technologies, which were effectively implemented within a short period, allowed to improve the process management in power transmission and distribution.

This application is very important for power purchase and sale, and began a new period in this field for Azerbaijan.

In Turkey, many efforts were made to privatize the electricity distribution networks, but, unfortunately, they failed. Today, only Kaiseri city power distribution system is managed by a private company.

The model which has been chosen recently for implementation in Turkey, is similar to the model working in Azerbaijan now. Barmek began its activities in Azerbaijan at 24.00 December 31, 2001 – just two months after the signing of the Agreement on November 7, 2001. Within those two months, the distribution license, electricity purchase agreement, and agreement about the fixed energy tariff were made. Due diligence was conducted dur-



ing the first year of the operation, which helped to determine the levels of losses and status of equipment. A feasibility study including 3 years investment program was prepared and came into effect after the approval from the Ministry of Economic Development. Each year Barmek updates its investment programs for the next three years. The required investment programs and operational information is provided to the Ministry as necessary. Barmek maintains corporate transparency and reports to the public and relevant state organs and institutions via monthly press-conferences.

Our customers may learn their due charges and pay for the energy through internet and phone, as well as get diverse information about the electricity distribution at [www.barmek.az](http://www.barmek.az).

***What are the company's achievements in Azerbaijan and what are your prospective plans about the future?***

It is our fourth year in Azerbaijan. Last year we achieved a strong performance increase in all the fields of our operations. For comparison, in 2002 the energy consumption for Baku was 5.3 bln kWh and collection was 321.63 bln AZM, while in 2004 these figures approached 6.4 bln kWh and 496.4 bln AZM, respectively. Along with these, the number of the registered customers (subscribers) increased from 438,623 in 2001 to 540,500 in 2004, and average salaries of our employees increased by 2.5 and reached \$225. The company's investments to Baku Electricity Distribution Network were AZM 40.5 bln in 2002, 62.5 bln in 2003 and 68.3 bln in 2004. The number of 6-10 kV substations was reached 3254 units, which means 405 substations or 12.45% increase, the number of 20-35 kV substations increased to 144 units (20 units or 13.89% increase), and the number of 110 kV substations rose to 30 units (8 units, or 26.67% increase). Additionally, the company replaced hundreds kilometers of cables, upgraded and assembled hundreds of transformers and carried out many other operations.

For the years of operation in Azerbaijan Barmek managed to familiarize with the social situation, culture, and positive and negative habits of the customers. The Company will not stop on the achievements, and is going to implement other innovations related with the power distribution.

Energy distribution is a public activity. It is very important to create appropriate conditions for energy generation, transmission and distribution, fair and transparent work, provision of regular and stable elec-

tricity and, by doing so, winning our customer' satisfaction.

It is noteworthy that the reduction of electricity cost in Azerbaijan is one of the paramount problems of the power system. We should remember that 1 kWh of electricity in Azerbaijan costs 380-400 gr of fuel, which is twice more than similar European standards.

In future, we are planning to bring into discussion such matters as energy price reduction for industrial consumers in case this sector passes to the multitariff system; using various types of standardizations; necessity of the equipment, complying with all the international standards; establishment of the National commission for the prudent use of electricity and National Energy Council, consisting of the persons involved in this field; joining the World Energy Council and others.

***Which actions are necessary to ensure no-failure operation of Baku electricity network?***

It is accepted, that the variation of energy consumption between winter and summer seasons is normally about 25-30%. But it is absurd when this variation reaches 97% as it is in Baku. 70% of this variation is due to drastic fall of temperature and deficit of natural gas that cause inoperation of heating systems, the most part of the energy being consumed by the rural areas. If even Baku electricity network sustains the required load next winter, it is not the same about the substations and transmission lines of "Azerenerji" JSC.

In 2004, Barmek issued specifications for 170,392 kWt, and in the early 2005 for 75,038 kWt. Considering this and noting that 2005 and 2006 winter will bring more problems than in 2004, it is necessary to develop a plan of co-operation between the energy generating and energy distributing companies. It would be useful to submit this plan to the attention of consumers.

Fulfillment of engagements from Barmek can not solve the energy problems of Baku. In this relation, we think that our investment program for Baku distribution network should be implemented alongside with the development program for gas distribution system, and Baku's Development Plan for 25 years should be developed, based on which Energy Supply Master Plan can be prepared. In future, illegal use of energy should be penalized stricter than now. Besides, licenses for civil construction should not be issued before appropriate energy use specifications are obtained. Each consumer should use energy in close compliance with the issued

specifications, otherwise we can fail to implement effective investment program. Today, it became necessary to toughen punitive measures for non-payment and violation of energy use policy. Also, special instructions and other legal and reference documents should be prepared as soon as possible, which would define the rights, responsibilities and relations between energy generating, transmitting, distributing agencies and consumers.

We all know how much support President Ilham Aliyev gives to the development of private business in the country. But, new working places require stable and high-quality energy supply. Considering the existing potential of Azerbaijan, problems with the energy supply are unacceptable. If correct attitude to the energy management is created, 21 bln kWhs energy per year at rated voltage and 50 Hz frequency may be sufficient to meet the energy need of Azerbaijan. High cost of energy generation is the subject for a separate discussion. Now this energy sector is subsidized by the Government.

Today, our main problems concern dispatching, transmission, transformation and distribution of energy, and load management. To cope with those, Azerbaijan government should pursue uniform energy policy, especially in the power industry. The parties should base their activity on that policy, civil code and transparency principles.

To assist the development and implementation of national energy policy, the Azerbaijan National Energy Council should be established with involvement of power generating, transmitting and distributing agencies, private companies, appropriate state organs, universities, scientific research institutes, scientific-and-production companies and professionals. It would be more useful to arrange this work together with the authoritative organs of the energy sector. An official Order is needed to approve establishment of working groups and assignment of the Council members.

The Council should meet once a year during first 5 years, and twice a year in future. The Council should be entitled to discuss all problems of energy sector independently from the Cabinet, and plan its work prospectively. The decisions and conclusions of the Council should serve as guidance for the decision-makers. The Council should join the World Energy Council. This model has been successfully implemented in Turkey since 1949, for instance, the decisions of the Turkish National Energy Council vectored the development of Turkey's energy sector.

*Thanks for your interview.*



# ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕДАЧИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОСЕТЕЙ В УПРАВЛЕНИЕ

Эксклюзивное интервью президента ООО "Бармек Азербайджан Электрик Шебекеси" Гусейна Арабула.

*Гусейн Арабул, окончил в 1963 году факультет электроэнергетики и электроники Средне-Восточного Технического Университета (СВТУ), имеет 40-летний опыт в сфере производства электроприборов, электрической инфраструктуры, выработки электроэнергии и ее распределения. Он является основателем компании «ЕМЕК», дочерней компании "Бармек Холдинг", (с 1993 года), Союза Промышленных Производителей Электромеханики, Союза Электрораспределительных Компаний. Он также являлся помощником председателя Мирового Энергетического Союза и председателем Национального Комитета Турции при Мировом Энергетическом Союзе. Г-н Арабул создал семью с писательницей Озал Арабул, имеет двоих сыновей и дочь.*

*Г-н Арабул, Азербайджан – единственная в регионе страна, где опыт передачи распределительных электроэнергетических сетей в управление состоялся. В чем, на Ваш взгляд, заключается цель такого подхода?*

- Когда компания "Бармек" начинала свою деятельность в Азербайджане, среднегодовой расход электроэнергии в городах Баку и Сумгаите составлял 10,5 млрд. кВт.

Сегодня население планеты составляет 6 млрд. человек. Нельзя не учитывать, что 1,6 млрд. из них лишены возможности пользоваться электричеством. Если в развитых странах 800 млн. человек расходует 9000 Т-В электроэнергии в час, то в развивающихся странах 3,5 млрд. человек используют всего 3000 Т-В электроэнергии в час.

К примеру, в Китае 1,3 млрд. людей расходует 1300 Т-В электроэнергии в час, в Турции 70 млн. - 150 млрд. кВт в час, в Азербайджане 8 млн. - 23 млрд. кВт в час.

Среднегодовая потеря и незаконное использование электричества в Турции (технические, коммерческие и подлежащие подсчету потери) находится на уровне 20%. Этот показатель для Азербайджана составляет 65%. Такие потери для этих стран просто непростительны. Абонент вправе требовать качественной, непре-

рывной и стабильной подачи электроэнергии. К этим требованиям следует добавить еще и низкую стоимость электроэнергии, и приверженность юридическим нормам и закону. Вы задаетесь вопросом - кто и как может создать такие возможности?

Государство не может выдержать тяжесть услуг по распределению электроэнергии. В связи с этим, были созданы директивы и модели, учитывающие правила пользования электроэнергией и способные удовлетворить потребительским нуждам. Решительные шаги со стороны международных финансовых организаций смогли бы ускорить эти процессы. В Турции эти возможности часто упускались ввиду нерешительности компетентных органов. После принятия в Турции (1984 г.) одного из первых в мире законов о приватизации, распределительные электрические сети были выставлены (1997 г.) на приватизацию. Однако в 2004 году решение о приватизации распределительных сетей было аннулировано Верховным Судом Турции. В результате Турция потеряла как минимум \$10 млрд.

*Насколько эффективно использование такой модели в Азербайджане?*

- Положительные результаты передачи распределительных сетей в управление частным компаниям покажет время.

Начавшиеся в 2000 году обсуждения касательно передачи распределительных сетей электроэнергии Азербайджана в управление, завершились в ноябре 2001 года, а в 2002 году было принято решение о передаче распределительных сетей в управление. Думаю, что принятию данного решения способствовали как положительные отзывы компетентных органов, так и меры, предпринятые общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым.

Использование современных технологий позволило модернизировать Бакинскую сеть по передаче и распределению электроэнергии.

Внедрение в короткие сроки таких технологий, как абонентская система информации, географическая система информации, система менеджмента ERP, система купли-продажи технических и потребительских продуктов на основе Oracle, система установки, контроля и автоматического чтения счетчиков, производство и ремонт трансформаторов, услуги центра информации по телефону, техническое

обслуживание и тестирование мобильных, кабельных и трансформаторных центров, технология регулирования нагрузок, подготовка мастер-планов, технология выявления технических и коммерческих потерь, регулирование сбора средств за потребленную электроэнергию, позволило наладить работу по передаче и распределению электроэнергии в режиме реального времени.

Для сравнения отмечу, что в Турции была проделана большая работа по передаче распределительных сетей частному сектору, но, к сожалению эта работа не увенчалась успехом - сегодня частный сектор управляет лишь одной электросетью в городе Кайзерли.

В настоящее время в Турции принято решение внедрить модель, используемую в Азербайджане с 2002 года. Согласно утвержденному президентом Азербайджанской Республики 7 ноября 2001 года контракту, компания "Бармек" официально приступила к работе в Азербайджане в полночь с 31 декабря 2001 года на 1 января 2002 года.

Чтобы приступить к работе в Азербайджане с момента подписания контракта нам хватило двух месяцев. Параллельно мы получили согласие азербайджанского правительства о фиксации тарифов на продажу электроэнергии в течение трех лет, а также получили соответствующую лицензию и подписали договор о покупке электроэнергии.

В течение первого года работы существующая ситуация в электросети была проанализирована, в результате чего были выявлены причины потерь электроэнергии и определено состояние оборудования. Согласно подготовленному технико-экономическому обоснованию был подготовлен инвестиционный план на первые три года работы, который был утвержден Министерством Экономического Развития Азербайджана. По итогам каждого отчетного года, "Бармек" готовит регулирующую инвестиционную программу по будущий год и представляет Минэкономразвития Азербайджана. Ежемесячно "Бармек" предоставляет подробную информацию о проделанной работе общественности и отчетным органам.

Информация об оплате и наличии долгов за потребленную электроэнергию ежедневно обновляется на сайте компании ([www.barmek.az](http://www.barmek.az)) и предоставляется абонентам по телефону.



**Какие работы в Азербайджане уже выполнены, что планирует изменить "Бармек" в перспективе?**

- Компания "Бармек" работает в Азербайджане уже четвертый год. За прошедший период мы добились роста по всем показателям деятельности. Если по итогам 2002 года в городе Баку, было распределено 5,3 млрд. кВтч, из которых оплачено всего 321,6 млрд. манатов, то по итогам 2004 года "Бармек" довела эти показатели до 6,4 млрд. кВтч и 496,3 млрд. манатов, соответственно. При этом, за рассматриваемый период количество абонентов увеличилось на 100 тыс. и составило в 2004 году 540,5 тыс., а среднемесячная заработная плата выросла в 2,5 раза и составила в том же 2004 году около \$225. Инвестиции компании только в Бакинскую электросеть составили в 2002 году – 40,5 млрд. манатов, в 2003 году – 62,5 млрд. манатов, в 2004 году – около 68,3 млрд. манатов. Только за три года работы в Баку, компания "Бармек" довела количество подстанций напряжением 6-10кВ до 3254 штук (без учета модернизации и ремонта увеличилось на 405 подстанций или 12,45%), напряжением 20-35 кВ – до 144 (+20 или 13,89%), напряжением 110 кВ – до 30 (+8 или 26,67%). Помимо этого, компанией были заменены сотни километров кабелей, модернизированы и смонтированы сотни трансформаторов, выполнены другие работы.

За годы работы в Азербайджане мы исследовали социальную ситуацию, культуру, положительные и отрицательные привычки своих абонентов. Компания не останавливается на сделанной работе, в будущем в Азербайджане будут внедрены другие новшества, касающиеся электроэнергии. Распределение электроэнергии относится к общественным работам. Очень важно создание соответствующих условий производства, передачи и распределения электроэнергии, справедливой и прозрачной работы, обеспечения непрерывной подачи электроэнергии и уважения к абонентам.

Следует также отметить, что удешевление себестоимости электроэнергии в Азербайджане является одной из первоочередных задач энергосистемы. Не следует забывать, что на производство 1 кВт/ч электроэнергии в Азербайджане зачастую тратится около 380-400 гр. горючего, что в два раза превышает аналогичные европейские стандарты.

В перспективе, мы хотим обсуждать в Азербайджане вопросы удешевления использования электроэнергии промышленниками, в случае перехода этого сектора экономики на многотарифное исчисление; использования различных видов стандартизации; необходимости подготовки оборудова-

ния, отвечающего всем требованиям международных стандартов; создания Национальной комиссии по экономному использованию электроэнергии и Национального Электроэнергетического Союза, состоящего из лиц имеющих отношение к этой отрасли Азербайджана; вступления Азербайджана в члены Мирового Энергетического Союза и другие вопросы.

**Что необходимо сделать, чтобы обеспечить нормальную работу электросети города Баку?**

- В мире считается нормальным, когда разница использования электроэнергии зимой и летом составляет около 25-30%. Но если эта разница достигает 97%, то это абсурд. 70% разницы связано с резким снижением температуры и дефицитом газа, ввиду чего не работают отопительные системы, причем большая часть потребления приходится на долю сельских территорий. Даже если в предстоящий зимний период электроэнергетическая сеть города Баку выдержит требуемую нагрузку, этого нельзя сказать ни о подстанциях, ни о линиях электропередач ОАО "Азербэнерго". За 2004 год "Бармек" предоставил технические условия на использование мощности в 170 392 кВт, а в первой половине 2005 года – 75 038 кВт. Учитывая то, что проблем в зимний период 2005 и 2006 гг. будет больше чем в 2004 г., необходимо уже сейчас разработать совместный план работы производящей и распределяющей компаний. Было бы полезно довести этот план до сведения потребителей.

Исполнение обязательств со стороны "Бармек" не решает проблемы города. В связи с этим, инвестиционная программа по Бакинской распределительной сети должна осуществляться вместе с программой развития газового распределения, должен быть подготовлен план развития города Баку на 25 лет, согласно которому и будет подготовлен генеральный план города Баку по обеспечению электроэнергией. В будущем должно быть запрещено незаконное использование электроэнергии в жилых домах. Кроме того, разрешения на строительство жилых домов не могут выдаваться без получения соответствующих технических условий по обеспечению электроэнергией. Каждый абонент должен максимально использовать электроэнергию в соответствии с техническими условиями, в противном случае, будет невозможно подготовить инвестиционную программу.

Сегодня появилась необходимость ужесточения штрафных санкций за неуплату стоимости и нарушение правил пользования электроэнергией. Нельзя также медлить с принятием специальных инструкций и других нормативно-юридических доку-

ментов, определяющих обязанности и полномочия между теми, кто производит, передает, распределяет и потребляет электроэнергию.

Мы все информированы о той поддержке, которую оказывает президент Азербайджана Ильхам Алиев развитию предпринимательства в стране. Однако открытие новых рабочих мест требует непрерывную и качественную подачу электроэнергии. Учитывая существующий потенциал Азербайджана, проблемы с подачей электроэнергии немислимы. В случае качественного отношения к потреблению, Азербайджану в год достаточно 21 млрд. кВт/ч электроэнергии с номинальным напряжением и частотой 50 Гц. Высокая стоимость производства электроэнергии – это уже тема отдельной беседы. В настоящее время государство субсидирует эту сферу деятельности.

Сегодня основные проблемы связаны с работой диспетчеров, передачей трансформацией и распределением электроэнергии, и регулированием нагрузки. В связи с этим в Азербайджане должно осуществляться единая государственная энергетическая политика, в особенности в сфере электроэнергии. Стороны должны строить свою работу согласно данной политике, гражданскому законодательству, и на основе принципов прозрачности.

В связи с разработкой и внедрением национальной энергетической политики страны, с участием сторон, занимающихся производством, передачей и распределением электроэнергии, частного сектора, государственных органов, университетов, научно-исследовательских институтов, НПО и профессиональных специалистов, в республике должен быть создан Азербайджанский Национальный Энергетический Союз. Было бы плодотворнее организовать эту работу совместно с уполномоченным регулирующим органом в энергетической отрасли. Для создания рабочих групп и назначения членов Союза должен быть подписан официальный указ. Собрания Союза должны проводиться в течение первых пяти лет – один раз в год, а впоследствии – раз в два года. Союз должен быть полномочен обсуждать любые проблемы с области энергетики в независимой от Кабинета Министров форме и планировать свою работу на перспективу. Решения Союза должны носить направляющую для государственных органов функцию. Союз должен стать членом Мирового Энергетического Союза. Эта модель успешно используется в Турции с 1949 года. Решения, принятые на Съездах Энергетического Союза Турции задали направление процессам развития энергетического сектора Турции.

*Благодарим Вас за интервью.*



# "ACCUMULATE IN THE WEST - INVEST IN THE EAST" - THE FIRST SUBJECT OF PAREX BANK



*President of Parex banka Mr. Kargin*

### *"Parex" brend*

The history of Parex brend began in 1988 when Parex began in Riga to provide with services on tourism. After a year bank by turnover could excel the most famous competitors of that time which were the State "Sputnik" and "Turist". In 1991 Parex became the first company in USSR received the license for exchange of currencies during the half year. During its monopolist time in the market 1/6 part of the world Parex services are used the civil and enterprises of all former USSR.

In 1993 Parex bank began its operation. It established in result of Parex joining with the branches of "Zhilsočbank" and "Promstroybank" which has a history from Russian - Asian and Lifland banks operated in Latvia before World War I.

At present Parex Group is one of the largest finance group in the Baltic countries. The flagman of Group is Latvian Parex Bank. It is a leader in the Latvian market by all major figures of banking activity, for instance - assets, invests, capital and reserves. During 2004 the bank's assets increased for 33.2% and reached 1,058 bn lats and the volume of given credits - for 43.7% - up to 640 mln. lats. The greatest results showed the portfolio of Parex Bank's mortgage credits which increased for a year to 104.6% and made 168 mln. lats.

For the beginning of current year bank occupied 17.8% of Latvian assets market (totally in the country more than 20 banks), 20.4% on capital and 15.2% of drawn credits. Comparing the figures of Parex bank activity with the Russian commercial banks, we can see that on assets bank would be take the 10th line in the market, on the other figures would be join into 20 of the largest Russian banks.

Except of Latvian Parex bank and its branches in Estonia to the structure of Parex Group listed the banks and the insurances and leasing companies in Latvia, Luthuania and Estonia. Group is represented in 11 countries of the world, including Russia, Ukraine, Azerbaijan, Sweden, Germany, Great Britain and Japan. There is operated in Switzerland the associated Anlage un Privatbank. At the end of April Parex agency opened in Bulgaria, and the nearest plans are the opening of Parex's competent barnches in Germany and Sweden. In April of current year Parex bank signed important contract with the famous international company American Express due to which received exclusive rights for launching of credit cards American Express in Latvia.

### *Expansion in the East*

At the beginning of current year the management of Parex bank declared about activization of work in the fianance market of CIS countries. As a chief means of expansion bank chose untraditional bank services and leasing. The companies' operation was paid into financing of bargains with transport that included itself the leasing of automobile transport, big cargo and construction technique and also cars for enterprises and private persons.

The main competitors in the Russian market of leasing Parex bank thinks the western financial companies and does not afraid of the serious competitive on behalf of banks-residents and leasing companies. The

reason is assurance of European bank in competitive due to less interest rates and significant experience received for years of customers serving in Latvia and other countries.

On March 25, 2005 there was registered in Azerbaijan new leasing company Parex Leasing & Factoring. Director of Parex Leasing & Factoring Tatjana Baltgaile informed us about providing with leasing services in Azerbaijan:

We are absolutely new company and the first foreign company which join into the Azerbaijan market for rendering of leasing services. We are 100 percent associated Parex Banka in Latvia that fulfills its expansion in the East. Parex Bank has enough working experience in the field of leasing services. At present time Parex Bank has also got some leasing companies in CIS (two in Moscow and by one in Saint-Petersburg, Kiev and Minsk). We are the sixth leasing company that established in CIS countries.

We will operate on international canons. We see ourself as competetive at a segment of Azerbaijan market due to attract of European resources to which we have access. There we plan to begin in Azerbaijan from leasing of auto transport, special transport and approximately after a half year of activity to enlarge our services spectrum to leasing of equipment and other main means.

In result of marketing research of existing market we decided that the stated field of activity in Azerbaijan just arising. There are



*Hall of customers' services in Parex banka (Riga)*



operated 7 leasing companies in Azerbaijan which associated of local banks and their leasing portfolio on April of 2005 made by around \$11,5 mln. These companies have just developed. Leasing operations in Azerbaijan were delaying in view of imperfection of leasing legislation. There is no of separate law which would be regulate the leasing services in Azerbaijan. At that moment they are regulated by some articles of Civil codex.

According to IFC leasing services market of Azerbaijan can make \$400 mln.

At present, our company has not begun to provide with leasing services. We are under the formation, gathering of qualified staff but taking into consideration the experience of Parex Bank and opportunities of European funds attract on low interest rates we plan to assimilate the leasing portfolio totally \$2 mln. this year.

Presently, company's attention paid in the work with dealers that received our proposal and expressed their wishes in cooperation. All of this assistances in developmet of economy and business in the country.

We have enough smooth credit policy because the price of leasing services is quite low. Leasing percentage will be competitive in the domestic market of Azerbaijan and will depend on terms of provided leasing, leasing receiver prosperity, liquidity of transport means. We will fulfill the correct and thought policy, i.e. there will be planned individual approach to customers.

There came into Latvia the largest leasing companies of the world after its accession into EU. We meet competition and use the European experience in Azerbaijan. Firstly, we are attracted by the policy and economy stability in the country and also the rhythm of economy development growth in Azerbaijan.

Moreover, we are going to open our branches in some regions and making the service closer to customer. At the same time, there will be expanded the spectrum of provided leasing services. Now we will cover with services only juridical persons though Azerbaijan legislation allows us to provide with services natural persons too.

At that moment company began to consider of three leasing projects and they partly regard the infrastructure development. We are receiving the requests from construction companies on leasing of special technology equipment. Taking into account the construction boom in Azerbaijan the construction organizations are necessary the technology equipment for providing of increasing needs in dwelling and infrastructure, industrial processing. Leasing on technology equipment is also interested to our company.

We suspect that the maximal term of leasing will make 4 years. I guess it is enough. The big terms, the big percentage



**Parex Bank Office leader in Azerbaijan Dr. Juris Baltgailis**

on leasing that make resources expensive for leasing receiver. An acceptable average term for leasing is 36 months.

As Parex Bank Office leader in Azerbaijan Juris Baltgailis mentioned, on May of the current year the international journal Global Finance recognized Parex Bank as the best bank in Latvia.

The title was awarded within the frame of investigation "Development markets of banks services in the Central and East Europe" held by Global Finance. Bank analytics, managements and bank consultants selected the owner of title of the best bank of development market taking into attention such factors as assets growth, yield, strategy relations, spectrum of provided services, competitive price policy and introducing of new productions.

Bank's credit activities including in Azerbaijan too directed into financing of more develop field of economy, including the transport corridors and energy sector. Mortgage credit is growth. Due to its geo-

graphical location the main demand Parex Bank feels on credit projects implemented by inhabitants of CIS countries in Latvia. The realty, dwelling houses, land on the coastal in Yurmala, exclusive houses and flats in Riga are actively bought and the prices for stated above are lower than the same units in Moscow.

The Russian companies' demand in big credits establishing associated companies or representative in Latvia. Business feels positive side of operation in EU. From geographical point of view Riga for Russia and CIS countries are historically profitable area of trade with Europe, the place of currencies' exchange and funds storing.

Azerbaijan is one of States which economy on the base of our calculations has significant potential growth. Investors not only in Latvia positively state the reforms have already done under the new President of the Republic of Azerbaijan. The changes testify about interesting of State in attract to country of the largest foreign investors.



**Hall of customers' services in Parex Leasing & Factoring (Baku)**



# “АККУМУЛИРОВАТЬ НА ЗАПАДЕ - ВЛОЖИТЬ НА ВОСТОКЕ” - ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА PAREX BANK

## Брэнд “Parex”

История брэнда Parex берет начало в 1988 году, когда Parex в Риге начал оказывать услуги по туризму. Уже через год банк по оборотам обогнал самых известных конкурентов той поры – государственные «Спутник» и «Турист». В 1991 году Parex стал первой компанией на территории СССР, получившей лицензию на обмен валют в течение полугода, пока Parex был монополистом на рынке 1/6 части света, его услугами пользовались жители и предприятия всего бывшего СССР.

В 1993 году начал работу Parex банка. Фактически, он образовался в результате объединения Parex с отделениями «Жилсоцбанка» и «Промстройбанка», которые, в свою очередь, ведут историю от Русско-Азиатского и Лифляндского банков, работавших в Латвии еще до 1-й мировой войны.

К настоящему времени, Группа Parex является одной из крупнейших финансовых групп в странах Балтии. Флагманом группы является латвийский Parex Банка. Он лидирует на латвийском рынке по всем основным показателям банковской деятельности – активам, вкладам, капиталу и резервам. В течение 2004 года активы банка выросли на 33.2% и достигли 1,058 млрд. латов, а объем выданных кредитов – на 43.7% - до 640 млн. латов. Особенно хорошие результаты показал портфель ипотечных кредитов Parex банка, который за год увеличился на 104.6% и составил 168 млн. латов.

На начало текущего года, банк занимал 17.8% латвийского рынка активов (всего в стране – более 20 банков), 20.4% по капиталу и 15.2% выданных кредитов. Сравнивая показатели деятельности Parex банка с российскими коммерческими банками, можно увидеть, что по величине активов банк занял бы 10 позицию на рынке, по другим основным показателям – вошел бы в 20 крупнейших российских банков.

Помимо латвийского Parex банка и его филиала в Эстонии, в состав Группы Parex входят банки, а также страховые и лизинговые компании в Латвии, Литве и Эстонии. Интересы Группы представлены в 11 странах мира, в том числе в



Подписание договора с American Express: В. Каргин и старший Вице-президент American Express Global Network Service П.Райт

России, Украине, Азербайджане, Швеции, Германии, Великобритании, Японии. В Швейцарии работает дочерний Anlage im Privatbank. В конце апреля открылось представительство Parex в Болгарии, в ближайших планах – открытие полных филиалов Parex банка в Германии и Швеции. В апреле этого года Parex банка подписал важный договор с известной международной компанией American Express, благодаря которому получил эксклюзивные права на выпуск кредитных карт American Express в Латвии.

## Экспансия на восток

В начале этого года руководство Parex банка объявило об активизации работы на финансовом рынке стран СНГ. В качестве главного инструмента экспансии банк выбрал не традиционные банковские услуги, а лизинг. Деятельность компаний будет ориентирована на финансирование сделок с транспортом, что включает в себя лизинг автомобильного транспорта, большегрузной и строительной техники, а также легковых автомобилей для предприятий и частных лиц.

Главными конкурентами на российском рынке лизинга Parex Банка считает западные финансовые компании, а серьезной конкуренции со стороны банков-рези-

дентов и лизинговых компаний не опасаются. Причина – уверенность европейского банка в конкурентоспособности за счет более низких процентных ставок, а также значительного опыта, накопленного за годы обслуживания клиентов в Латвии и других странах.

25 марта 2005 года в Азербайджане была зарегистрирована новая лизинговая компания Parex Leasing & Factoring. Своими мыслями относительно оказания лизинговых услуг в Азербайджане поделилась с нами директор лизинговой компании Parex Leasing & Factoring Татьяна Балтайле.

Мы совершенно новая, и первая иностранная компания, которая входит на рынок Азербайджана для оказания лизинговых услуг, и являемся стопроцентной “дочкой” Parex Банка в Латвии, который осуществляет свою экспансию на восток. “У Parex Банка накоплен достаточно большой опыт в сфере лизинговых услуг. В данный момент Parex Банка также приобрел несколько лизинговых компаний СНГ (две в Москве, по одной в Санкт-Петербурге, Киеве и Минске). Мы шестая по счету лизинговая компания, которая создана в странах СНГ.

Мы будем работать по международным канонам. За счет привлечения европейских ресурсов, к которым мы имеем до-





ступ, мы видим себя конкурентоспособными на этом сегменте азербайджанского рынка. В Азербайджане мы планируем начать с лизинга автотранспорта, спецтранспорта и приблизительно после полугода деятельности расширить наш спектр услуг для лизинга оборудования и прочих основных средств.

В результате маркетингового исследования существующего рынка, мы пришли к выводу, что эта сфера деятельности в Азербайджане находится в стадии развития. В Азербайджане работают 7 лизинговых компаний, которые являются "дочками" местных банков, а их лизинговый портфель на апрель 2005 года составил порядка \$11,5 млн. Эти компании только развиваются. Лизинговые операции в Азербайджане задерживались ввиду несовершенства лизингового законодательства - нет отдельного закона, который бы регламентировал лизинговые услуги в Азербайджане. В данный момент они регулируются некоторыми статьями Гражданского кодекса.

По данным МФК рынок лизинговых услуг Азербайджана может составить до \$400 млн.

В настоящее время наша компания еще не начала оказывать лизинговые услуги, мы находимся на стадии формирования, подбора квалифицированной команды, но, принимая во внимание накопленный опыт Parex Banka и возможности привлечения европейских денег по достаточно низким процентным ставкам, планируем освоить в этом году лизинговый портфель в размере \$2 млн.

В данный момент внимание компании сконцентрировано на работе с дилерами, которые получили наши предложения и уже выразили желание сотрудничать с нами. Все это служит развитию экономики и бизнеса в стране.

У нас достаточно эластичная кредитная политика, поскольку цена лизинговых услуг достаточно низкая. Проценты по лизингу будут конкурентоспособными на внутреннем рынке Азербайджана, и будут зависеть от сроков предоставляемого лизинга, обеспеченности лизингополучателя, ликвидности транспортного средства. Мы будем проводить корректную и продуманную политику, т.е. к клиентам будет проявлен индивидуальный подход - это наше кредо.

После вступления Латвии в ЕС, в Латвию пришли крупнейшие лизинговые компании мира. Мы выдерживаем конкуренцию с ними и продвигаем европейский опыт в Азербайджане. Нас в первую очередь привлекают политическая и экономическая стабильность в стране, а также темпы роста экономического развития в Азербайджане. Помимо этого, мы приглядываемся к нескольким регионам, что-



**Директор лизинговой компании Parex Leasing & Factoring Татьяна Балтгайле**

бы открыть филиалы компании и приблизить услуги к потребителю. Наряду с этим будет расширен и спектр предоставляемых лизинговых услуг. Пока мы планируем охватить услугами юридические лица, хотя азербайджанское законодательство позволяет нам предоставлять услуги и физическим лицам.

На данный момент компания приступила к рассмотрению трех лизинговых проектов, частично они касаются развития инфраструктуры Баку. Уже сейчас к нам поступают запросы от строительных компаний по лизингу специального технологического оборудования. Принимая во внимание строительный бум в Азербайджане, строительным организациям необходимо технологическое оборудование, чтоб обеспечивать растущие потребности в жилье и инфраструктуре, промышленном производстве. Лизинг по технологическому оборудованию тоже представляет интерес для нашей компании.

Предполагаем, что максимальный срок лизинга может составить 4 года. Я считаю, что этого достаточно. Чем больше срок, тем больше проценты по лизингу, что приводит к удорожанию ресурсов для лизингополучателя. Наиболее оптимальный средний срок для лизинга - 36 месяцев.

Как отметил глава представительства Parex Banka в Азербайджане Юрий Балтгайлис, в мае текущего года международный журнал Global Finance признал Parex банка лучшим банком Латвии. Титул был присужден в рамках исследования "Развивающиеся рынки банковских услуг Центральной и Восточной Европы", проведенным журналом Global Finance. Банковские аналитики, руководители и банковские консультанты выбрали обладателя титула лучшего банка развиваю-

щегося рынка, принимая во внимание такие факторы как рост активов, доходности, стратегических отношений, спектра предлагаемых услуг, конкурентоспособной ценовой политики и введения новых продуктов.

Кредитная деятельность самого банка, в том числе в Азербайджане, направлена на финансирование наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, в том числе транспортных коридоров, энергетического сектора. Наблюдается рост ипотечного кредитования.

Благодаря своему географическому расположению, очень большой спрос Parex Banka ощущает на кредитные проекты, реализуемые жителями стран СНГ в Латвии: активно приобретается недвижимость, здания, земля на берегу моря, в Юрмале, эксклюзивные дома и квартиры в Риге, цена на которые, кстати, в несколько раз ниже, чем у аналогичных объектов в Москве.

Большой спрос на кредиты чувствуется со стороны российских компаний, открывающих дочерние предприятия или представительства в Латвии. Бизнес чувствует плюсы работы в Европейском Союзе. С географической точки зрения, Рига для России и стран СНГ исторически является традиционно-выгодной площадкой торговли с Европой, местом обмена валют, хранения денег.

Азербайджан - одно из государств, экономика которого, по нашим расчетам, обладает значительным потенциалом роста. Инвесторы не только в Латвии очень положительно отмечают реформы, проведенные уже при новом президенте Азербайджана. Изменения свидетельствуют о заинтересованности государства в привлечении в страну крупных иностранных инвесторов.



# AZERIGAZBANK - MODERN ECONOMY BANK

**T**he Caspian Sea not only inspires but also unites both countries and business. Modern world knows that the Caspian is a big oil. Today, the oil and the world economy are integral parts. The sea and the sail are also as integral allegories. It is not secret that the world business elite likes yachting. Business and yacht sport have many commons: there is needed the will, command soul and intuition for succeeding in both fields. It full measure regards Azerigazbank too. Authoritative specialists of banking issue think that finance business development goes on the way of personalization of banking products and further the service quality improving. At the same time there is no forgotten the main in banking matter - the own idea management demanded at the market of banking products and PEOPLE! Namely these components connected into corporation and create AGBank. He says us - Welcome to family! And in February 10, 2005 AGBank became the member of the Caspian Integration Business Club - CIBC.

Bank sector of Azerbaijan increases its activity. The leaders of Azerbaijan banking crime members are going to participate not only in programs of international finance institutes but also in associations which really provide with possibilities for participation in integration projects. CIBC put ahead of its participants such kind of subjects. At the same time AGBank is participant of Baku International Bank Currency Exchange, Banks Associations of the Republic of Azerbaijan, Commercial and Industrial Chamber of Azerbaijan, Azerbaijan Free Entrepreneurs Confederation Presidium, Azerbaijan Tourism Industry Development Association, German - Azerbaijan union of economy assistance, principal member of the international payment system Mastercard International, associative member of VISA system. AGBank is one of the two bank-agents of International Finance Corporation (IFC) on program of small and middle business financing in Azerbaijan has two credit lines of European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) on commercial financing and crediting of SME, credit line of Azerbaijan-German Fund (KiW), member



of National Fund of Supporting for Entrepreneur. Azerigazbank is one of the founders of AG Leasing. It has also established the new at the market of Azerbaijan the discount bank system - AG Club.

Azerigazbank assets increased in the first quarter of the current year for 20,55 bn manat and reached 213,5 bn AZM. Bank's credit portfolio multiplied for 11,6 bn up to 115,2 bn AZM. Also rose the cost of main facilities of bank for 700 mln up to 19,9 bn AZM. Joint capital increased for 2 bn up to 29 bn AZM. Paid quantity of ownership capital made 26,8 bn AZM. AGBank clear profit after payment of taxes made 2,058 bn AZM (for 801 mln. AZM more that the figure for the same period in 2004).

Stock Investment Bank AGBank is the first at market in Azerbaijan elaborated and commissioned the conception of banking grocery line. John Moltbi (general manager of London Credit Institute Kensington Group) affirms that banks should show more dynamism and innovation in its reaction to often changing of market demand (it means "mass-market"). According to him the problem is that the banks fulfill product's standardization with the aim of itself comfortable operation increasing. Instead of it, they should be focused their attention in providing of corresponding of their production to customer's demands and at the same time

to multiply the opportunities regarding adaptation of service to needs of specific group of consumers. As everywhere, consumers' demand in developing Azerbaijan are differ and depend of their style, living, business specific. Consumers segmentation by these categories such as revenue, age and gender are acceptable. There is necessary the modern analytical instruments for differentiation of bank market.

Azerigazbank firstly in the republic bonded for 5 years. Provided the quotation of its bond and fully liquidity. AGBank became the first market maiker at fund market of Azerbaijan. The rule No. 1 for the bank's staff - the content of bank products are quarantees and image of Azerigazbank. The main attention of bank and its branches are paid to improving and personalization of consumer's service. The list of vital problems which stand ahead of AGBank managers - brand, advertisement, the role of bank departments, the products and services assortments, structure and information technology organization. On VISA Gold card was written the following: "Much in the small", on Visa Standard - "Owner is lucky" and on Visa Electron - "All mine with mine". AGBank became the first among the banks of Azerbaijan which had a chance to launch of these cards. Bank fulfills emission of the plastic cards of Eurocard/Mastercard,



Cirrus/Maestro/EDC payment system. AGBank in 2002 jointly with STI Azerbaijan elaborated the exclusive program for students of Azerbaijan (since September 1, 2003 of "ISIC Maestro" discount card and AGBank firstly in Azerbaijan became access for schoolers elder of 12). ISIC Maestro at

the same time is favourable international student card. AGBank emits such cards as Visa Gold, Visa Classic, Visa Electron. Jointly with MasterCard Azerigazbank implements actions and competitions among more active plastic cards users.

Azerigazbank fulfills the agreements with

the Western Universities and Azerbaijan Bank Training Center by preparation of probationers. By passing of practical course in AGBank these young specialists find their future place in structures of financial market of the republic. Azerigazbank brand exists since 1992 bank operating in market. Azerigazbank reliable stands after this. In business living the entrust always stands in the first place. Azerigazbank conversion into the strong finance credit institution was possible due to director and staff which operating there for a long time. From the beginning Bank was opened for all categories of consumers and provided its development with offering to market of new bank products and services. AGBank implementing the stated could achieve a lot. Due to good organized corporative work for the last year there is appeared 400 new juridical persons and 4500 natural persons. Credo AGBank - staff, this is a family!

Welcome!

P.S. During journal's making up Azerigazbank opened its seventh branch in "CASPIAN PLAZA" which called as "Caspian" branch and it is harmony with bank joining to CIBC.

# AZERIGAZBANK - БАНК СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

**К**аспийское море не только вдохновляет, но и объединяет - и страны и бизнес. Современный мир знает - Каспий это большая нефть. Сегодня нефть и мировая экономика неразрывны. Море и парус как известно тоже неразрывные аллегории. Не секрет, мировая бизнес-элита любит яхтинг. Бизнес и яхтспорт имеют много общего: чтобы преуспеть и в том, и в другом, требуется воля, командный дух и интуиция. Все это в полной мере относится и к Azerigazbank (AGBank). Авторитетные специалисты банковского дела считают, что развитие финансового бизнеса идет по пути персонализации банковских продуктов и дальнейшего улучшения качества обслуживания. При этом не забывается и самое главное в банковском деле - собственная управленческая идея, востребованные на рынке банковские продукты и ЛЮДИ! Именно эти компоненты, соединяясь в корпорацию, и создают банк. AGBank. Он го-

ворит нам - Добро пожаловать в семью! И 10 февраля 2005 года AGBank стал членом Каспийского Интеграционного Делового Клуба (Caspian Integration Business CLUB - CIBC).

Банковский сектор Азербайджана наращивает активность. Лидеры азербайджанского банковского сообщества стремятся участвовать не только в программах международных финансовых институтов, но и в объединениях действительно дающих реальные возможности для участия в интеграционных проектах. CIBC ставит именно такие задачи перед своими участниками. Наряду с этим AGBank является участником Бакинской Межбанковской Валютной биржи, Бакинской Фондовой Биржи, Ассоциации банков Азербайджанской Республики, Торгово-Промышленной Палаты Азербайджана, Президиума Конфедерации Свободных Предпринимателей Азербайджана, Ассоциации развития туристической индустрии Азербайджана, Германо-азербайджанского союза экономиче-

ского содействия, принципиальным членом международной платежной системы Mastercard International, ассоциативным членом системы VISA. AGBank является одним из двух банков-агентов Международной Финансовой Корпорации (IFC) по программе финансирования малого и среднего бизнеса в Азербайджане, имеет две кредитные линии Европейского Банка Развития и Реконструкции (EBRD) по торговому финансированию и кредитованию МСП, кредитную линию Азербайджано-Германского Фонда (KiW), является членом Национального Фонда Поддержки Предпринимательству. Azerigazbank является одним из учредителей AG Leasing. Им же создана принципиально новая на рынке Азербайджана дисконтная банковская система - AG Club.

Активы АКБ Azerigazbank увеличились в первом квартале текущего года на 20,55 млрд. манатов, достигнув 213,5 млрд. манатов. Кредитный портфель банка увеличился на 11,6 млрд. до 115,2 млрд. ма-



# 1st Ceremony of the presenting of International Prize CASPIAN ENERGY A W A R D 2005

натов. Возросла и стоимость основных средств банка на 700 млн. до 19,9 млрд. манатов. Совокупный капитал увеличился на 2 млрд. до 29 млрд. манатов. Оплаченный размер уставного фонда составил 26,8 млрд. манатов. Чистая прибыль Azerigazbanka после уплаты налогов составила 2,058 млрд. манатов (на 801 млн. манатов больше показателя за соответствующий период 2004 года).

Акционерный инвестиционный банк Azerigazbank первый на рынке в Азербайджане разработал и внедрил концепцию банковского продуктового ряда. Джон Молтби (гендиректор лондонского кредитного института Kensington Group) утверждает, что банки должны проявлять больше динамики и новаторства в своей реакции на постоянно меняющиеся потребности рынка (имеется в виду "mass market" - "массовый рынок"). Проблема, по его мнению, состоит в том, что банки обычно занимаются стандартизацией продуктов с целью повышения удобства работы для себя. Вместо этого им следовало бы сфокусировать свое внимание на обеспечении соответствия своих продуктов требованиям клиента и повышать свои возможности относительно адаптации и привязки своего сервиса к нуждам конкретных групп потребителей. Как и везде, в развивающемся Азербайджане требования клиентов различны и зависят от их стиля, образа жизни, специфики бизнеса. Сегментация потребителей по таким категориям как доход, возраст и пол уже себя не оправдывает, необходимы современные аналитические инструменты для дифференциации банковского рынка.

Azerigazbank впервые в республике выпустил облигации со сроком действия на 5 лет. Обеспечив котировку своих облигаций, а также их полную ликвидность AGBank стал первым маркетмейкером на фондовом рынке Азербайджана. Для коллектива банка правило №1 - банковские продукты несут в себе гарантии и имидж Azerigazbanka. Главное внимание в банке и его филиалах ориентировано на совершенствование и персонализацию клиентского сервиса. Перечень насущных проблем, которые стоят сегодня перед менеджерами AGBank - бренд, реклама, роль банковских отделений, ассортимент предлагаемых продуктов и услуг, организационная структура и информационные технологии.

Банк получил право размещать на своих пластиковых карточках лаконичные изречения философов. На золотой карточке VISA Gold на латыни написано - "Многое в малом", на карточке Visa Standard - "Счастливы обладающий" и на Visa Electron - "Все свое ношу с собой". AGBank стал первым среди банков Азербайджана, у которого появилась возможность выпуска подобных карточек. Банк проводит эмиссию пластиковых карт платежной системы Eurocard/Mastercard, Cirrus/Maestro/EDC. AGBank в 2002 году совместно с STI Azerbaijan разработал эксклюзивную программу для студенческой молодежи Азербайджана (с 1 сентября 2003 года дисконтная карточка "ISIC Maestro" AGBank впервые в Азербайджане стала доступной и для школьников старше 12 лет). ISIC Maestro одновременно является льготным международным студенческим удостоверением. AGBank

эмитирует такие карты как: Visa Gold, Visa Classic, Visa Electron. Совместно с MasterCard Azerigazbank проводит акции и конкурсы среди самых активных пользователей пластиковых карт.

Azerigazbank осуществляет договора с Западным Университетом и Азербайджанским банковским учебным центром по подготовке стажеров. Пройдя практический курс обучения в AGBank эти молодые специалисты находят свое будущее место работы в структурах финансового рынка республики. И все то время, пока банк работает на рынке с 1992 года, существует бренд Azerigazbank. За этим стоит надежность Azerigazbanka. В деловой жизни доверие всегда стоит на первом месте. Во многом, конечно же превращение Azerigazbanka в сильное финансово кредитное учреждение - это заслуга руководителя и коллектива (команды), которая долгое время работает в нем. Банк с самого начала был открыт для всех категорий клиентов и с самого начала связывал свое развитие с предложением рынку новых банковских продуктов и услуг. AGBank делает это осознанно и, как мы видим сейчас, добился немалого: благодаря хорошо организованной корпоративной работе за прошедший год появилось 400 новых клиентов юридических лиц и 4500 клиентов физических. Кредо AGBank - коллектив это семья!

**Добро пожаловать!**

**P.S.** Пока верстался номер, Azerigazbank открыл свой седьмой филиал в "CASPIAN PLAZA", который так и называется - "Каспиан" филиалы, что созвучно вхождению банка в CIBC.





**BEKO**  
DÜNYA MARKASI



**SOLITON LTD** RƏSMİ DİSTRİBYUTOR

Bakı, Azərbaycan, 28 May küç., 72. E-mail: [info@soliton.az](mailto:info@soliton.az); Tel.: (+99 412) 4931269; 4931271; Faks: (+99 412) 4931270



# IIC - LEADERSHIP ON RISK RETENTION



Exclusive interview of Chairman of Supervisory Board of International Insurance Company (IIC), Mr. Khayal Mammadkhanli

**IIC is three years old this year, have you achieved goals which you planned during company's establishment?**

It is true that we completed third year of our establishment and receipt of license in this year. As you know, IIC was established in February 2002, but on April 1 the license was issued by the Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan for implementation of insurance activity. For three years IIC realized the major part of goals that were planned. As it was mentioned at my previous interviews the first aim was not becoming the leader or take the first place for collection of insurance premiums. The major goal was the creation of high-qualified staff, to prepare all insurance packages of company, their initial test in the market, carrying of some marketing researches, to define the company's development strategy. Today we can say proudly that all of these were achieved by us during past three years. Company's new goal for the future is to achieve a leading position at insurance market in Azerbaijan. For its realization we will use all our present opportunities.

**Which successes did your company achieve in 2004?**

The company's main success in 2004 was the increase of insurance premiums in comparison with 2003 almost for 2 times. If there was collected 14 bn AZM of insurance premiums in 2003 then in 2004 this figure was 25,3 bn AZM.

The company's other success was the completion of preparation of necessary insurance products by all types of insurance for which we received the license. At present, IIC provides its insurance services on the base of all stated packages. Among the successes of company I would like to note the fact that we formed and completely gathered the staff and company's structure.

There is often said that Insurance Compa-

nies (IC) should be a friend to consumers in their bad days, i.e. while the insurance claim have to be close to its customers and support them morally and materially. Stated factor is reflected in the figure of insurance claims paid to our consumers in 2004, - 2,4 bn AZM. It is very serious sum. More than 80% of this sum was paid for Casco-insurance claims and it means that we have always been close to our consumers and tried to fulfill our promises in front of our customers for the expenses they had.

**Which projects are planned by IIC for perspective and what is the situation with development of branch network?**

At present IIC considers the certain offers and projects. So, recently we have leaded the meeting in round table with the IT-companies and have discussed the opportunities of information technologies' application in insurance business. We also plan the introduction of innovations in medical insurance, at the same time branches network expansion, expansion of IIC agents' network. For this purpose the new structure engaged in sale of our services via affiliated structures will be formed. It is the project, which we would like to implement in the nearest future.

I have always been asked when we will open branches and I have always answered - first of all, we should form structure and business of head office, then it is possible to think about branches. Today, I can precisely define - as appreciating the result of three years activity, in forthcoming 1-2 years we think about the creation of several branches and representations, either in regions of Azerbaijan where the development rate is high enough and in large cities as Gandja and Shaki.

One of the important plans in this aspect is the formation of IIC representation in Moscow. You will ask me why this question appeared on agenda? As you are aware, International Bank of Azerbaijan - Moscow is operating for some years in Moscow. The bank provides modern banking services not only to Azerbaijanis living in the Russian Federation, but also to other people and companies in Russia. Taking it into consideration we would like to participate in the insurance of certain portfolios, including the businesses of our nationals living in Russian Federation, and to implement this mission by providing various kinds of insurance services.

At present we deal with legal aspects of formation and the format or structure of Moscow branch. I think that as well as IBA-MOSCOW it will be independent insurance company too and we probably will act as a founder. However, the decision will be accepted in view of cumulative opinion of both management and lawyers, and in view of the Russian insurance market researches. If there

is no any delays till the end of the current year we will strive to finish this project.

**Have you agreed with development rates of insurance in Azerbaijan?**

We carried out the operations of public orientation concerning of stated question. General dynamics of Azerbaijan insurance market's development is acceptable for us. But if we consider the separate kinds of insurance, then panorama will change. For instance, I am very disturbed by the non-development of life insurance. This kind of insurance is one of the leading figures in the world, the general statistics shows that in insurance companies' development of the advanced European states life insurance takes 60% of collected insurance premiums.

The one of main advantages of life insurance consists that this kind of insurance is usually long-term and funds entering to the insurance company play the certain long-term investment role.

Other question is the lack of operation mechanisms of several laws on compulsory insurance in Azerbaijan. You know that there has already accepted about 7 compulsory insurance laws. It is natural that some of them are in state monopoly, for which only the state insurance company is engaged. But there are also other laws such as on compulsory medical insurance (in 1999), compulsory ecological insurance, compulsory fire insurance, compulsory insurance of passengers and etc. The level of operation Laws is not acceptable for us. If we consider the insurance figures of these laws the percentage will remain low from the general insurance portfolio.

As, in return of above mentioned, for instance in automobile insurance, property insurance, voluntary medical insurance, high dynamics of development is observed.

Summering of above stated, it is possible to tell that general dynamics of insurance market's development is stable, but on separate kinds of insurance there is seen the various pictures.

**What do you think about the problem of non-development of life insurance in Azerbaijan?**

The main objective reason of non-development of life insurance is age of Azerbaijan insurance market. The second problem appears from that population does not trust to insurance in general. It is connected with inflation, which has lived on a background of collapse of the former Soviets, when millions of funds accumulated in State insurance in one instant have devaluated. Our population is still afraid of this precedent, as the life insurance contracts are concluded for multiple years. For a one year the events and inflation can be foreseen by consumer too. But for the life insurance concluded for the period of 10, 15, 30



years, population is suspicious yet for the stability of Azerbaijan insurance companies and do not "trust their lives". I think some period of time is necessary for the solution of these problems. We will try during the possible shortest time to gain our clients trust, so we plan to realize certain projects regarding life insurance in the country.

The other barrier for Life insurance is connected with taxation. In the world for stimulation of life insurance several taxation mechanisms exist. Today, the life insurance stimulation upon the tax mechanisms practically does not function in Azerbaijan.

I think that the State program for social economic development of regions authorized by a management of the country, income from oil to the country for the forthcoming years, the development of non-oil sector, and other factors, will stimulate the rates of life insurance development in our Republic.

**Your company has the highest charter capital (CC) now; would you like to enlarge it more?**

We have such kind of idea. You are right we have the highest Charter Capital at insurance market of Azerbaijan. When our company was established in 2002 this figure (\$5 mln USD) made 43% of total CC of all insurance companies in Azerbaijan. But today this percentage reduced (approx. 20%), because of Azerbaijan government's decision ICs should increase their CC. At present, the minimal requirement of existing CC for ICs in Azerbaijan defined at 2,5 bn AZM, but for new ICs at 5 bn AZM. Till 2010 the level of CC for all Azerbaijan ICs should be reached up to 5 bn. That means our weight in combined CC of Azerbaijan ICs will be continued to reduce. But today our CC gives us the leadership in Azerbaijan on risk retention. At present, on the base of each contract we are able to retain risks up to \$500.000. We are transferring to reinsurance only excess part than stated sum. For other Azerbaijan companies this sum in maximum case can make \$200.000. Nevertheless, in the nearest future we plan to increase our CC up to 10 mln euro.

**You are leading the Union of Azerbaijan Insurers, which tasks done and which kind of plans within the Union?**

A few days ago two years passed since establishment of the Union of Azerbaijan Insurers. During these two years within the frames of union were realized tens of projects, different conferences and seminars. We inform our people about insurance opportunities, communicate the insurance problems and panorama of Azerbaijan to whole world and deal with study of insurance market.

The events of social and sport character were held by us that contributed for creation and enhancement of relations among the insurers in Azerbaijan.

Furthermore, the Union expressed its position on the base of accepted laws on insurance, within the process of their acceptance created working groups, working mechanisms,



and participated in their discussions. Within the framework of the Union were signed Co-operation Agreements with the same structures in Russia and Turkey. I think that for two years the Union of Azerbaijan Insurers could do enough works which would contribute for insurance market's development tomorrow.

This year we plan to increase the number of new members of the Union, continue the organization several social-cultural and sport events, and carry regional conferences. It is planned to hold the Forum of CIS countries' Insurers in Azerbaijan. Taking into account that organization of such kind of forums is time and money consuming, we will try to realize the project.

**Which kind of nearest plans do you have at international level?**

On May there will be held the Forum of Finance Club in Ankara (Turkey) where will take part the representatives of financial sector of 20 countries of the world. Taking into consideration that I am president of finance sector of the Azerbaijan - Turkish Businessmen Association (ATIB) together with ATIB within the frame of mentioned forum we will hold the presentation and perspectives of Azerbaijan Finance Sector including the banking, insurance and leasing.

In conclusion, awarding of Caspian Integration Awards in nomination of professional company of the year in insurance I appreciate as the result of hard working of the International Insurance Company within last years and stable, strict and purposeful development.



# МСК - ЛИДЕРСТВО ПО УДЕРЖАНИЮ РИСКА

Эксклюзивное интервью председателя Наблюдательного Совета Международной Страховой Компании (МСК) Хаяла Мамедханлы.

**МСК в этом году исполнилось три года, добились ли Вы поставленных при создании компании целей?**

- Действительно, в этом году нам исполнилось три года со дня получения нашей компанией лицензии. МСК была создана в феврале 2002 года, но 1 апреля была выдана лицензия Минфина Азербайджана на осуществление страховой деятельности. За три года МСК реализовала большую часть целей, поставленных перед компанией. Как отмечалось в предыдущих интервью, в первичные цели компании не входило стать лидером или выйти на первое место по привлечению страховых взносов. Основная цель, поставленная перед компанией, состояла в том, чтобы создать профессиональный персонал, подготовить все страховые пакеты компании, провести их через первичные испытания на рынке, провести некоторые маркетинговые исследования, определить стратегию развития компании. Сегодня с гордостью можно говорить, что всего этого мы добились за прошедшие три года. На предстоящие годы перед компанией стоит новая цель - добиться лидирующих позиций на страховом рынке Азербайджана. Для этого будем использовать все имеющиеся возможности компании.

**Каких успехов в 2004 году добилась возглавляемая Вами компания?**

- Основной успех компании в 2004 году заключается в увеличении страховых премий компании в сравнении с 2003 годом почти в 2 раза. Если в 2003 году по страховым взносам было привлечено 14 млрд. мантов, по итогам 2004 года этот показатель составил 25 млрд. 310 млн. манат.

Другой успех компании заключается в завершении полной комплектации соответствующих пакетов по всем видам страхования, по которым мы сегодня имеем лицензии. В настоящее время по всем этим пакетам, МСК начала оказывать услуги страхования.

Среди успехов компании можно также назвать тот факт, что мы сформировали и полностью укомплектовали персонал и структуру компании.

Зачастую говорят, что страховые компании (СК) должны быть другом в плохой для клиента день, т.е. при происхождении страхового случая, должны быть

около клиента, и оказать моральную и материальную поддержку. Этот фактор отождествляет показатель страховых выплат нашим клиентам в 2004 году по страховым случаям - 2 млрд. 379 млн. манат. Это серьезная сумма. Свыше 80% этой суммы приходится на каско-страхование, что означает, что мы всегда были рядом с нашими клиентами и старались оплатить все расходы наших клиентов.

**Какие проекты МСК планирует на перспективу и как обстоят дела с развитием филиальной сети?**

- В настоящее время МСК рассматривает определенные предложения и проекты. Так, недавно мы провели встречу за круглым столом с IT-компаниями и обсудили возможности применения информационных технологий в страховом деле. Планируем также внедрение новшеств в сфере медицинского страхования, в т.ч. расширение филиальной сети, расширение сети агентов МСК. Для этого будет образована новая структура, занимающаяся продажей наших услуг. Это проекты, которые мы хотим осуществить в самом ближайшем будущем.

У меня всегда спрашивали, когда Вы откроете филиалы, на что я всегда отвечал - в первую очередь мы должны сформировать структуру головного офиса, после чего можно думать о филиалах. Сегодня я могу четко определить - как результат трехлетней деятельности, начиная с этого года, мы задумываемся над открытием нескольких филиалов и представительств, в т.ч. в регионах Азербайджана, где темпы развития высокие, больших городах, в частности в Гяндже и Шеки. Эти планы мы планируем осуществить в предстоящие 1-2 года.

Одним из важных в этом аспекте выглядят планы по открытию представительства МСК в Москве. Вы спросите, почему этот вопрос встал на повестку дня? Как Вы знаете, что уже несколько лет в Москве функционирует представительство Международного Банка Азербайджана - МБА-Москва. Этот банк оказывает современные банковские услуги не только азербайджанцам, проживающим в РФ, но и другим физическим и юридическим лицам в России. Учитывая это, и мы хотим участвовать в страховании определенных портфелей, в т.ч. гражданам, проживающим в РФ, и осуществлять эту деятельность разнонаправлено по различным видам страхования.

В настоящее время мы рассматриваем юридические аспекты открытия предста-

вительства в Москве - в каком формате или структуре будет создан филиал в Москве. Я думаю, что как и МБА-Москва, это будет самостоятельная страховая компания. Может быть, мы будем выступать в роли учредителей. Однако, решение будет приниматься с учетом совокупного мнения и руководящего звена, и юристов, и с учетом исследований российского рынка страхования. Если не возникнет никаких проволочек, до конца текущего года мы постараемся завершить этот проект.

**Довольны ли Вы сегодня темпами развития страхования в Азербайджане?**

- Мы проводили работы общественной направленности в отношении этого вопроса. Общая динамика развития страхового рынка в Азербайджане нас устраивает. Но если рассматривать отдельные виды страховой деятельности, тогда вырисовывается совершенно иная картина. К примеру, меня очень беспокоит один из вопросов, касающийся неразвитости страхования жизни. В мире этот вид страхования является одним из ведущих показателей, о чем свидетельствует общая статистика развития страховых компаний развитых европейских государств (60% от общих привлеченных страховых взносов).

Одно из преимуществ страхования жизни заключается как раз в том, что этот вид страхования бывает долгосрочным, и деньги, поступающие в страховую компанию играют определенную долгосрочную инвестиционную роль.

Другой вопрос - отсутствие механизма нормальной работы в Азербайджане законов об обязательном страховании. Вы знаете, что в Азербайджане уже принято около 7 законов об обязательном страховании. Естественно, что некоторые из них находятся в государственной монополии, этим занимается государственная страховая компания. Но, к примеру, в Азербайджане также приняты законы о медицинском страховании (в 1999 году), об обязательном экологическом страховании, об обязательном страховании от пожаров, об обязательном страховании пассажиров. Уровень работы по статьям этих Законов нас сегодня не устраивает. Если рассматривать страхование по этим статьям в Азербайджане, этот процент остается очень низким от общего портфеля страхования.

В отличие от вышеперечисленного, например, в автомобильном страховании, страховании имущества, добровольном медицинском страховании, наблюдается высокая динамика развития.





Обобщая вышесказанное, можно сказать, что общая динамика развития страхового рынка стабильна, но по отдельным видам страхования наблюдается различная картина.

**В чем, на Ваш взгляд, заключается проблема неразвитости в Азербайджане страхования жизни?**

- Самая большая проблема неразвитости страхования жизни – относительно малый возраст работы азербайджанского рынка страхования. Вторая проблема заключается в том, что у населения нет доверия к страхованию вообще. Это связано с инфляцией, произошедшей на фоне развала бывшего Союза, когда миллионы, аккумулированных в Госстрахе средств, в один миг обесценились. Наше население по-прежнему боится столкнуться с этой проблемой, поскольку договора по этой статье страхования заключаются не на один год. В принципе, предстоящие на один год вперед события и инфляцию клиент может и сам прогнозировать. Но страхование жизни заключается сроком на 10, 15, 30 лет, поэтому население до сих пор не видит в Азербайджане страховой компании, которой можно было бы доверить свою жизнь на такой срок. Я думаю, что для решения этой проблемы требуется время. Мы будем стараться по истечении короткого времени формировать у наших клиентов эту форму доверия, и с этой целью планируем осуществить определенные проекты по страхованию жизни в стране.

Существует еще и вопрос, связанный с налогообложением. В мире для стимулирования страхования жизни граждан существуют определенные налоговые механизмы. Сегодня в Азербайджане стимулирование страхования жизни за счет налоговых механизмов практически не работает.

Я думаю, что госпрограмма по социально-экономическому развитию регионов, утвержденная руководством страны, вливание нефтедолларов в страну в предстоящие годы, развитие ненефтяного сектора, и другие факторы, будут стимулировать темпы развития страхования жизни в нашей республике.

**У Вашей компании самый высокий уставной капитал (УК), не хотите его еще более увеличить?**

- У нас есть такая мысль. Вы правы, у нас самый большой УК на страховом рынке Азербайджана. Когда создавалась наша компания в 2002 году, эта цифра (\$5 млн.) составляла 43% совокупного УК всех страховых компаний Азербайджана. Но сегодня этот процент уменьшился (ориентировочно около 20%), поскольку по решению правительства Азербайджана СК должны ежегодно повышать свой УК. Сегодня минимальный УК для СК в Азер-



байджане определен в размере 2,5 млрд. манатов, а для вновь создаваемых СК - в размере 5 млрд. манатов. До 2010 года уровень УК для всех азербайджанских СК должен быть доведен до 5 млрд. манатов. Это значит, что наш вес в совокупном УК азербайджанских СК будет продолжать снижаться. Но и сегодня наш УК означает лидерство в Азербайджане по удержанию риска. В настоящее время по каждому соглашению в отдельности мы можем удерживать риск на сумму в размере \$500 тыс. Только свыше этой суммы мы можем передавать средства на перестрахование. Для других компаний Азербайджана эта сумма в максимальном случае может составить \$200 тыс. Тем не менее, в ближайшем будущем мы планируем довести наш УК до 10 млн. евро.

**Вы возглавляете Объединение страховщиков Азербайджана, какие работы были выполнены и планируются в рамках организации?**

- На днях исполнилось два года со дня создания Объединения страховщиков Азербайджана. В течение этих двух лет, в рамках данной организации, осуществлены десятки проектов, различные конференции и семинары. Мы информируем население Азербайджана о возможностях страхования, доводим проблемы страхования в Азербайджане до всего мира, заняты изучением страхового рынка.

Нами проведены мероприятия спортивного характера, что способствовало налаживанию контактов и установлению взаимоотношений между страховщиками в Азербайджане.

Помимо этого, Объединение страховщиков Азербайджана выразило свою позицию по всем принятым законам в области страхования, в процессе их принятия создавались рабочие группы, рабочие ме-

ханизмы, мы участвовали в их обсуждениях. В рамках организации подписаны соглашения о сотрудничестве с аналогичными структурами в России и Турции. Считаю, что за два года в Объединении страховщиков Азербайджана мы смогли сделать довольно серьезные дела, которые будут способствовать развитию рынка страхования на завтрашний день.

В этом году мы планируем увеличить количество членов Объединения, продолжим организацию мероприятий социально-культурного и спортивного характера, планируем проведение региональной конференции. Если это будет возможным, планируем провести в Азербайджане Форум страховщиков стран СНГ. Поскольку это мероприятие предполагает участие руководителей страховых компании с большой территории, это требует времени, но в скором будущем мы осуществим и этот форум.

**Какие у Вас планы на международном уровне?**

В мае в Анкаре (Турция) пройдет региональный форум финансовых кругов, где будут участвовать представители финансового сектора 20 стран мира. Поскольку я являюсь руководителем финансового сектора Азербайджано-Турецкого Бизнес Объединения (АТІВ), в рамках форума мы проведем презентацию относительно развития финансового сектора Азербайджана. Обзор будет представлен относительно развития банковского, страхового и лизингового секторов Азербайджана.

В заключение, хотел бы отметить, что вручение награды Caspian Integration Award в номинации профессиональная компания года, мы расцениваем как результат кропотливой работы Международной Страховой Компании на протяжении последних лет.



# A-GROUP INSURANCE COMPANY

## 10 ЛЕТ НА РЫНКЕ



Генеральный Директор страховой компании A-GROUP Анар Байрамов

**С**траховая компания A-GROUP является одной из крупнейших и лидирующих компаний на страховом рынке Азербайджана. К своему 10-летию компания пришла с уставным фондом в 3 миллиарда манат, ежегодным объемом страховых премий свыше 3 млн. долларов США, количеством договоров страхования до 10000.

За эти годы A-GROUP зарекомендовала себя, как динамично развивающаяся и финансово устойчивая компания, завоевавшая доверие тысяч Застрахованных. О репутации A-GROUP говорит представительный список клиентов, включающий известные международные и национальные компании, как BP, USA EMBASSY, CDC, EXXON, UNOCAL, KAOC, MITSUI, TOTALFINA, SGB DENHOLM, AMERADA HESS, GOC, AZERCELL, DEVON, MOODY, SWIFT, TECHNIP, ERNST&YOUNG, SUMITOMO, BTC Azerbaijan и многие другие.

Прошлый год для нашей компании ознаменовался рядом событий, имеющих принципиальное значение для упрочения положения на рынке, намечены приоритеты компании и пути ее дальнейшего развития. 2004 год оказался достаточно удачным и в финансовом отношении. A-GROUP заняла первое место на страховом рынке по балансовой прибыли. Это серьезное достижение результат увеличения оборота компании на 30%, правильно проводимого андеррайтинга, корректного управления финансами компа-

нии и, конечно же, прозрачности бухгалтерии. В общей сложности, в бюджет Республики, включая отчисления в социальные фонды, уплачено налогов в размере 2,3 млрд. манат.

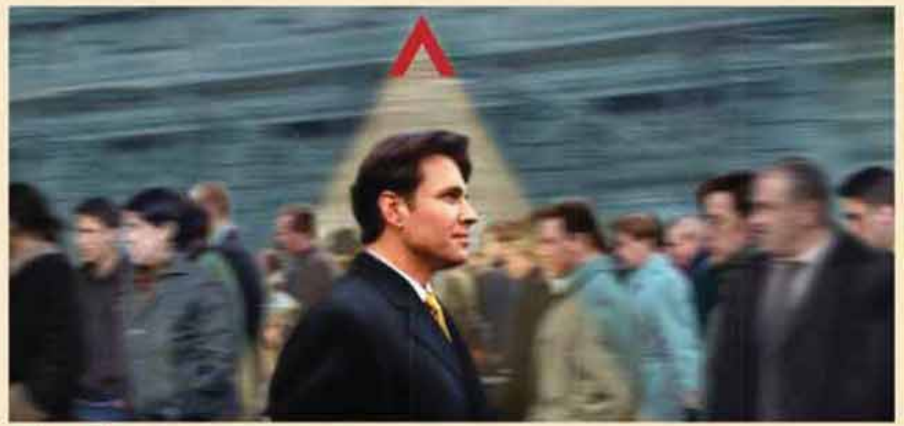
Отражением высокого доверия к компании является также увеличение количества Застрахованных в полтора раза. Важным для нас является факт приверженности к компании наших клиентов. Вызывает гордость и такой показатель, как увеличение нашей доли рынка с 4,19% в 2003 году до 4,53% в 2004. То есть, несмотря на то, что появление на рынке новых серьезных конкурентов создает объективные предпосылки для некоторого относительного размывания доли компании, нам удалось не только сохранить свою долю на рынке, но и увеличить ее.

Более того, наша компания начала активную работу, направленную на диверсификацию страхового портфеля. Осваиваются новые виды страхования, клиентам предлагаются новые страховые продукты. В результате чего, существенно возросла доля премий по общим видам страхования. В качестве примеров можно привести корпоративные договора по страхованию имущества предприятий, автопарков компаний, запусков и эксплуатации на орбите космических аппаратов и т.д. Мы планируем

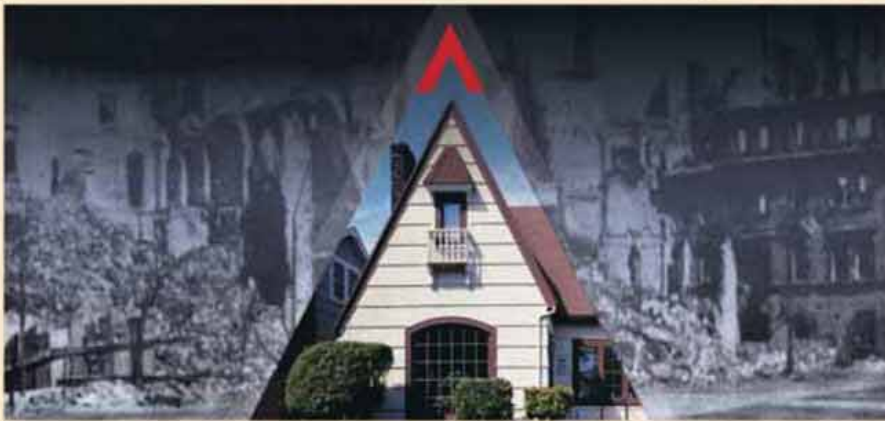
сохранение данной тенденции и в будущем. В этом направлении ведется соответствующая работа, в рамках которой разрабатываются новые страховые программы, готовятся специалисты по новым направлениям страхования, заключаются договора облигаторного перестрахования.

Вместе с тем, хотим отметить, что приоритетным направлением компании остается медицинское страхование, где A-GROUP уже многие годы удерживает беспорное лидерство. Такие преимущества, как эксклюзивное право пользования услугами клиники MediClub, высококвалифицированный персонал в области медицинского страхования, штат профессиональных экспертов, многолетний опыт организации обеспечения медицинских услуг в любой точке мира, обеспечение страхования профессиональной ответственности всех сотрудничающих с нами врачей на \$ 5 миллионов, выгодно отличают медицинский департамент A-GROUP. Медицинское страхование является достаточно сложной сферой, требующей ежедневного кропотливого труда, высокого профессионализма в области медицины и страхования, понимания нужд Застрахованного. И только наличие всех этих составляющих может обеспечить доверие к компании и признание на рынке.

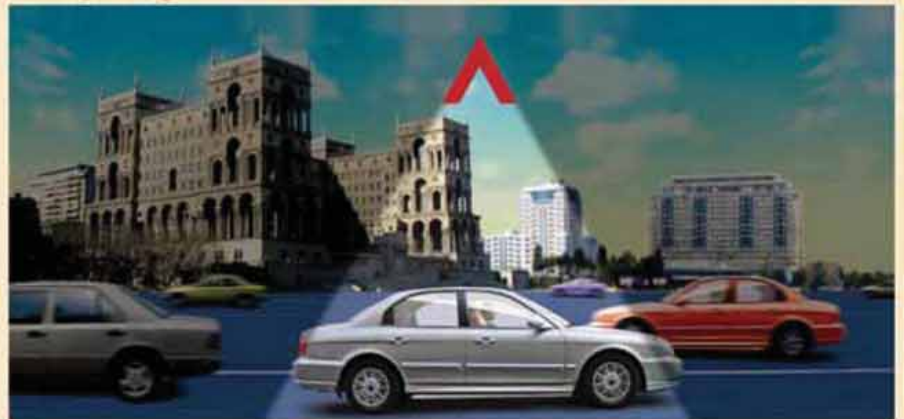




**Health Insurance**



**Property Insurance**



**Motor Insurance**



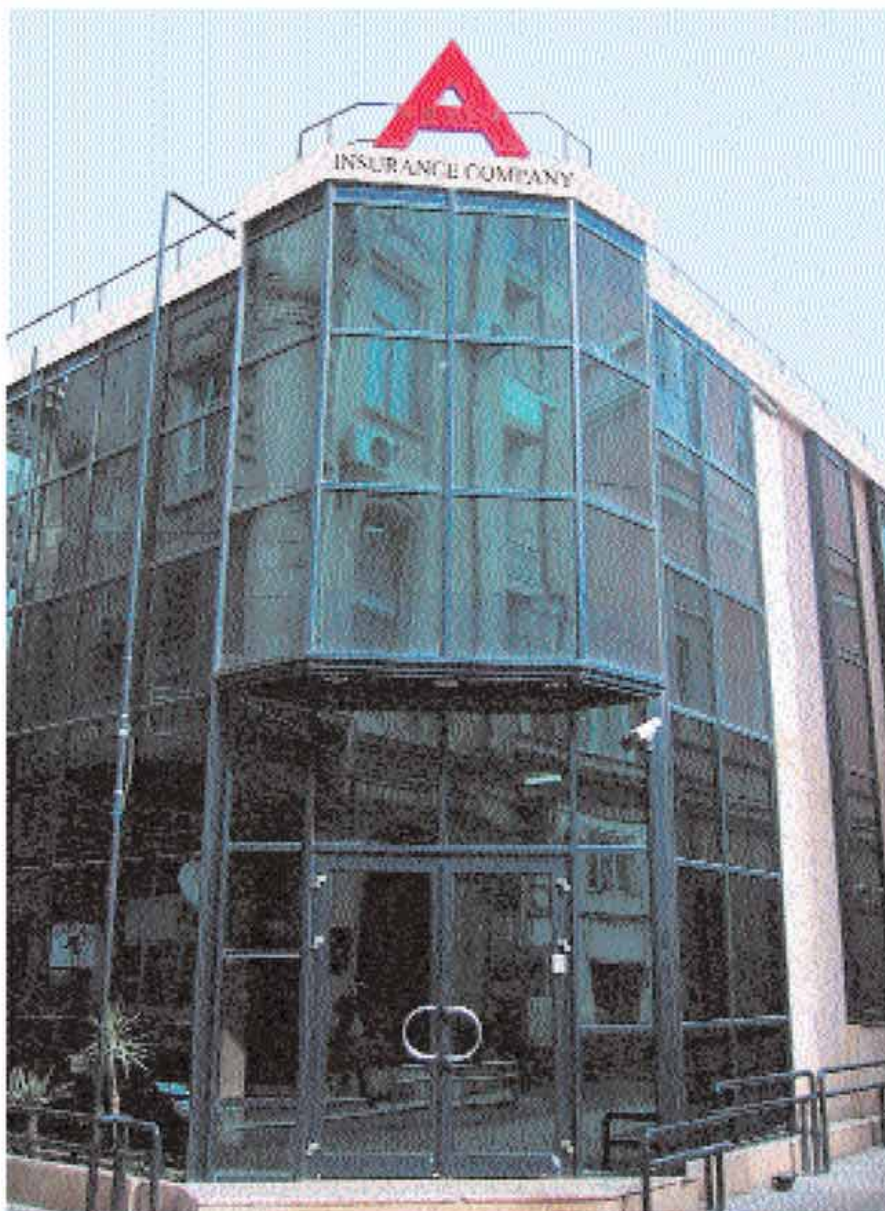
**Travel Insurance**

... Inspires confidence



Но, даже при самом добросовестном и профессиональном отношении страховой компании к своим обязательствам, удовлетворенность Застрахованного, во многом, зависит от качества медицинской помощи, оказываемой в субконтракторных клиниках. В этом отношении A-GROUP, конечно же, находится в выгодном положении. Именно понимание острой необходимости наличия высококвалифицированной компании ассистанс, способной выполнять договорные обязательства страховой компании, послужило толчком для создания в 1998 году первой в Азербайджане частной клиники MediClub. На сегодня это объективно единственная медицинская компания, клиники и машины скорой медицинской помощи которой, охватывают всю территорию Азербайджана. Удачный симбиоз компаний A-GROUP и MediClub, объединившихся в альянсе, обеспечил все необходимые предпосылки для лидерства в области медицинского страхования. Сегодня российские страховые компании также начинают применять данную, уже оправдавшую себя схему работы, приступая к открытию своих частных медицинских центров.

Именно наш альянс стоял у истоков развития добровольного медицинского страхования (ДМС) в Азербайджане. На его плечи выпало проведение огромной подготовительной работы, включая и процессы ценообразования на медицинские услуги, налаживание сети субконтракторных клиник, разъяснение персоналу клиник значимости и сути ДМС, ограждение Застрахованных от бюрократических препон при получении медицинской помощи, обеспечение выделенного персонала страхованием профессиональной ответственности, а также разъяснение сути страхования самим Застрахованным. И на сегодня этот нелегкий путь достойно пройден. Здесь необходимо отметить и немаловажный вклад внешних и внутренних консультантов компании ВР, ставшей первопроходцем в обеспечении полиса ДМС для местного персонала, а если хотите и законодателем моды в медицинском страховании Азербайджана. Именно за ВР, сыгравшим роль флагамена, потянулись и другие компании, работающие в нефтяном, а затем и в других секторах экономики Азербайджана. При подготовке программы медицинского страхования для корпоративных клиентов мы всякий раз учитываем нужды и пожелания Застрахованных, опыт и образцы медицинских страховых программ западных стран, особенности национального рынка. Эта гибкость предлагаемых нами страховых продуктов обеспечивает индивидуальный подход к каждому клиенту.



При всем при этом, необходимо подчеркнуть, что наряду с наличием профессиональных страховщиков и компаний ассистанс, залогом развития медицинского страхования в Азербайджане является также понимание работодателями и деловыми людьми значимости данного вида страхования не только для Застрахованного, но и для блага предприятия, компании в целом. Способствуют этому и имеющиеся преимущества, предоставляемые налоговым кодексом. С другой стороны, для работодателей медицинское страхование, как эффективный вариант нематериальной мотивации, стало удобным инструментом обеспечения лояльности сотрудника к компании. А это имеет огромное значение в то время, когда на рынке отмечается острый дефицит квалифицированных кадров. Отрадно отметить, что все больше и больше менеджеров прогрессивных компаний (в том числе и национальных), умело используют добровольное медицинское страхование на благо

своих сотрудников и организаций в целом.

Успешно функционирующая сегодня система ДМС, со своими базовыми предпосылками и статистикой выплат, может стать прообразом или даже основой для развития системы ОМС (обязательного медицинского страхования) в Азербайджане.

Мы уверены, что с ростом благосостояния населения, наблюдающимся экономическим развитием Республики и повышением страховой культуры населения будет развиваться и страховой рынок Азербайджана. Многое в этом зависит и от страховых компаний, безукоризненное выполнение своих обязательств и просветительная работа которых, являются непременными условиями развития рынка и доверия к нему. Страховая компания A-GROUP, в свою очередь, намерена и в дальнейшем вносить свой активный вклад в обеспечение доверия к страховому рынку и упрочение своего имиджа, наработанного за эти 10 лет.



# NTC

LLC

## New Technology Corporation

# Your search for the best IT company ends here

- OVER 3000 PRODUCTS
- ACCESSORIES
- DRAMA AND PARTS
- CABLES
- COMPONENTS / PC PARTS

- COMPUTERS / SERVERS
- DISPLAY / MONITORS
- FAX / MODEMS
- INPUT DEVICES
- MOBILES

- MULTIMEDIA
- NETWORKING
- NOTEBOOKS / HANDHELD
- POINT OF SALE
- PRINTERS / SCANNERS

- REFURB / USED EQUIPMENT
- SOFTWARE
- STORAGE DEVICES
- SUPPLIES / CONSUMABLES
- U.P.S. / POWER PRODUCTS

Seagate



TOSHIBA



APC



hp



IBM



AOpen



hp



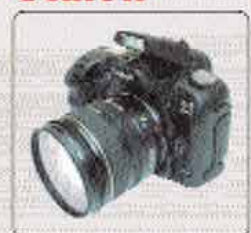
Logitech



SONY



Canon



Cisco Systems



FLAT



Motorola Plus



COMPAQ



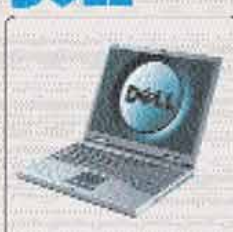
SENAO



Intel



DELL



Networking Products



DELL

APC

intel

Canon

SENAO



CREATIVE

hp invent

COMPAQ

SHARP

iomega

Logitech

TOSHIBA

3Com

SONY

IBM

Microsoft

EPSON

U.S.Robotics

BenQ

Acer

TRIPP-LITE

Genius

Motorola Plus

AOpen



# КОМПАНИЯ ГОДА В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА



Эксклюзивное интервью генерально-го директора совместной страховой компании Thames Insurance Group Руфата Мусаева.

*Ваша компания входит в группу страховых компаний (СК). Оправдал ли себя процесс создания группы компаний с точки зрения задач, поставленных перед Thames Insurance Group?*

- История создания Thames Insurance Group уходит в 1996 год, когда была основана Anglo-Azerbaijan Insurance Company. Учредителями выступали английская компания Riceman Investment Limited (49%) и три физических лица Азербайджана (51%). Изменение состава учредителей в 2001 году повлияло на название компании, которая теперь стала называться Thames Insurance Group (Англия/Азербайджан). Покупкой в начале 2004 года компании Riceman, английским учредителем Thames Insurance Group стала Glencarron Group (49%). В настоящее время два физических лица с азербайджанской стороны продают свой пай юридическому лицу – Gala Investment. В перспективе, Gala Investment планирует довести долю участия в Thames Insurance Group до 51%.

В группу компаний входят страховые компании в Азербайджане, Грузии и Киргизии. В конце 2004 года было принято

решение выкупить 30% Англо-Киргизской компании, что и было сделано - мы стали независимо от наших учредителей совладельцами Англо-Киргизской компании. В настоящее время идет процесс переименования Англо-Киргизской компании в Thames Insurance Group. Англо-Грузинская компания уже переименовалась в Thames Insurance Group.

Ранее руководство компанией осуществлялось из Лондонского офиса, сегодня центром группы компаний стал Бакинский офис компании Thames Insurance Group. Отсюда сейчас управляется и Англо-Киргизская (Thames Insurance Group Kirgizia) и Англо-Грузинская компании (Thames Insurance Group Georgia).

*Каких успехов добилась компания на местном страховом рынке в 2004 году?*

- Успехи нас сопровождали на протяжении всей деятельности компании. Рост страховых премий в 2001 году едва достигал 1 млрд. манат, а в 2002 году – чуть больше 1 млрд. 250 млн. манат. В 2003 году наблюдался резкий скачок почти в 2 раза и было собрано около 2,5 млрд. страховых премий. Поскольку чем дальше, тем бывает сложнее, можно сказать, что в 2004 году темпы роста мы сохранили (почти 70%) и собрали 3 млрд. 700 млн. манат.

В 2004 году на собрании акционеров было принято решение открыть филиал компании в городе Гянджа. С этой целью в апреле 2005 года мы приобрели офис в Гяндже, где открываем свой первый филиал. В планах развития нашего бизнеса в регионах, мы не остановимся на Гяндже, планируем создание региональных центров в южном и северном регионах Азербайджана.

*Насколько Вам удается достичь диверсификации портфеля страховых премий?*

- Основная часть страховых премий компании собрана за счет страхования

имущества (28,5%), автотранспорта (27,6%) и ответственности (28,3%). В стратегических планах компании – развивать страхование ответственности, поскольку намерены отстаивать свое место в данном секторе страхования. Во-первых, мы уделяем большее внимание страхованию ответственности, во-вторых, мы внедрили сравнительно много видов страхования ответственности. К примеру, наша компания одна из не многих, кто предлагает транспортным компаниям страхование ответственности экспедиторов и автоперевозчиков. Наряду с этим мы предлагаем страхование ответственности авиаперевозчиков, профессиональной ответственности, ответственности перед третьими лицами, ответственности перед соседями, ответственности работодателей, ответственности за выпускаемую продукцию, ответственности при инженерных работах и выполнении контрактов.

Медицинское страхование тоже входит в стратегические планы развития компании в текущем году. Несмотря на то, что медицинское страхование слабо прибыльный вид, и занимает 6,4% от портфеля страховых премий компании в 2004 году, эти средства для нас были прибыльны. Помимо этого, высокий сервис нашей компании позволил нам не потерять за 3 года по этому виду страхования ни одного клиента.

В целом мы владеем лицензиями на 17 видов страхования, что включает сельскохозяйственные риски, инженерные риски и др.

Основные пакеты страхования – это медицинское, от несчастных случаев, автомобилей, грузов, ответственности и имущества. Небольшую долю у нас занимают обязательные виды страхования, поскольку этот вид страхования нам не очень интересен. Связано это с тем, что с такими страховыми поступлениями очень трудно обеспечить хороший сервис при продаже обязательных видов страхования.

Надо отметить, что предоставление страховых услуг нашей компанией обо-



Ən sərt  
döngələrdə də

**Bizimlə daha inamlı**



Thames Insurance Group nəqliyyat vasitələri ilə əlaqədar aşağıdakı risklərə təminat verir:

- Oğurlanma  
Oğurlanma nəticəsində nəqliyyat vasitələrinin itkisi;
- Fiziki zərər  
Nəqliyyat vasitələrinin zədələnməsi;
- Mülki məsuliyyət  
Nəqliyyat vasitələrinin III şəxsə vurduğu ziyan;
- Fərdi qəza  
Nəqliyyat vasitələrinin daxilində sərnişinlərin sağlamlığına xəter yetirildiyi hallarda;
- Yanğın  
Yanğın və partlayış nəticəsində nəqliyyat vasitəsinin zədələnməsi və ya məhv olması.

**Azərbaycanda ilk dəfə!**

Thames Insurance Group nəqliyyat vasitələrinin internet vasitəsi ilə sığortalanmasını da həyata keçirir.



**THAMES INSURANCE GROUP**

Azərbaycan, Bakı, Cəfər Cabbarlı küç., 56  
Tel: (99412) 497 35 20, Faks: (99412) 497 30 20  
Veb: [www.tig.az](http://www.tig.az), E-poçt: [ins@tig.az](mailto:ins@tig.az)



дится дороже, поскольку мы оказываем очень высокий сервис при страховых случаях, в частности это касается автомобильного страхования. Т.е мы в максимально короткие сроки прибываем на место страхового случая, помогаем собрать клиенту все необходимые документы, и производим выплату компенсации. Я думаю, это и явилось причиной того, что мы получили премию Caspian Integration Award в номинации "Компания года в области страхования автотранспорта".

По состоянию на сегодняшний день, если нами производится ремонт автомобиля, то он оплачивается в течение ремонта по мере необходимости. Однако если ремонтом занимается клиент, и документы клиента находятся у нас, то максимум в течение трех суток ему выплачивается страховое возмещение. При этом сумма и место ремонта дополнительно согласовываются с клиентом.

**Если привлеченные премии и увеличались, то страховые выплаты в 2004 году несколько сократились, чем Вы это можете объяснить?**

- Да согласен, но наоборот – это очень хороший показатель, потому что в нашей компании производится максимально правильная оценка риска. Т.е. мы не страхуем "как попало", а к каждому клиенту, независимо от того, страхует он автомобиль, или страхуется от несчастного случая, у нас индивидуальный подход. Мы всегда оцениваем риск, причем оцениваем по разным параметрам, в числе которых профессиональный род деятельности клиента, условия его работы, возраст, место жительства, и другие факторы, влияющие на оценку риска. Но при этом мы практически никому не отказываем в страховании, и в зависимости от риска, мы выдаем цену полиса. Если это связано с высоким риском, естественно, что и страховая премия будет высокая.

**Как Вы оцениваете место компании на страховом рынке Азербайджана?**

- Трудно сейчас дать какую-то оценку, поскольку все показатели страховых компаний относительные. Обычно рейтинг выстраивают по мере привлечения страховых премий. Я думаю, что оценивать деятельность страховой компании нужно не по сборам страховых премий, а по отношению прибыли компании к собранным страховым премиям. Таким образом, оценивают насколько правильно в компании построен underrating, и умение компании получать больше прибыли с собранных страховых премий. В 2004 году прибыль компании увеличилась, что является результатом и исходит из правильной оцен-



ки риска, следствием чего является уменьшение количества страховых случаев.

Поскольку в 2004 году были отчисления в резервы, приобретен офис, прибыль компании составила около 109 млн. манатов. Нельзя сказать, что мы одна из крупных страховых компаний, но мы будем такой компанией. В настоящее время компания находится на стадии развития. Четыре года деятельности Thames Insurance Group я считаю успешными для нашей страховой компании. Вы спросите, почему четыре года? Дело в том, что изменение названия не очень хорошо отразилось на нас, поскольку Anglo-Azerbaijan на страховом рынке уже знали. А с названием Thames Insurance Group получилось, что мы вошли на рынок как новая компания. Преимущество заключалось лишь в накопленном опыте в области страхования.

**Довольны ли Вы состоянием страхового рынка?**

- Страховым рынком я не доволен, но доволен его развитием. Политика нашей компании не заключается в том, чтобы все примерять на себе и работать только для себя. Мы работаем в республике и естественно, что должны прикладывать свои усилия в секторе, в котором работаем, чтобы сектор развивался. Мы максимально стараемся сделать что-то не только для себя, но и для развития страхового рынка в целом. Например, очень много кадров нашей компании сейчас занимают ключевые должности в других страховых компаниях. Т.е. мы гордимся тем, что внесли какой-то вклад, потому что процесс обучения работников в нашей компании поставлен очень высоко. Большую часть года в бакинском офисе присутствует специалист из Великобритании - эта помощь нам предоставляется со

стороны английских учредителей. Он ведет постоянное обучение, следит за процессом работы компании, правильным построением отношений с клиентом, помогает советами, каждую неделю мы проводим встречи, где обсуждаем нашу работу за минувшую неделю, и анализируем свои упущения и успехи. На реальных ситуациях нашим сотрудникам разъясняется – как проводить ту или иную оценку риска.

Самое главное, чему мы уделяем огромное внимание – это предоставлению сервиса при страховом случае, потому что все компании на рынке продают почти одно и то же, почти по одной и той же цене, почти по одним и тем же условиям. Существует лишь небольшой процент различия в правилах страхования разных страховых компаний. Различия видны именно тогда, когда происходит страховой случай. Т.е. как поведет себя компания при страховом случае. Очень много вариантов можно услышать на рынке – начиная от того, что "соберите все документы и мы рассмотрим", вплоть до того, что СК выезжает на место происшествия, проводит свою работу, помогает клиенту. В этот момент клиенту трудно, из-за растерянности он может забыть что-то указать в документации, что может ему же навредить. Поэтому присутствие страховщика на месте случая - обязательно. Мы уделяем этому огромное внимание, как можно быстрее выезжаем на место и помогаем клиенту в подготовке документов и как можно быстрее производим ремонт или возмещаем ущерб.

Больше года назад нами было решено предоставлять на рынке online-insurance. Мы одни из первых, кто эти услуги начал предоставлять. Можно зайти на наш сайт ([www.tig.az](http://www.tig.az)), заполнить анкету и переслать нам. Далее мы рассматриваем и пересылаем Вам наши условия. Это дает, например 10%-ную скидку клиенту.

*Благодарим Вас за интервью.*



First for Africa, the

# 2005

18th World Petroleum Congress



**PetroSA**

Host Sponsor

Co-host Sponsors



National Oil Corporation Libya



Nigerian National Oil Corporation



Sonangol, Angola



Sonatrach, Algeria

Gold Sponsors



**ChevronTexaco** **ExxonMobil**

**SASOL**  
*reaching new frontiers*



**TOTAL**

Official Auditor & Business Advisor

**PRICEWATERHOUSECOOPERS**

Official Publication

**PETROLEUM ECONOMIST**

Silver Sponsors



Official Telecommunications Partner



Bronze Sponsors

**FLUOR**

**FMC Technologies**

**KBR**

**HALLIBURTON**



Petroleum Agency SA



**Shaping the Energy Future: Partners In Sustainable Solutions**

**Johannesburg, 25 -29 September 2005**

**Tel: +44 207 596 5080/5000 Fax: +44 207 596 5106**

**Email: info@18wpc.com Website: www.18wpc.com**



# ССК AZER-ASIA - ВАША ТОЧКА ОПОРЫ



Эксклюзивное интервью председателя правления Совместной страховой компании (ССК) Azer-Asia Ганбара Субханвердиева.

**Г-н Субханвердиев, каких успехов достигла ССК Azer-Asia со дня основания?**

- ССК Azer-Asia была образована в 1997 году. В период 1997-98 гг. в компании шел процесс становления, с 1999 года мы вошли на страховой рынок Азербайджана как полноценная страховая компания, приступили к расширению страхового бизнеса. В 2000 году компания вошла в первые ряды среди страховых компаний Азербайджана, и заработала право отстаивать свое слово на рынке страхования. До сегодняшнего дня развиваемся по этой динамике. Если рассматривать динамичное развитие страховых компаний в Азербайджане, то мы одна из отличных компаний.

Одновременно, наша компания была единственной на страховом рынке Азербайджана, которая принимала перестрахование от иностранных страховых компаний, может и в малых размерах. Этот процесс начался в 1999 году, и продолжается до сегодняшнего дня.

Сегодня уставной капитал компании выше требований сегодняшнего дня - на уровне 3 млрд. манатов.

В ССК Azer-Asia создан профессиональный коллектив, основная часть которого, специалисты в области экономики и права.

Мы отправляем наших специалистов на семинары, как в Азербайджане, так и в иностранных государствах. Обучаем своих специалистов в Университете Chartered Insurance и Страховой Школе при

Национальной Финансовой Академии (Россия).

В период с 2002 по 2004 год наша ССК является лидером в Азербайджане по количеству договоров по добровольным видам страхования.

**Можно сказать, что сегодня ССК самая динамично развивающаяся?**

- Этот показатель является сравнительным. По показателям динамичности есть компании, которые развивались динамичнее нас. В сравнении с 2003 годом, в 2004 году относительно динамичного развития по привлечению премий мы стали третьей в Азербайджане компанией. Но количество клиентов - у нас стабильно. Уже три года, как мы лидер в этой области. По этому показателю чуть ниже находится наш учредитель - ГСК "Азерсыгорта" (в основном за счет обязательных видов страхования).

Мы работаем непосредственно с гражданами Азербайджана, компаниями. Я считаю, что если в Азербайджане есть несколько СК, которые работают на протяжении многих лет со стабильными показателями - мы среди них. И в этом основная заслуга нашего коллектива. Каждый год мы заключаем свыше 20 000 соглашений.

**Каких показателей достигла ССК в 2004 году?**

- Премии в 2004 году составили около 4,6 млрд. манатов, страховые выплаты - 2,3 млрд. манат. Выплаты в основном касались каско-страхования, составляющие основу нашего портфеля. Около 600-700 млн. манатов было выплачено по статье страхования ответственности, исходящих в основном из соглашений по купле-продаже, кредитных соглашений. Помимо этого, выплаты касались страхования жизни.

**Что предпринимает компания для дальнейшего развития?**

- В настоящее время мы подготовили новую стратегию развития ССК. Согласно стратегии предполагается принести и развивать в Азербайджане новые виды страхования, в частности новые виды страхования ответственности. Планируется развивать добровольное страхование от пожаров, что уже показало себя в показателях первого квартала 2005 года.

Помимо этого, мы планируем развивать каско-страхование и медицинское страхование.

Как цель - сохранить динамику развития в 2005 году, составившую 97% в 2004 году в сравнении с 2003 годом. Показатели первого квартала обнадеживают нас в этом отношении.

Вместе с тем, недавно мы приобрели новое здание, в настоящее время там идут ремонтные работы. До июня текущего года новый офис компании в Баку по улице Шейха Шамиля будет сдан в эксплуатацию.

**Вы говорили о новшествах, которые привнесла ССК Azer-Asia на страховой рынок Азербайджана?..**

- Мы в Азербайджане единственная страховая компания, которая еще с 1999 года принимает финансовые риски, хотя сейчас этим бизнесом уже занимаются некоторые другие СК. Мы страхуем риски гражданской ответственности, исходящие от обязательств по договорам по купле-продаже. Сейчас это делаем мы и компания BE&G. Одновременно мы осуществляем страхование гражданской ответственности по кредитным договорам. Этот вид деятельности наша СК принесла в Азербайджан в 1999 году из опыта ряда страховых компаний развитых стран Европы и усовершенствовала их применимо к условиям Азербайджана.

Сегодня можно сказать, что наша ССК принимает риски по иностранным инвестициям. Как известно в Азербайджане принят Закон "О защите иностранных инвестиций", и мы осуществляем этот вид деятельности с целью 100-процентных гарантий для инвестора, соответственно размещаем в других государствах их перестрахование. В этой области мы единственная в Азербайджане компания.

В настоящее время ведутся переговоры по нескольким крупным инвестиционным проектам из Турции и Ирана, страховые риски по которым возьмет на себя наша ССК. Помимо этого, достигнута договоренность о том, что ряд страховых рисков по проекту строительства автодороги Баку-Астара возьмет на себя ССК Azer-Asia. Осуществление этих проектов позволит в 2-3 раза повысить динамику развития компании.

Что касается планов относительно внедрения в Азербайджане новых видов страхования, то об этом сейчас уже трудно говорить, поскольку сегодня прак-

sığortalayın

Təminat  
hər an  
Sizinlə  
olsun

 **Azər-Asiya**  
sığorta şirkəti

sizin dayaq nöqtəniz

ÜNVAN: Şeyx Səmil küçəsi, 13, AZ1001 - Bakı, Azərbaycan  
TELEFON: (+99412) 492 25 04, 492 92 26; Faks: (+99412) 497 14 67  
E-MAIL: info@azer-asia.com; URL: www.azer-asia.com



тически все виды страхования уже представлены в республике. Наша компания, имея 23 лицензии, предоставляет клиентам 46 видов страхования. Сегодня речь скорее идет об усовершенствовании этих видов страхования, как с иностранными, так и с местными передовыми страховыми компаниями. Одновременно стараемся получить новые программы от брокерских компаний. Сегодня ведем переговоры с французской брокерской компанией Nasco Karoglan по новому проекту, согласно которому перестрахование нашей компании будет размещаться на европейском рынке.

**С учетом бурного развития регионов, планируете ли Вы открыть новые филиалы?**

- Мы поставили цель – переехать в новый офис в первом полугодии, а до конца года – будут открыты два новых филиала. Вторая цель – до конца 2007 года открыть около 10 филиалов компании в регионах, в частности в Гядже, Астаре, Али-Байрамлах и др. Для этого до конца этого года мы должны заняться пропагандой нашей компании. Сегодня в основном все страховые компании сконцентрированы в городе Баку, только несколько компаний имеют филиалы в регионах. Причем реклама страхования на 99% идет только в столице республики.

Если рассматривать экономическое развитие Азербайджана в последние годы чувствуются развитие регионов, которое было инициировано общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым и сегодня успешно претворяется в жизнь президентом Ильхамом Алиевым. При поддержке Национального Фонда Поддержки Предпринимательства

(НФПП) в регионах осуществляются новые проекты.

Например, на основе совместной работы нашей компании с НФПП в разных регионах фермерам выделяются под очень низкие проценты долгосрочные кредиты, которые страхуются в страховой компании Azer-Asia и предоставляются гарантии НФПП. Этот показатель намного упрощает работу тем, кто выдает и тем кто получает кредиты. В этом случае обе стороны получают гарантии, что положительно влияет на развитие производственной и других отраслей.

Поэтому я считаю, что пришло время страхованию, идти в регионы, как это уже сделали банки.

**Как Вы оцениваете сегодняшнее состояние законодательства страны в области страхования, как юрист?**

- Мы активно участвуем на конференциях по страхованию в рамках стран СНГ. В странах СНГ существует свое законодательство в отношении страхования, но Азербайджан – единственная страна в СНГ, обладающая наибольшей базой законодательства. Мы с 1996 года занимаемся страхованием гражданской ответственности автовладельцев, а Россия начала эту деятельность только в 2004 году.

Есть законы об обязательном экологическом и медицинском страховании, об обязательном страховании госслужащих и пассажиров, у нас новый Гражданский кодекс, закон о защите иностранных инвестиций, которые в свою очередь регулируют деятельность страховых компаний. Второй раз приняты изменения в Закон "О страховании". Однако этот закон еще дорабатывается в Минфине и Союзе страховщиков. Мы представили на

рассмотрение свои поправки в некоторые статьи Закона "Об ипотечном кредитовании", касающиеся страхования.

Но недостатки в законодательстве, конечно же, есть. Например, в области лицензирования деятельности страховых компаний. Эта сфера деятельности, которая должна лицензироваться, с этим мы согласны, но мы не согласны со сроком ее выдачи - 5 лет. Но если есть механизм отзыва лицензии, когда страховая компания нарушает законодательство, то зачем выдавать лицензию сроком на 5 лет? Представьте себе, что кто-то хочет застраховать свою жизнь по статье накопительное страхование жизни. Этот вид страхования заключается на 3, 5, 10, 15 лет. Гражданин, заключающий договор на 5 лет естественно интересуется, когда была выдана лицензия страховой компании. В этом случае он начинает сомневаться в том, продлят ли лицензию СК на повторный срок. Если рассматривать статью страхования жизни по всему Азербайджану, то в общем портфеле страхования, накопительное страхование жизни находится на нулевом уровне. Я считаю, что лицензия должна выдаваться единовременно, и пока СК работает согласно законодательству, она должна работать. Надеемся, что в новом Законе эта проблема найдет свое отражение.

**Почему Вы выбрали девиз - Ваша точка опоры?**

- Если брать выплаты по страховым взносам нашей компанией, то ССК Azer-Asia одна из единственных компаний, предоставляющих серьезные гарантии. Т.е. в 2003-04 гг. оплата ущерба гражданам с момента представления документации осуществлялась в период 4,5-5,5 дней. Помимо этого, до сегодняшнего дня у граждан никогда не было проблем с нашей компанией.

Я думаю, что если граждане и компании доверят нам свое имущество, жизненные и нежизненные интересы, они в этом не разочаруются. А мы со своей стороны постараемся оказать им такие услуги, чтобы они получали гарантии на много лет вперед. Как Вы отметили, наш девиз – Ваша точка опоры. Т.е. мы хотим стать в настоящем смысле этого слова точкой опоры клиентам, доверяющим нам свою жизнь или имущество. И мы всегда стараемся достичь этого.

**Вам это удается?**

- До сих пор получалось. Считаю, что у нас есть все основания, чтобы и в дальнейшем это получалось.

*Благодарим Вас за интервью.*

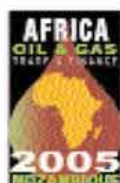
# 2005



9th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**Tashkent, Uzbekistan ■ 17-19 May 2005**



3rd PAKISTAN OIL, GAS AND ENERGY EXHIBITION AND CONFERENCE  
**Karachi, Pakistan ■ 18-21 May 2005**



9th AFRICA OIL & GAS, TRADE & FINANCE CONFERENCE & EXHIBITION  
**Maputo, Mozambique ■ 31 May- 3 June 2005**



12th INTERNATIONAL CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE INCORPORATING REFINING AND PETROCHEMICALS  
**Baku, Azerbaijan ■ 7-10 June 2005**



8th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION  
**Moscow, Russia ■ 21-24 June 2005**



3rd RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS  
Alongside: MIOGE 2005 Exhibition  
**Moscow, Russia ■ 21-23 June 2005**



18th WORLD PETROLEUM CONGRESS  
**Johannesburg, South Africa ■ 25-29 September 2005**



13th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION & CONFERENCE  
**Almaty, Kazakhstan ■ 4-7 October 2005**

# 2006



TURKISH OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**Ankara, Turkey ■ March 2006**



5th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE CONFERENCE & SHOWCASE  
**Tbilisi, Georgia ■ March 2006**



5th NORTH CASPIAN REGIONAL EXHIBITION "ATYRAU OIL & GAS"  
**Atyrau, Kazakhstan ■ 12 -14 April 2006**

Showcasing premier international oil and gas exhibitions and conferences

INTERNET:  
[www.ite-exhibitions.com/og](http://www.ite-exhibitions.com/og)  
REGIONAL PORTAL:  
[caspiantworld.com](http://caspiantworld.com)

ORGANISED BY:



ITE Group Plc: Tel.: +44 (0) 20 7596 5233; Fax: +44 (0) 20 75 96 51 06;  
E-mail: [julian.romanenko@ite-exhibitions.com](mailto:julian.romanenko@ite-exhibitions.com)

Iteca: Tel.: +7 3272 583434; Fax: +7 3272 583444; E-mail: [oil-gas@iteca.kz](mailto:oil-gas@iteca.kz)

ITE LLC Moscow: Tel.: +7 095 935 7350; Fax: +7 095 935 7351; F-mail: [unionva@ite-expo.ru](mailto:unionva@ite-expo.ru)

GIMA (Hamburg): Tel.: +49 (0) 40 235 24 250; Fax: 49 (0) 40 235 24 410; E-mail: [freckmann@girma.de](mailto:freckmann@girma.de)

Iteca Kavkasla: Tel.: +995 32 25 37 80; Fax: +995 32 25 08 47; E-mail: [industrial@iteca.ge](mailto:industrial@iteca.ge)



# RELIABILITY, EFFICIENCY AND PROFESSIONALISM ABOVE ALL



**Exclusive interview of General Director of Insurance and Reinsurance Company "BE&G", Mr. Elshan Babayev**

**Mr. Babayev, "BE&G" operates in the insurance market more than 7 years. Which successes did your company achieve for the period of company's activity?**

Despite our company was established in 1998 in Nakhchivan under name as Insurance Commercial Company "Nakhchivan" the beginning of company's formation was in 2001-2002 and the head office of the company had been transferred from Nakhchivan to capital of the Republic and renamed into Insurance and Reinsurance Company "BE&G".

Since establishment company's strategy was the rendering of high quality and effective insurance services for population, awarding of trust and positive contribution into development of the insurance business in Azerbaijan.

Our company gives the large-scale spectrum services on 28 types of insurance including property insurance from fire, accidents, transport means, public responsibilities, employer responsibilities, public responsibilities ahead of the third person, from finance, assembling and construction hazards and many others.

**How do you consider company's development perspectives in 2005?**

Touching the matter of development perspectives for 2005 it is necessary to note

that company's striving for development on some directions. Firstly, there should be introduced of new types and services which did not develop in Azerbaijan.

The other direction of development can be seen the company's direction for improvement of already rendered services. At present, there are some measures by improving of providing services on some insurance issues.

At the same time, company's goal is increasing of staff qualification that influence to company's productiveness. Now, we are planning to send our young staff for study into London Insurance Institute (JV) the training of young employees, specialists in the filed of insurance, also there is planned to enlarge of company's agent network.

During the current year our company will continue an active advertising of activity, new services, population enlightenment in the sphere of insurance and so on.

In connection with adoption of Statute about Obligatory Types of Insurance in 2004 in Azerbaijan, we plan to establish the operation with potential customers. In this connection, at present there is carried out the active work including with our colleagues on insurance market regarding the obligatory insurance from fire. The same work is fulfilled within the frame of Insurers Union. As you aware our company is a member of Insurers Union and active participate in all its conferences. Particularly, we often discuss the present problems closely connected with insurance and with obligatory insurance from fires. During our last discussing we have touched this problem objectively. Being as a member of insurance pool which was established, and has been functioning under the Insurers Union and we are ready to participate with our partners – insurance companies which are members of Insurance Pool. At present, there is discussed the different forms of cooperation within the frame of other insurance types.

Our company cooperates with the leading bans of country. In 2005 there is planned the enlarging of mutual relations among our partners and so, to get entrust of new natural persons and corporate consumers.

Some changes will touch of present company's logo. I think that new logo will be clearer reflect our activity and company's goals.

In the nearest time the head office of company will be located in new building which we recently got. At present, there are implemented the repairing works on completion for the sake of long wait removal.

**What is your company's role in the economy of country?**

At present in the territory of Azerbaijan are operated 30 insurance companies. The charity capital of our company makes approximately 3 bn AZM. These facilities are placed in some leading banks of country that promote to economical and financial activity in the country and provide with stability of our country.

As you aware in the purpose of company's enlargement and development of the insurance business our company opened new branches in the regions, provide with insurance services directed for development of business activity making the main part of State program on development of social and economy infrastructure in regions.

On the other hand it will allow to expand the possibilities of other State program by opening of new working places in Azerbaijan which will take place in election program of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev.

**You touched the possibilities of your company's branch network enlargement, could you please to inform us about it in detail?**

Company's development strategy in 2005 closely connected with development of branch and agents network of company. For example, with opening of new branches in Khachmaz and Zakatala-Balakan zone in 2005 we plan to enlarge the company's branch network.

Imagine to yourself that Insurance Companies (IC) today give the whole spectrum of insurance providing only within Baku city. In this case it is not so difficult to ask a question how it will profitable, if IC operate in Baku and insurance something in the Azerbaijan regions? In happening of insurance case is necessary to estimate the situation and calculate the damage on place. This is difficult process. But the presence of branches in the places will accelerate it.



For receiving of customers' trust is not enough Baku operating only. Let's note that the potential of insurance market is higher of our figures because the major part of not assimilated market is outside of the capital and we could not to recognize this type of service as insurance in the province.

For instance, there are fulfilled the large projects in agricultural sphere at State level for development of economy sector, state regularly improves the legislation in the field of taxation, land's privatization, assistance to farmer economies. In this case is necessary the assistance for farmers on insurance of their mission that correspond to development of State program by regions' development.

Since 2002 IRC "BE&G" branches operate in cities like Goychay, Tovuz and Sumgayit. In 2004 there were opened the branches in Lankaran and Gandja.

Taking into account the short term of activity these branches could not reach an expected level of development. The reason is population's distrust into insurance that is negative vestige of past in memory of people about the insurance which existed in Azerbaijan for a long time till Independence getting.

***Please tell us about negative and positive aspects in the insurance business?***

Taking into account that the insurance market of Azerbaijan is quite young we can say you many negative examples in insurance the main of which is distrust of people into insurance that negatively influence to development of this segment of country's economy. The examples are the low level of population's enlightenment about insurance and some holes in legislation.

Among the other aspects we can note the terms of unfair market competition where for the sake of attract of consumers some insurance companies resort to so reduced tariffs and sometimes to increased commission rewards.

Positive moment in insurance is to be mentioned the increasing of consumers' assurance received the insurance payments that firstly, contribute the covering of property damage to customer and also the increasing of customer's trust level and its close regarding the insurance companies.

We should note that the Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan played important role which activity promoted to positive growth and profitability of insurance business in Azerbaijan: the initiative opening under the State Economy University of groups on studying of Insurance Business, also rendering of technique assistance for insurance companies through realization of seminars and trainings where participated foreign and native specialists in the field of insurance and so on.

***Which role does your company feature regarding the life insurance?***

In comparison with other types of insurance the life insurance is more large type of insurance. There are successfully used in foreign practices the short-term and long-term types of life insurance, the mix, accumulating and pensioner types of life insurance, including life insurance types from accident. The most developed life insurance types in abroad are accumulating and pensioner. The conditions for development of stated type is stability in State, development of stock exchanges and the presence of securities.

Concerning your question then I would like to declare that we are interested in development of stated insurance types in Azerbaijan. Life insurance is more long-term insurance, therefore under collection of insurance premiums on stated type of insurance is necessary to develop the company's investments possibilities, i.e. insurance company should invest these premiums either into securities or investments projects.

It is necessary to note an important role of commercial banks where the opening of special (investments) accounts for accumulating of money means are suspected to be fulfill the investment of insurance premiums into different funds and projects such as securities, stock exchanges etc.

Economy stability in the country is presence. However (fund, stock and securities) markets are under development. In present year we are going to pay more attention to the article of insurance as well as in operation with the largest corporate customers as with natural persons. There will also be taking into consideration the population's social prosperity.

At present, there is considered the accumulating insurance, i.e. the amount of settlement (insurance premium) is set, and customer pays this amount monthly, once in a year or partly during some years (not less than 3 years). On termination of agreement the insurance company pays the accumulated part of insurance premium and accumulated funds amount from investment of saved part of the insurance premium. This type of insurance has similarity with deposit accumulation in bank. The main difference: if during the agreement terms under review with customer the insurance case happens (death or disability) he will be paid except of insurance premium and accrual from investment facilities for period under review there is paid (in case of insured death the insurance payment is paid to his legal heir) and insurance amount, so, the social safety factor made. However, as I have already emphasized for payment of premiums is necessary the insurance company invested these facilities. At present, this type of insur-

ance is unavailable which connect with population's distrust for concluding of long-term agreement. Probably after reverting of indexed insurance facilities of population rested after Union collapses the trust will back to population in long-term insurance.

The agreements on life insurance should be concluded for 10-15 years. The offered term in 3 years is the minimum which may be profitable for the insurance company.

***Which successes did company achieve in 2004?***

2004 brought some changes too. Summarizing the results of company's mission for the last year is necessary to note that progressive trend on volume of selected insurance premiums, providing with qualitative service, also timely covering of damages. Taking into account these parameters our company joins to tens of the leading insurance companies of Azerbaijan.

Considering the company's figures we should bear in mind the fact that our company have been operating not so long just since 1998. Nevertheless, specialists of company have large working experience in the field of insurance.

Concerning the figures then the amount of premiums (insurance fee) for 2004 made 11.892.523.000 AZM. Regarding volunteer types of insurance there were concluded in 2004 the insurance agreements from fires for 6.055.476.000 AZM, from crash - 3.643.844.000 AZM, from accidents - 1.401.799.000 AZM, the transport (cargo) - 241.000 AZM, medicine insurance (health) - 76.566.000 AZM. Concerning the obligatory types of insurance were attracted totally 714.838.000 AZM of insurance fee.

The insurance payments reflecting the level of company's obligations fulfillment for 2004 made 3.127.994.000 AZM. Particularly the payments by insurance from fires made 1.320.487.000 AZM. There is also paid 1.532.827.000 AZM regarding liabilities from accidents, including 714.752.000 AZM by damages of transport insurance (kasko) and 818.075.000 AZM by damages from insurance agreements of civil liabilities ahead of the third person. The payments on agreements insurance from accidents made 210.000 AZM. Concerning the payments on liability types of insurance not only by liability insurance of civil responsibility of auto owners have been paid 2.740.470.000 AZM.

In conclusion I would like to state that the reliability, efficiency and also professionalism in satisfaction of insurance customer needs is higher for us above all. So, we were awarded by Caspian Integration Award in nomination of stability, reliability and responsibility.

*Thanks for your interview.*



# НАДЕЖНОСТЬ, ОПЕРАТИВНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Эксклюзивное интервью генерально-го директора Страховой и Перестраховочной Компании "BE&G" Эльшана Бабаева.

**Г-н Бабаев, Компания "BE&G" работает на страховом рынке более 7 лет. Каких успехов добилась компания за этот период деятельности?**

Несмотря на то, что наша компания была основана в 1998 году в г.Нахичевань под названием Страховая Коммерческая Компания "Нахичевань", началом становления компании мы считаем период 2001-2002 гг, когда головной офис компании был переведен из города Нахичеван в столицу Республики и переименован в Страховую и Перестраховочную Компанию "BE&G".

С момента основания стратегия компании заключалась в оказании высококачественных и эффективных страховых услуг населению, завоевании доверия и внесении своего позитивного вклада в развитие страхового бизнеса в Азербайджане.

Наша компания предоставляет широкий спектр услуг по 28 видам страхования, в том числе по таким распространенным видам страхования, как страхование имущества от пожара, от несчастных случаев, транспортных средств, гражданской ответственности, ответственности работодателя, гражданской ответственности перед третьими лицами, финансовых рисков, монтажных рисков, от строительных рисков и целому ряду других видов страхования.

**Как Вы рассматриваете перспективы развития компании в 2005 году?**

Затрагивая вопрос о перспективах развития на 2005 год, сразу следует отметить стремление компании развиваться по нескольким направлениям. В первую очередь речь идет о внедрении новых видов и услуг, еще неразвитых в Азербайджане.

Другим направлением развития можно считать стремление компании по усовершенствованию уже оказываемых услуг. В настоящее время предпринимается ряд мер по усовершенствованию оказываемых услуг по некоторым статьям страхования.

Наряду с этим, компания ставит целью повышение квалификации кадров, что пропорционально сказывается на продуктивности компании.

В текущем году наша компания продолжит активное рекламирование деятельности, новых услуг, просвещение на-

селения в сфере страхования и т.д. В связи с принятием в Азербайджане в 2004 году ряда новых Законов об обязательных видах страхования, мы планируем наладить работу с потенциальными клиентами. В связи с этим, в настоящее время ведутся активные работы, в том числе и с нашими коллегами по страховому рынку, относительно статьи обязательного страхования от пожаров. Аналогичная работа ведется в рамках Союза страховщиков. Как Вы знаете, наша компания является членом Союза страховщиков и активно участвует во всех его заседаниях. В частности, мы постоянно обсуждаем текущие проблемы тесно связанные со страхованием, в том числе и с обязательным страхованием от пожаров. В ходе предыдущей нашей беседы мы объективно затрагивали эту тему. Являясь членом страхового пула, который был создан и функционирует при Союзе страховщиков, мы готовы активно сотрудничать с нашими партнерами, страховыми компаниями - членами страхового пула. В настоящее время обсуждаются различные формы сотрудничества в рамках других видов страхования.

Наша компания активно сотрудничает и с ведущими банками страны. В 2005 году планируется расширить взаимоотношения с нашими партнерами, тем самым завоевать доверие новых физических лиц и корпоративных клиентов.

Некоторые перемены коснутся нынешнего логотипа компании. Я считаю, что новый логотип будет более точно отображать деятельность и цели нашей компании.

В скором времени головной офис компании расположится в новом здании, который мы недавно приобрели. В настоящее время ведутся ремонтные работы, по завершении которых планируем осуществить долгожданный переезд.

**В чем заключается роль Вашей компании в экономике страны?**

Сегодня на территории Азербайджана фактически функционируют 30 страховых компаний. Уставной капитал нашей компании на данный момент составляет около 3 млрд. манатов. Эти средства размещены в нескольких ведущих банках страны, что способствует экономической и финансовой активности в стране и обеспечивает стабильность нашей компании.

Как Вы знаете, в целях расширения компании и развития страхового дела в регионах, наша компания в числе немногих, открыла новые филиалы в регионах,

оказывает страховые услуги, направленные на развитие деловой активности, что и составляет основную часть государственной программы по развитию социальной и экономической инфраструктуры в регионах.

С другой стороны - это позволит расширить возможности другой государственной программы по открытию новых рабочих мест в Азербайджане, которая была заложена в предвыборной программе президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева.

**Вы коснулись возможности расширения филиальной сети компании, не могли бы Вы подробнее рассказать об этом?**

Стратегия развития компании в 2005 году неразрывно связана с развитием филиальной и агентской сети компании. К примеру, в 2005 году открытием нового филиала в г. Хачмаз планируется расширить филиальную сеть компании.

Чтобы заслужить доверие клиентов, функционировать только в Баку мало. Представьте себе, что сегодня страховые компании (СК) предоставляют полный спектр страхового обеспечения только в черте города Баку. В этом случае трудно задаться вопросом, насколько это выгодно, если СК функционирует в Баку и страхует что-либо в регионах Азербайджана?

В случае возникновения страхового случая необходимо на месте оценить ситуацию и вычислить ущерб - это сложный процесс. А наличие филиалов на местах ускоряет этот процесс.

Отмечу, что сегодня потенциал страхового рынка намного выше наших показателей, поскольку, большая часть неосвоенного рынка находится за пределами столицы, и мы пока не сумели ознакомить провинции с таким видом услуг, как страхование.

Например, в сельском хозяйстве на государственном уровне осуществляются крупные проекты, для развития этого сектора экономики, государство постоянно усовершенствует законодательство в области налогообложения, приватизации земель, помощи фермерским хозяйствам. В этом случае важна помощь фермерам по страхованию их деятельности, что полностью соответствует развитию Госпрограммы по развитию регионов.

С 2002 года функционируют филиалы СПК "BE&G" в городах Гейчай, Товуз и Сумгаит. В 2004 году были открыты филиалы в Ленкоране и Гяндже. Ввиду ко-





роткого срока деятельности, эти филиалы не смогли достичь ожидаемого уровня развития. Причиной тому, в основном, является недоверие населения, проживающего в провинциях республики к страхованию, что является негативным пережитком прошлого в памяти граждан о страховании, которое существовало в Азербайджане длительный период до обретения Независимости.

**Расскажите, пожалуйста, о негативных и позитивных аспектах в страховом деле?**

Учитывая то, что страховой рынок Азербайджана очень молод, можно привести массу негативных примеров в страховании, основным из которых является недоверие граждан к страхованию вообще, что в свою очередь негативно влияет на развитие этого сегмента экономики страны. Примерами также служат низкий уровень просвещенности населения о страховании, некоторые дыры в законодательстве.

Среди других аспектов можно назвать условия несправедливой рыночной конкуренции, где ради привлечения клиентов некоторые страховые компании прибегают к очень заниженным тарифам (демпингу) и местами - к завышенным комиссионным вознаграждениям.

Позитивным моментом в страховании, на мой взгляд, следует, прежде всего, указать нарастающую уверенность клиентов, получивших страховые выплаты, что в первую очередь способствует возмещению материального ущерба клиенту, а также повышению уровня доверия клиента и его близких, к страховым компаниям. Следует отметить и немалую роль Министерства Финансов Азербайджана, деятельность, которой способствует положительному росту и процветанию страхового бизнеса в Азербайджане: инициатива открытия при Государственном Экономическом Университете группы по обучению Страховому Делу, а также оказание технической помощи страховым компаниям, путем организации семинаров и тренингов, в которых активно участвуют зарубежные и отечественные специалисты в области страхования и т.д.

**Какую роль Ваша компания отводит статье страхование жизни?**

По сравнению с другими видами страхования, страхование жизни, более объемный вид страхования.

В зарубежной практике успешно применяются краткосрочные и долгосрочные виды страхования жизни, а также смешанные, накопительные и пенсионные виды страхования жизни, в том числе и виды страхования жизни от несчастных случаев. Наиболее развитыми видами страхования жизни за рубежом, безусловно, являются накопительные и пенсионные виды. Условиями для развития этих видов страхования являются: стабиль-

ность в государстве, параллельное развитие биржевых фондов, наличие ценных бумаг. Что касается вашего вопроса, то хочу заявить, что мы заинтересованы в развитии данного вида страхования в Азербайджане.

Страхование жизни больше всего является долгосрочным видом страхования, поэтому при сборе страховых премий по этому виду нужно развивать инвестиционные возможности компании, т.е. страховая компания должна инвестировать эти премии либо в ценные бумаги, либо в инвестиционные проекты.

При этом нужно отметить немалую роль коммерческих банков, в которых открыты специальные (инвестиционные) счета для аккумуляции денежных средств, предполагается осуществлять инвестирование страховых премий в различные фонды и проекты, такие как ценные бумаги, биржевые фонды и т.п.

Экономическая стабильность в стране присутствует, однако, рынки (фондовые, биржевые и ценных бумаг) находятся на стадии развития. В текущем году мы намерены в обширном масштабе уделять внимание этой статье страхования, как в работе с крупными корпоративными клиентами, так и с физическими лицами. При этом также будет учитываться социальная обеспеченность населения.

В настоящее нами рассматривается накопительное страхование, т.е. назначается определенная сумма (страховая премия), эта сумма выплачивается клиентом раз в году, ежемесячно, или по частям, в течение нескольких лет (не менее 3 лет). По истечению срока договора, страховая компания выплачивает накопленную часть страховой премии и накопленную денежную сумму от инвестирования накопленной части страховой премии. Это форма страхования имеет схожесть с депозитным накоплением в банке. Основное различие заключается в следующем: если в течение рассматриваемого срока договора с клиентом произойдет страховой случай (смерть или полная утрата трудоспособности), ему кроме страховой премии и начисленных от инвестирования средств за рассматриваемый период, выплачивается (в случае смерти застрахованного страховая выплата выплачивается его законным наследникам) и страховая сумма, тем самым срабатывает фактор социальной защиты.

Однако, как я уже отмечал, для выплаты премий необходимо, чтобы страховая компания инвестировала эти средства. В настоящий момент клиентам этот вид страхования недоступен, что связано с недоверием населения к заключению столь долгосрочного договора. Возможно после возврата индексированных страховых средств населения, оставшихся после распада Союза, у населения проснется некоторая вера к долгосрочному страхо-

ванию. В принципе, договора по страхованию жизни должны заключаться сроком на 10-15 лет. Предлагаемый срок в 3 года - это тот минимум, который может быть привлекательным для самой страховой компании.

**Каких успехов достигла компания в 2004 году?**

2004 год принес с собой и некоторые перемены. Подводя итоги деятельности компании за прошедший год, следует, наверное, отметить прогрессивный тренд по объему собранных страховых премий, оказанию качественных услуг, а также своевременного возмещения убытков. По этим и другим показателям наша компания входит в десятку ведущих страховых компаний Азербайджана.

Рассматривая показатели компании, надо иметь в виду тот факт, что наша компания работает не так давно, как я уже отмечал - с 1998 года. Тем не менее, специалисты компании имеют большой опыт работы в области страхования.

Что касается цифр, то сумма премий (страховых взносов) за 2004-ый год составила 11 892 523 000 манатов. По добровольным видам страхования, в 2004-ом году было заключено страховых договоров от пожаров на сумму 6 055 476 000 манатов, от аварий - 3 643 844 000 манатов, от несчастных случаев - 1 401 799 000 манатов, по транспорту (груз) - 241 000 манатов, по медицинскому страхованию (здоровье) - 76 566 000 манатов. По обязательным видам страхования было привлечено страховых взносов на сумму 714 838 000 манатов.

Страховые выплаты, отражающие уровень исполнения обязательств компании за 2004 год составили 3 127 994 000 манатов. В частности, выплаты по страхованию от пожаров составили 1 320 487 000 манатов. Также было выплачено 1 532 827 000 манатов по обязательствам от аварий, в том числе 714 752 000 манатов по ущербу страхования транспорта (каска) и 818 075 000 манатов - по ущербу от договоров страхования гражданской ответственности перед третьими лицами. Выплаты по договорам страхования от несчастных случаев составили 210 000 манатов. Что касается выплат по обязательным видам страхования, то только по обязательному страхованию гражданской ответственности автовладельцев было выплачено 274 470 000 манатов.

В заключение отмечу, что надежность, оперативность, а также профессионализм в удовлетворении страховых потребностей наших клиентов для нас превыше всего, в результате чего, мы, наверное, и получили премию Caspian Integration Award в номинации стабильность, надежность и ответственность.

*Благодарю Вас за интервью.*



# SIEMENS

## 140 YEARS IN AZERBAIJAN

**SIEMENS GLOBAL NETWORK OF INNOVATION**



Exclusive interview of general director and head of Representative Office of Siemens AG in Azerbaijan Samir Akhundov.

Siemens' Azerbaijan is actively engaged in different sectors and fields. Siemens was a principal pioneer of the electricity industry in Azerbaijan, and up today it remains at the forefront of technological change. Getting back to the history how the company has started operating in Azerbaijan we will see that Siemens' great contribution to Azerbaijan economy and creation of high infrastructure started in the second half of XIX - and beginning of XX centuries.

**Mr. Akhundov, how has Siemens begun its activity in Azerbaijan?**

In 1864 Carl and Walter von Siemens brothers purchased and started the exploration the copper field in Gedabey (Western Azerbaijan) and since that time Siemens' renowned history began in Azerbaijan.

In 1901 Siemens built and handed over

the Bibi-Eibat electric power plant which became the first power plant in Azerbaijan. Since that time the name of Siemens in Azerbaijan and in whole world became a synonym of advanced technologies, scientific progress and steady growth.

Siemens today is the largest electrotechnical concern, world leader in the engineering field for large-scale spectrum of industrial branches and a company which is actively operating in Azerbaijan for about one and the half century. Concern represented in more than 190 countries and joined more than 420.000 employees.

Siemens name is known in whole world. Siemens is innovation, orientation for consumers' needs and global competence. Company were able to gain of great scientific experience in electronic and electrotechnical fields during 150 years of operating and the network of enterprises and representatives of the company were established in the world.

Siemens annual turnover exceeds 74 bn Euro and the large spectrum of products and services offered by company allows to it in staying as a power and competitive during the times of unprofitable economy situations.

**In which fields of Azerbaijani economy does Siemens participate?**

Siemens is to be famous by its traditions and at the same time innovations in different fields of business. We engaged in information science and communication, automation and industrial control, transport and energy. We also provide the customers with the complete medical solutions. The range of our activity is really global. We have great plans regarding development of Azerbaijani market, and this development is impossible without the high qualified and purposeful persons that like to do their job in a creative manner.

Historically Siemens had strong relations

with economic structures of the former Soviet Union but after collapse of USSR our company began to build the direct contacts with the partners in new countries. Signing of historical oil contracts and the growth in economy, including the internal stability in Azerbaijan gave us a chance to open in 1998 local Representation Office. And at present Siemens is most actively presented in the fields of information and communication, energy and Medical solutions.

**Could you please in detail inform us about the mission in the field of information and communications?**

The one of communication department branches - "Communication Mobile Department" of Siemens offers to its customers in Azerbaijan the whole spectrum of facilities, solutions and services for business in cellular connections - mobile phones and accessories, cordless telephones and communication systems, cordless modules, base stations and intellectual networks, switching facilities and others.

Our strategy goal is supporting and further strengthening of leadership as well as in Azerbaijani market of GSM and in cellular communication system market of the third generation. We are interested in long-term cooperation and provided there our local presence. Construction of strategy partnership with Azerbaijani operators of mobile communications provides us with large possibilities for mutual strengthening of positions in our country.

The other department branch of Siemens communications - «Information Communications Network» supplies to Azerbaijani market the new network technologies and high technology solutions for network operators and providers. This branch offers to consumers the whole range of products and services for modern networking business, including the processing and delivering of



set systems of corporate and operator class, switching and transfer equipment, also service and infrastructure.

One of the achievements for 2004 was the opening of Siemens LLC (Limited Liability Company), company in Azerbaijan. The Siemens Communications Group now has a presence in Baku with its own Local Company.

***Does Siemens implement in Azerbaijan any projects in the field of electroenergetics?..***

"Power Generation (PG)" department fulfills the installations and facilities for processing of electric power. Department is ready for supplying to market the equipment for electric power plants with big power that using organic fuel and renewable energy sources, the newest computer-aided systems for control of technologies processes (I&C), engineering services on projecting and construction of electric power plants and also the control system over facilities and components in the process of operation for providing of their safety operation.

Recently Siemens won the tender for construction of combine cycle power plant in Sumgayit. This project will become the largest project of the Concern in our country. There will be installed two gas turbines, two boiler-utilizes and one steam turbine. It means that this power plant will be meeting to the best world analogues in stated field. At present, Azerbaijan is one of the leaders in the field of advanced technologies introduction into energy in CIS and so, the project on building of such kind of constructions will be realized here. Project financing will be provided by leading European banks consortium. The putting into operation of this combine cycle power plant will let to increase of reliability and regular operation of energy system of the country. During the process of plant's construction will be created many new working places, which is very important for Azerbaijan.

It is also necessary to note that there is produced a large-scale spectrum of industrial gas turbines units with different powers at PG factories and plants.

And they are used as drives of pump-and-compressor equipment that is very important taking into consideration the development of the largest oil and gas projects in Azerbaijan.

The other company's department "Power Transmission and Distribution (PTD)" is supplier of equipment, complete solutions and services through reliable and economy power energy transfer from electric power plant to consumer. The main sphere of activity of this department covers the pro-

duction of units and high voltage & medium voltage components, power and distribution transformers, protection digital devices such as Siprotec.

In 2000 there was supplied and adjusted the newest equipment for transmission networks at Absheron peninsula by Siemens within the frame of electric power transfer rehabilitation project financed by KFW (credit totally 30 Mio DM). At present the implementation of the second stage of this project is fulfilled and it is also financed by KFW (credit totally 15 Mio Euro).

Today on the credit side of Siemens also supplement of the equipment and commissioning of substation at Sangachal oil terminal for BP Azerbaijan and also the construction of high voltage substation in Aghdjabadi which does not have its analogue in the country.

***As far as large did find its applications of Siemens discoveries in the field of medicine in Azerbaijan?***

Siemens is traditional supplier of medical equipment to Azerbaijan. Medical division of company is one of the leading departments of Siemens. Medical department today offers the large assortment of medical facilities composed of more than 7.000 products.

Being one of the world leaders in the field of medical equipment, our goal is providing the customers with whole spectrum of services and solutions in the medicine field: ranging from imaging systems for diagnosis and therapy equipment for treatment, electro medical units to IT solutions that optimize workflow and increase efficiency.

Medical department operates at Azerbaijan market of medical equipment for a long time and has an experience in implementation of unique projects for our country. Among them: establishment of Cardiosurgery Department at Central Hospital of Oil Workers and turn-key project of renovation of the Central Clinical Hospital (CCH). CCH rehabilitation has been fulfilled within the frame of financing of the German Bayerische Landesbank (credit totally \$11 Mio).

At the same time among our customers and partners are not only the largest medicine centers, but also private centers and clinics. They are Medi Club, City Hospital, HB Clinic and many others.

Siemens together with local specialists in the healthcare takes care about population's health and works to contribute into formation of country's future providing it with high quality medical facilities relying on professionalism of company's staff operating in Azerbaijan.

***Which mite was contributed by company to development of Azerbaijan - German relations?***

Siemens is active member of the number of the organizations and in particular CIBC (Caspian Integration Business Club), AMCHAM (American Chamber of Commerce in Azerbaijan) and DAWF (Deutsch-Aserbaidshischer Wirtschafts Forder / German - Azerbaijan Economy Assistance Union). Within the frame of these organizations Siemens actively takes part in economy development of Azerbaijan. Particularly in the frame of DAWF with around 50 German and Azerbaijan member-companies there are expanded the Azerbaijan-German economy relations, bilateral relations between Azerbaijan and German businessmen getting direct and German investments are attracted into Azerbaijan.

For last year our activity together with the state structures and officials of the Azerbaijan government has become more active. As example I can bring this fact that DAWF members constantly participate in the business-forums lead by the Ministry of Economic Development Mr. F. Aliyev not only in Baku, but also in the regions of Azerbaijan what is very important for equal development of the country.

The number of members of German-Azerbaijan Business Association increase, the number of German and German-Azerbaijanian JS companies also increase. These companies do business in different areas including IT technologies, industry, oil sector, civil engineering, medical services and etc. Under supporting of DAWF there will be held Azerbaijan-German investments forum in Germany this summer. The appropriate arrangement was achieved during the official visit of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev to Germany.

***How do you see the future of company's presence at Azerbaijani market?***

Siemens has already operated in Azerbaijan for a long time and expanse its presence at local market from year to year. Azerbaijan today provides the foreign investors with wide possibilities in all the fields, and particularly in the sphere of leading innovations. In Azerbaijan existing the great industrial base, wonderful engineers and new generation of excellent managers. These facts created the base of fast growth, perspective and hopeful subdivisions of the multinational Siemens AG concern in our country. For global international company like ours, it is necessary to include all of these into our structure and introduce the elements of our business in Azerbaijan.

*Thanks for your interview.*



# SIEMENS

## 140 ЛЕТ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

**SIEMENS GLOBAL NETWORK OF INNOVATION**

*Эксклюзивное интервью генерального директора и главы азербайджанского представительства компании Siemens Самира Ахундова.*

Компания Siemens осуществляет свою деятельность в различных секторах и отраслях Азербайджана. Siemens был первопроходцем в области электроэнергетики Азербайджана, и до сегодняшнего дня остается на передовых рубежах научно-технического прогресса. Если проследить историю того, как компания начала свою деятельность в Азербайджане, то мы увидим, что Siemens внес весомый вклад в экономику Азербайджана и занимался созданием высокой инфраструктуры начиная со второй половины XIX века - начала XX вв.

*Г-н Ахундов, как начиналась деятельность компании Siemens в Азербайджане?*

- В 1864 году братья Карл и Вальтер фон Сименс приобрели месторождение меди в Гедабее (западная часть Азербайджана) и именно с этого времени началась славная история деятельности Siemens в Азербайджане.

Уже в 1901 году Siemens построила и пустила в эксплуатацию Биби-Эйбатскую электростанцию, которая стала первой электростанцией в Азербайджане. Все это время имя Siemens в Азербайджане, как и во всем мире является синонимом передовых технологий, прогресса и неуклонного роста.

Сегодня Siemens – это крупнейший электротехнический концерн, мировой лидер в области инженерных решений для широкого спектра отраслей промышленности и Siemens - компания, активно присутствующая в Азербайджане уже около полутора столетий. Концерн представлен в более чем 190 странах мира и объединяет свыше 420 тысяч сотрудников.

Имя компании Siemens известно во всем мире. Siemens - это инновации, ори-

ентация на потребности заказчиков и глобальная конкурентоспособность. За более чем 150 лет существования компании накоплен уникальный научный опыт в электронной и электротехнической областях и создана глобальная сеть предприятий и представительств компании во всем мире.

Ежегодный оборот компании Siemens превышает 74 млрд. евро, а широкий спектр продуктов и услуг, предлагаемых компанией позволяет оставаться ей мощной и конкурентоспособной даже во времена неблагоприятных экономических ситуаций.

*В каких областях экономики Азербайджана сегодня широко представлена компания Siemens?*

Siemens славится своими традициями и одновременно инновациями в самых различных областях бизнеса. Мы занимаемся информатикой и связью, автоматизацией и управлением производства, транспортом, энергетикой, мы предоставляем решения в области медицинской техники - спектр нашей деятельности действительно глобален. У нас есть большие планы по развитию азербайджанского рынка, и это развитие невозможно без профессиональных и целеустремленных людей, любящих свою работу и творчески подходящих к решению своих задач.

Исторически сложилось так, что компания Siemens имела прочные отношения с хозяйственными структурами бывшего Советского Союза, однако с момента становления независимых государств начала налаживать прямые контакты с партнерами в новых странах. Подписание ряда исторических нефтяных контрактов, и последовавший вскоре ощутимый подъем в экономике, а также сложившаяся стабильная внутрисполитическая ситуация в Азербайджане, предопределили открытие в 1998 году в Баку представительства компании Siemens. И сегодня компания Siemens в Азербайджане наиболее активно представлена в областях информации и коммуникации, энергетике и медицинской техники.

*Не могли бы Вы подробнее расска-*

*зать о деятельности в области информации и коммуникаций?*

- Одно из подразделений департамента коммуникаций, «Мобильные сети связи и передачи информации» Siemens предлагает своим заказчикам в Азербайджане весь спектр оборудования, решений и услуг для бизнеса сотовой связи - мобильные телефоны и аксессуары, беспроводные телефоны и системы связи, беспроводные модули, базовые станции и интеллектуальные сети, коммутационное оборудование и разнообразные услуги. Наша стратегическая цель заключается в поддержке и дальнейшем укреплении лидерства как на азербайджанском рынке GSM, так и на рынке систем мобильной связи третьего поколения. Мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве и обеспечили здесь свое локальное присутствие. Налаживание стратегического партнерства с азербайджанскими операторами сетей мобильной связи открывает широкие возможности для совместного укрепления позиций в стране.

Другое подразделение департамента коммуникаций Siemens, «Сети связи и передачи информации» поставляет на азербайджанский рынок новейшие сетевые технологии и высокотехнологичные решения для операторов сетей и провайдеров. Это подразделение предлагает заказчикам весь спектр изделий и услуг для современного, мобильного бизнеса, включая производство и поставку комплектных систем корпоративного и операторского класса, коммутационного и передающего оборудования, а также сервис и инфраструктуру.

Одним из достижений в 2004 году стало открытие в Азербайджане компании Siemens LLC (Общество Ограниченной Ответственности). Таким образом, Группа связи Siemens теперь представлена в Баку своей местной компанией.

*Компания Siemens осуществляет в Азербайджане ряд проектов в области электроэнергетики?..*

- Установками и устройствами для про-



изводства электроэнергии занимается департамент "Производство энергии (PG)". Департамент готов к поставкам на рынок оборудования для электростанций большой мощности, использующих органическое топливо и возобновляемые источники энергии, новейшие автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУ ТП), инжиниринговые услуги по проектированию и строительству электростанций, а также системы контроля за оборудованием и компонентами в процессе эксплуатации для обеспечения их безопасной работы.

Недавно Siemens выиграл тендер на возведение в Сумгайите тепловой электростанции. Этот проект станет крупнейшим проектом концерна в нашей стране. На станции будут установлены две газовые турбины, два котла-утилизатора и одна паровая турбина. В техническом отношении электростанция будет соответствовать лучшим мировым аналогам в этой области. На сегодня Азербайджан является одним из лидеров в области внедрения передовых технологий в области энергетики на пространстве СНГ, и не случайно проект по строительству подобного типа сооружений будет реализован именно здесь. Финансирование проекта будет осуществляться со стороны консорциума ведущих европейских банков. Ввод в эксплуатацию электростанции позволит существенно повысить надежность и бесперебойность работы энергосистемы страны. В процессе строительства станции будут созданы многочисленные новые рабочие места, что является немаловажным фактором для Азербайджана.

Необходимо также подчеркнуть, что на фабриках и заводах департамента PG производится широкий спектр промышленных газотурбинных установок различной мощности, применяемых в качестве приводов насосно-компрессорного оборудования, что очень важно, учитывая развитие в Азербайджане крупнейших нефтегазовых проектов.

Другой департамент компании "Передача и распределение энергии (PTD)" является поставщиком оборудования, комплексных решений и услуг по надежной и экономичной передаче электроэнергии от электростанции к потребителю. Основная сфера деятельности этого департамента охватывает производство аппаратов и компонентов высоковольтного и среднего напряжения, силовых и распределительных трансформаторов, защитных цифровых устройств, таких как устройства защиты Siprotec.

В рамках реализации проекта реабилитации передачи электроэнергии, финансируемого KFW (кредит в размере 30 млн. немецких марок), в 2000 году компанией Siemens было поставлено и налажено новейшее оборудование для передающих се-

тей на Абшеронском полуострове. Сейчас идет реализация второй очереди этого проекта, также финансируемого KFW (кредит в размере в размере 15 млн. евро).

Сегодня в активе компании Siemens также поставка оборудования и пуск в эксплуатацию подстанции на Сангачальском нефтяном терминале для компании BP Azerbaijan, а также строительство, не имеющей на сегодняшний день аналогов в Азербайджане, высоковольтной подстанции в Агджабеде.

#### **Насколько широко нашли свое применение в Азербайджане разработки компании Siemens в области медицины?**

- Компания Siemens является традиционным поставщиком медицинского оборудования в Азербайджане. Медицинский департамент компании является одним из ведущих департаментов концерна Siemens. Сегодня медицинский департамент предлагает широчайший ассортимент медицинского оборудования, состоящий более чем из 7 тыс. изделий. Являясь одним из мировых лидеров в области медицинской техники, мы ставим своей целью предоставление клиентам полного спектра услуг и решений в области медицины: от диагностических систем визуализации, оборудования для терапии, электромедицинской аппаратуры до информационных и телекоммуникационных технологий. Использование таких технологий в медицине позволяет комплексно и эффективно управлять рабочими процессами.

Медицинский департамент уже давно и плодотворно работает на азербайджанском рынке медицинской техники и имеет опыт осуществления уникальных для нашей страны проектов. Среди них создание Кардиохирургического Департамента в Центральной Больнице Нефтяников и оснащение «под ключ» Центральной Клинической Больницы (ЦКБ). Реабилитация ЦКБ осуществлялась в рамках финансирования немецкого Beyerische Landesbank (кредит в размере \$11 млн.).

Вместе с тем, нашими клиентами и партнерами являются не только крупные медицинские центры, но и небольшие частные центры и клиники. Среди них, Medi Club, City Hospital, HB Clinic и многие другие.

Предлагая высококачественное медицинское оборудование, опираясь на профессионализм сотрудников компании, работающих в Азербайджане, Siemens вместе с местными специалистами в области здравоохранения заботится о здоровье нации и стремится внести свой вклад в формирование будущего страны.

#### **Какую лепту внесла компания в развитие азербайджано-германских отношений?**

- Компания Siemens является активным членом ряда организаций, в частности CIBC (Caspian Integration Business Club),

AMCHAM (American Chamber of Commerce in Azerbaijan), и DAWF (Deutsch-Aserbaidschanischer Wirtschafts Forder - Германо-Азербайджанский Союз Экономической Помощи). В рамках этих организаций компания Siemens активно участвует в экономическом развитии Азербайджана. В частности, в рамках DAWF, членами которой являются около 50 немецких и азербайджанских компаний, расширяются азербайджано-германские экономические связи, налаживаются двусторонние контакты между азербайджанскими и германскими бизнесменами, привлекаются немецкие инвестиции в Азербайджан.

За последний год заметно активизировались наше совместное сотрудничество с правительством и другими государственными структурами Азербайджана. Как пример, я могу привести тот факт, что члены DAWF являлись постоянными участниками бизнес-форумов, проводимых Министерством Экономического Развития не только в Баку, но также в различных регионах Азербайджана, что в свою очередь является очень важным фактором для равноценного развития страны.

Количество членов Германо-Азербайджанской Деловой Ассоциации увеличивается, количество германских компаний и совместных германо-азербайджанских предприятий постоянно растет. Эти компании строят свой бизнес в различных регионах, в сферах IT технологий, промышленности, медицинских услуг, гражданском строительстве, нефтяном секторе и т.д.

При поддержке DAWF этим летом в Германии будет проведен Азербайджано-Германский инвестиционный форум. Договоренность об этом была достигнута в ходе прошлогоднего официального визита президента Азербайджана Ильхама Алиева в Германию.

#### **Каким Вам видится дальнейшее присутствие компании на азербайджанском рынке?**

Siemens уже длительное время работает в Азербайджане и год от года только расширяет свое присутствие на местном рынке.

Сегодня Азербайджан открывает двери для инвесторов во всех областях, в частности в сфере передовых инноваций. В Азербайджане существует прекрасная производственная база, замечательные инженеры, а так же выросло новое поколение отличных менеджеров, что создало базу для основания и быстрого роста перспективного и многообещающего подразделения, мирового концерна Siemens на территории нашей страны. Для нас, глобальной международной компании, имеет смысл все это встроить в свою структуру и привнести в Азербайджан элементы своего бизнеса.

Благодарю Вас за интервью.



# CATEL IS THE FIRST CDMA OPERATOR IN AZERBAIJAN

## CATEL JV INTRODUCES THE THIRD GENERATION WIRELESS TELECOMMUNICATION SYSTEM



Exclusive interview of Chief Executive Director of Joint Venture Catel, Mr. Sadig Humbatov.

**Mr. Humbatov, Catel JV operates in the Azerbaijan telecommunication market by about 7 years. Has stated period justified your hopes from the goals point of view that were set ahead of company?**

- CATEL JV has provided with wireless telecommunication services in Apsheron peninsula, including Baku and Sumgayit since 1998 on the base of license given by the Ministry of Communication of Azerbaijan. JV established between Azerbaijan and American Consortium OMCL on parity base. Now, CATEL JV has high qualified staff totally 120.

Whereas CATEL was beginning its mission there has already existed some telephone operators. For taking of place in the telecommunication market CATEL offered to its subscribers new wireless digital telecommunication connection that meets to all modern standards.

From the beginning of activity CATEL JV considered of the service introducing which provide the subscribers with reliability and access. We can list them the operative subscribers' service, simplifying of documentation, different rates packet

corresponding to subscribers' required requirements, presenting of many basic and additional services, saving of telephone number across the subscriber in case of address changing and so on.

Since August 2003 CATEL JV introduced in Azerbaijan the CDMA system. So, there were recognized the telephones of the third generation CDMA made by Huawei.

The system was so elaborated that promote the using of both cellular and stationary set.

During the shortest time CATEL JV's coverage zone has been significantly expanded and today the users of CDMA cellular are able to use the high qualitative services in the territory of Baku, Absheron peninsula and also in Sumgayit. CATEL JV plans till the end of year to coverage by its services the majority regions of Azerbaijan.

We have recently opened new telephone station designed for 50.000 subscribers, at the same time there were ordered the enough quantity of base stations for providing with communication in whole territory of Azerbaijan.

The first station will be set in Gandja. For its realization there has already received the required permission on behalf of the Ministry of Communication and Information Technologies. Until the end of year CDMA system will be introduced in 10 more regions of the country.

At present, CATEL JV provides its services of wireless telephone through terminals and telephone set correspond to different demand and terms. The following terminals are included: fixed CDMA adjustable for address, 3G CDMA stationary (table), portable 3G CDMA for autos and portable (pocket) 3G CDMA. Through the portables 3G CDMA terminals the subscribers will be able to use telephone, internet – DATA-services and the location does not matter and within the coverage zone.

**Which operations are fulfilled by Catel for improvement of conversations quality and internet connections of subscribers?**

- At initial stages Catel provided with services through wireless equipment which required direct line of sight between the Base Station and subscriber's terminal. In result of skyscraper construction there were some problems with providing of services via testate equipment. Since 2003 Catel updated its network due to equipment of the third generation – 3G CDMA that gave the opportunity to make present the service in whole Absheron peninsula, including Baku and Sumgayit. This network does not require the line of sight, so subscriber can use own terminal outdoor and indoor.

The base of CDMA technologies provided with presenting of high quality voice and internet services. Except of others there exists at CDMA system a high technological measure for increasing of voice transmission quality. At the same time our specialists operate under the network optimization that also permit in making better of voice and internet services quality.

Since 2003 in the telecommunication market of Azerbaijan was introduced new services though which along with voice we can render for consumers the high qualitative internet connection. At present company provides with DATA services up to 153 Kbit/s.

Presently, Catel JV launched part of numbers with following indexes 447, 448 and 418. From subscribers quantity increasing we will go on the operation by getting of new indexes.

**Which successes have your company achieved during last year? What are the first feelings from level expansion of provided services via CDMA?**



- Last year was very remarkable for us. Company's subscribers quantity in 2004 reached 15.000. In 2004 3G CDMA system's opportunities were expanded. In result 67% of total level of selling made 3G CDMA terminals. It proves that subscribers prefer new system and agree with its quality and services level.

I would like to pay your attention that the level of 3G CDMA terminals' electromagnetic radiation is low that permit in providing of ecologically safety services. The world is aware about the technique and ecology preferences of CDMA system. Because of stated preferences the United States and Europe transmitted to the system. Taking into consideration that sovereign Azerbaijan accepted the integration course to Europe the new system has a real chance of development in our Republic.

***CDMA is a new system, what will it be able to offer for subscribers in future?***

- Due to CDMA system the subscriber is able to use the new services. In base of new system there are many extra services which will be presented to our subscribers. For instance, Online Games service will let at the same time to subscribers in future located in different places to play the game. These games will be located in our server and both of CATEL users will have opportunity to play the same game, correspondence with each other and make the video conference through the set with video camera. At present we operate over it mutually with company-supplier.

In the nearest time CATEL JV will present to users of vehicular communication in addition of already existed the new access and profitable services in comparison with the other working in Azerbaijan operators of vehicular communication. For example, there is planned in the midyear the enlarging of opportunities of provided SMS, MMS and some other services.

We render to subscribers the services regarding the transmission of sound, facsimile, internet and modem connection. Future company's plans are the operations which necessary for launching and expansion of roaming. The system is accessed the address change, prohibition of incoming and outgoing calls.

CDMA system is inherited the technology possibilities of speed dial of subscriber's number from three figures. CDMA technologies are also used the PTT system (push-to-talk). The stated



service will be commissioned during the nearest three-four months. In future we plan the further expansion of services within the frame of CDMA system. We believe that in the nearest time these services will be claimed by our consumers.

***How the rates for negotiation with using of CDMA network are profitable?***

- Initially, I would like mention that terminals have already been brought to Azerbaijan and they operate both in GSM and CDMA system. Basically these are portable telephones. But they are not able to operate simultaneously but it is possible the transmission from one to another.

Concerning the rates then the international calls are fulfilled on the level of approved Rates Counsel and the Ministry of Communication and IT. With VAT the minute of conversation with city telephones is 294 AZM, the feedback - 147 AZM. Inside of CDMA system the minute of conversation with VAT is 125 AZM.

At present, the subscriber does not need to come to CATEL's subscriber department for payment of company's services and increasing of its balance - the payment is implemented via International Bank of Azerbaijan and in the nearest time the process will be fulfilled through all banks and post departments of the country.

Besides CATEL company provides to subscribers with debit express-cards due to which the subscriber will be able to increase its balance. For execution of the operation subscriber will need to call to stated at express card number and according to manual to dial the stated

at the card 14-marking code. Express-cards at 50.000, 100.000 and 200.000 AZM are available in post departments, banks and etc. JV subscribers are able in future to fulfill the payment through the Internet. For its implementation is necessary to visit the CATEL's URL ([www.catel.az.com](http://www.catel.az.com)).

***As we aware CATEL uses the other systems of leading telecommunication technologies too?..***

- One of them is wireless communication system MultiGain Wireless (MGW). This network is ideal mean of communication in the city conditions with overlaid cable opportunities, new building of housing estate, separate territories where is impossible to provide with communication via simple telephone line, at meeting, exhibitions and so on. The utilized CATEL JV wireless system of communication MGW was made by Alvarion with using of high figures technologies.

Moreover, company renders the services of cable communication. So, there are used at ALCATEL and Huawei stations the equipment RSU, RSM and UTStarcom. In thickly habitable territories the scyscrapers are equipped with telephone cables and through the Base Station the subscribers receive the service of simple telephone cable. The subscriber utilizing this type of service receive the high qualitative telephone services, facsimille, modem connection in 56 Kbit/s, dedicated line and so on. The Base Stations are linked with CATEL office via microwave radio. New system is available for subscribers located in such settlements of Baku City as Yeni Yasamal, Biladgary, Garachukhur, I.Ismailov and Hovsany.



# ПЕРВЫЙ CDMA-ОПЕРАТОР В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

## СП CATEL ВНЕДРЯЕТ БЕСПРОВОДНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Эксклюзивное интервью главного исполнительного директора совместного предприятия CATEL Садига Гумбатова.

*Г-н Гумбатов, СП CATEL функционирует на телекоммуникационном рынке Азербайджана около 7 лет. Оправдал ли этот период Ваши надежды с точки зрения целей, которые были поставлены перед компанией?*

- СП CATEL предоставляет беспроводные телекоммуникационные услуги на Абшеронском полуострове, включая Баку и Сумгайыт, с 1998 года на основе лицензии, выданной со стороны Министерства связи Азербайджана. СП создано между Азербайджаном и американским консорциумом OMCL на паритетной основе. Сейчас коллектив СП CATEL насчитывает 120 человек, в основном высокопрофессиональных работников.

В то время, когда CATEL начинала свою деятельность, в Баку уже действовали несколько телефонных операторов. Чтобы найти свое место на телекоммуникационном рынке, CATEL предложил абонентам новую - беспроводную цифровую телекоммуникационную связь, отвечающую современным требованиям.

С самого начала деятельности, СП CATEL предусмотрела к внедрению услуги, которые обеспечивали бы абонентам надежность и доступность. К ним можно отнести такие услуги, как оперативное обслуживание абонентов, упрощение документации, разнообразие тарифных пакетов соответствующих требованиям абонентов, предоставление многочисленных основных и дополнительных сервисов, сохранение телефонного номера за абонентом в случае изменения адреса и др.

Начиная с августа 2003 года, СП CATEL внедрило не имеющую аналогов в Азербайджане систему CDMA. Тем самым впервые в Азербайджане были представлены телефоны третьего поколения CDMA производства компании

Huawei. Система разработана таким образом, что позволяет использовать как мобильные, так и стационарные аппараты.

В течение короткого времени зона покрытия CATEL была значительно расширена и сегодня пользователи мобильной системы CDMA могут пользоваться высококачественными услугами на территории Баку, Абшеронского полуострова, а также в городе Сумгайыт. СП CATEL планирует до конца текущего года охватить своими услугами большинство регионов Азербайджана.

Недавно нами была открыта новая телефонная станция, рассчитанная на 50 тыс. абонентов, одновременно заказано достаточное количество базовых станций, предназначенных для обеспечения связи на всей территории Азербайджана. Как первый шаг - первая станция в регионах будет установлена в городе Гяндже. Для этого уже получено соответствующее разрешение от Минсвязи и информационных технологий. До конца года услуги системы CDMA будут внедрены еще в 10 регионах страны.

В настоящее время СП CATEL предоставляет услуги беспроводной телефонии посредством терминалов и телефонных аппаратов, соответствующих различным требованиям и условиям. Сюда входят следующие терминалы: устанавливаемый по адресу 1G CDMA, стационарный (настольный) 3G CDMA, портативный 3G CDMA для автомобилей и портативный (карманный) 3G CDMA. Абоненты могут получать телефон, интернет и DATA-услуги посредством портативных 3G CDMA терминалов, где бы они ни были, в пределах зоны охвата.

*Какие работы ведутся CATEL для улучшения качества разговоров и интернет-соединения абонентов?*

- На начальных этапах CATEL предоставляло услуги посредством беспроводного оборудования, которое требовало

непосредственной прямой видимости между Базовой Станцией и абонентским терминалом. В результате появления многочисленных высотных зданий в городе возникали проблемы с предоставлением услуг посредством этого оборудования. С 2003-го года CATEL обновил свою сеть с помощью оборудования третьего поколения - 3G CDMA, что дало возможность предоставлять услуги на всем Абшеронском полуострове, включая Баку и Сумгайыт.

Основы CDMA-технологий обеспечивают предоставление высококачественных голосовых и интернет-услуг. В отличие от других систем, в системе CDMA существуют высокотехнологичные способы для повышения качества передачи голоса. Наряду с этим, наши специалисты постоянно ведут работу по оптимизации сети, что также позволяет улучшать качество голосовых и интернет-услуг.

С 2003 года на телекоммуникационном рынке Азербайджана была внедрена новая услуга, посредством которой наряду с голосом, мы можем оказывать клиентам высокоскоростную интернет-связь. В настоящее время компания предоставляет DATA-услуги до 153 кбит/сек.

В настоящее время СП CATEL ввела в эксплуатацию часть номеров с индексами 447, 448 и 418. С увеличением количества абонентов мы продолжим работу по приобретению новых индексов.

*Каких успехов достигла компания в прошлом году? Каковы первые ощущения от расширения уровня предоставляемых услуг посредством системы CDMA?*

- Прошлый год был для нас очень примечательным. Количество абонентов компании в 2004 году достигло 15 тыс.

В том же 2004 году были расширены возможности системы 3G CDMA. В результате, 67% от общего уровня продаж составили 3G CDMA терминалы. Это еще раз доказывает, что абоненты





отдают предпочтение новой системе и довольны качеством и уровнем услуг.

Хотел бы обратить Ваше внимание на тот факт, что уровень электромагнитного излучения 3G CDMA-терминалов очень низок, что позволяет предоставлять экологически безопасные услуги. В принципе, как технические, так и экологические преимущества системы CDMA известны всему миру. Из-за этих преимуществ США и страны Европы ускоренно переходят на эту систему. Поскольку суверенный Азербайджан принял курс по интеграции в Европу, новая система имеет реальные шансы развития в нашей Республике.

**CDMA – это совершенно новая система, что нового она может предложить абонентам в будущем?**

- С помощью системы CDMA абонент получает возможность использования новыми услугами. В базе новой системы имеется в наличии множество дополнительных услуг, которые будут представлены нашим абонентам. Например, сервис Online Games, позволит в будущем абонентам, находящимся в разных местах, параллельно играть в игры. Причем эти игры будут расположены на нашем сервере и оба CATTEL-пользователя будут иметь возможность играть в одну игру, переписываться и даже проводить видео-конференцию посредством аппаратов с видеокамерой. Сейчас мы работаем над этим с компанией-поставщиком.

В ближайшее время СП CATTEL представит пользователям мобильной связи, в дополнение к уже существующим, новые доступные и выгодные услуги, в сравнении с другими действующими в Азербайджане операторами мобильной связи. К примеру, к середине года планируется расширить возможности предоставляемых SMS, MMS и ряда других услуг.

Мы оказываем абонентам услуги по передаче звука, факсимильной связи, интернет-связи, модемное соединение. В будущие планы компании входят работы, необходимые для внедрения и расширения роуминга. Системе доступны функции переадресации, запрета на входящие и исходящие звонки.

Системе CDMA присущи технические возможности короткого набора номера абонента из трех цифр. В технологиях CDMA также используется система PTT (push-to-talk), эта услуга будет введена в эксплуатацию в течение ближайших трех-четырех месяцев.

В будущем мы планируем и далее расширять услуги в рамках системы CDMA. Мы верим, что в ближайшее



время эти услуги будут востребованы нашими клиентами.

**Насколько выгодны тарифы на переговоры с использованием сети CDMA?**

- Для начала хотелось бы отметить, что в Азербайджан уже завезены терминалы, которые работают как в системе GSM, так и CDMA. В основном это переносные телефоны. Но одновременно они работать не могут, можно переходить от одной системы к другой.

Что касается тарифов, то международные звонки осуществляются на уровне утвержденных Тарифным Советом и Министерством связи и информационных технологий. С учетом НДС минута разговора с городскими телефонами обходится клиенту в 294 манат, обратная связь - 147 манат. Внутри системы CDMA минута разговора с учетом НДС стоит 125 манат.

В настоящее время клиенту нет необходимости приходить в абонентский отдел CATTEL для оплаты услуг компании и увеличения своего баланса - оплата осуществляется посредством Международного Банка Азербайджана, а в ближайшее время этот процесс будет осуществляться посредством всех банковских и почтовых отделений страны.

Помимо этого, компания CATTEL предоставляет клиентам дебетовые экспресс-карты, при помощи которых абонент может увеличить свой баланс. Для выполнения этой операции абоненту достаточно позвонить по указанному на его экспресс карточке номеру и согласно инструкции набрать указанный на карточке 14-значный код. Экспресс-карты стоимостью 50.000, 100.000 и 200.000 манат можно приобрести в от-

делениях почты, банков и т.д. Абоненты СП могут в будущем также осуществлять оплату через Интернет. Для этого нужно посетить сайт компании CATTEL ([www.catel.az.com](http://www.catel.az.com)).

**Насколько нам известно, CATTEL использует и другие системы передовых телекоммуникационных технологий?..**

- Одна из них - беспроводная система связи MultiGain Wireless (MGW). Эта сеть является идеальным средством связи в городских условиях с перегруженными кабельными возможностями, новопостроенных жилых массивах, на отдаленных территориях, где невозможно обеспечить связь путем обыкновенной телефонии, на собраниях, выставках и т.д. Используемая СП CATTEL беспроводная система связи MGW была произведена компанией Alvarion, с использованием высоких цифровых технологий.

Помимо этого, компания оказывает услуги кабельной связи. Для этого на станциях ALCATTEL и Huawei используют оборудование RSU, RSM и UTStarcom. В густозаселенных территориях высотные здания оснащаются телефонными кабелями, и посредством Базовой Станции абоненты получают сервис обычного кабельного телефона. Абонент использующий этот вид сервиса получает высококачественные телефонные услуги, факсимильную связь, соединение модема в 56 кбит/сек, выделенную линию и т.д. Базовые станции соединяются с офисом CATTEL посредством радиореле. Новой системой могут пользоваться абоненты таких поселков города Баку, как Йены Ясамал, Баладжары, Гарачухур, И.Исмаилов и Говсаны.



# HIGH TECHNOLOGIES FOR AZERBAIJAN



Exclusive interview of general director of OmniTel Eldaniz Gasimov.

**Mr. Gasimov, your company is young but it has already could recognize itself in telecommunication market as a reliable partner...**

It is true that OmniTel was established at the beginning of 2004. Company began its mission from selling and setting of stationer cordless telephones' system for using in house conditions and autos. Turning point for company became the signing of agreement with Catel JV, according to which OmniTel became the master distributor of JV. Since that time OmniTel began to fulfill the selling, advertising and production's marketing and Catel JV services which firstly introduced in Azerbaijan CDMA mobile system. Such kind of procedure is practiced in the world. Company introducing the services does not sell them itself. The difference is that we are not only the distributor and the master distributor. I.e. we will appoint the dealers and distributors ourselves. And the process has already begun.

OmniTel company's structure developed in accordance with demands of modern market and gives the possibility to population in suing of CDMA system. Company's staff is high qualified due to

which there was done big work on creation of distributor and dealer network. Company's plans are the opening of Express-Centers in the Azerbaijan regions for providing with all services spectrum for customers, beginning from purchasing of new telephones and its connecting to technique service and payment for the telephone conversation. The stated Express-centers had already been functioned in three places of Baku City and Sumgayit. There will be provided for customers at Express Centers with full services package (connecting to system, payment, repairing, representing to subscriber the information, connecting of extra services). At that Express-Centers will be opened at the same time with directional transmitters.

During the shortest time CDMA network covering was expanded and at present, the users of CDMA mobile system are able to use with high qualitative services in the territory of Baku, Apsheron peninsula, including Sumgayit. Until the end of present year, there is planned to provide

with CDMA services the majority regions of Azerbaijan.

**Will there be reflecting to Karat L.T. mission the receiving from CDMA-operator of master distributor status?**

As you aware, we began our operation with Karat LT and fulfilled the selling of cellular like Maxon at markets. Thanks to Karat LT, now we are the master distributors.

Karat LT got the great place at the market by selling of cellular. We are continuing to work under the new projects. Till the end of year we plan to introduce new projects at the cellular market of Azerbaijan. Negotiation process is so long and difficult process in this connection, innovations will be introduced there.

At that time our company jointly with Catel feels itself as the first operator of CDMA network. It is new for Azerbaijan. Now, the world is going to pass to CDMA system. At that moment the CDMA successfully introduced in the countries of Europe, Baltic, also United States of





America (7 operators) and Russia. CDMA covering makes approximately 40% of the worldwide vehicular communication market.

There are some features in CDMA which lack in network of other cellular operators. It is new technology and technologies, which are developed. There will be introduced the shocks services that will have great importance for Azerbaijan.

We would like to mention that as in case of Maxon sold by Karat the radiation of vehicular communication means of CDMA are minimal. If in case of Maxon the percentage of GSM facilities was 80%, then in case of CDMA this figure is 10-20%.

**How does the company's rate policy will be made?**

Since receiving of master distributor status OmniTel and Catel achieved mutual understandings regarding the providing on free of charge base approximately 20 types of additional services. As against of network of other cellular operators the billing – system (responds to subscribers' conversation system) of CDMA network will also be providing with extra functions. In comparison with the other serving vehicular communication operators in Azerbaijan it is possible to note that additionally to existent, in the nearest time the users of CDMA vehicular communication will be recognized with new acceptable and profitable services.

In the nearest future we will complete the operation by simplifying of payment for conversations. Subscribers will receive opportunity to fulfill the payment through the internet and credit cards.

Concerning the price formation of tariff scale in CDMA network I would like to emphasize that as against of other cellular operators the tariffs for conversations will be different. Our tariffs for international negotiations are less of existent. I guess that it will have positive reflection to subscribers, which can account its budget. In spite of this fact we plan to reduce the tariffs in further for international conversations, including the tariffs for in-house. Our company does not follow the aim to receive of momentary profit. We are ready to reduce of planning profit from entering of new technologies in Azerbaijan for Azerbaijani people is able to use the high technologies everywhere.

**Are you ready for competition in new market?**

We have never said that only we would operate in new market. Probably, there will be the companies which continue the introducing of CDMA technology. We will



compete with them. For the shortest time CDMA completely covered Baku, Sumgayit, Apsheron with its peninsulas. At present, the largest oil companies operating in offshore wish use CDMA system.

Today, OmniTel together with Catel specialists participate in laborious operation by determination of new places of transmission stations. At present time, there has already defined the location of station in Gandja. Stations are considered for serving of 50.000 telephone subscribers. Now, the quantity of CDMA network subscribers exceeds 18.000. OmniTel is not going to increase the quality of subscribers more than the power of their transmission stations. At that moment, there was purchased 50 transmission stations for the regions of country by CDMA operator. I think that it will be enough for full covering of Azerbaijan territories by CDMA system. There is planned to complete the installation of stated stations in the regions of country till the end of year. We are opening company for cooperation with all types of dealers' networks.

**Regarding the apparatus of communication?**

Concerning the cellular than we have already brought all production of such kind of largest companies. We fulfill the comparative policy of price to these apparatus and I can assure you that our apparatus will be cheap. The matter is fact that as against of manufacturer plants of GSM apparatus the CDMA apparatus should be certified and it will influence to their cost.

Firstly, the system of sliding object glass of camera permitting to receive clearer image was used in CDMA cellu-

lar. With the aim of more less cost receiving for supplying equipment the negotiation are continued with the plant-manufacturers of stationary apparatus and telephones for autos.

**You talked about innovations in CDMA networks, what are they implied?**

There is planned to introduce 6 new types of services. SMS became the first. Firstly, we plan the introducing in Azerbaijan of MMS service for transmission of digitized video image.

Today, the connecting of all subscribers to CDMA network is \$23.

For owners of cellular are offered 4 packages:

|         | service payment |
|---------|-----------------|
| Image   | - \$5,          |
| Expert  | - \$10,         |
| Premium | - \$15,         |
| Ideal   | - \$70,8.       |

For owners of stationary apparatus (including apparatus for auto) are offered 3 packages:

|             | service payment |
|-------------|-----------------|
| Optimal 300 | - \$5,          |
| Optimal 900 | - \$15,         |
| Universal   | - \$23.         |

CDMA technology also allows supporting the Internet and DATA-services allowing to receive up to 153 kb/s.

Thanks for your interview.



# ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АЗЕРБАЙДЖАНА

Эксклюзивное интервью генерального директора компании OmniTel Эльданиза Гасымова

*Г-н Гасымов, возглавляемая Вами компания молодая, но уже успела зарекомендовать себя на телекоммуникационном рынке как надежный партнер...*

- Действительно, компания OmniTel была образована в начале 2004 года. Свою деятельность компания начала с продажи и установки стационарных беспроводных телефонных систем, предназначенных для использования в домашних условиях и автомобилях. Переломным для компании днем стало подписание соглашения с СП Catel, согласно которому компания OmniTel стала мастер дистрибьютором СП. С этого момента компания OmniTel вплотную занялась продажей, рекламой и маркетингом продуктов и услуг СП Catel, внедрившей с августа 2004 года не имеющую аналогов в Азербайджане мобильную систему CDMA. Такая процедура практикуется во всем мире. Компания, внедряющая услуги, сама их не продает. Отличие заключается лишь в том, что мы не просто дистрибьютор, а мастер дистрибьютор.

То есть мы сами будем назначать дилеров и дистрибьюторов. Процесс уже начался.

Структура компании OmniTel разработана в соответствии с потребностями современного рынка и дает возможность населению в полной мере пользоваться преимуществами системы CDMA. В компании работают высококлассные специалисты, благодаря которым была проделана огромная работа по созданию дистрибьюторской и дилерской сети.

В планы компании входит открытие Экспресс - центров в регионах Азербайджана, чтобы клиенты там получали полный спектр обслуживания - начиная от покупки нового телефона и его подключения до технического обслуживания и оплаты за телефонные



разговоры. В трех местах города Баку и в Сумгаите уже функционируют Экспресс - центры компании. В Экспресс - центрах клиентам будет предоставляться полный пакет услуг (подключение к системе, оплата, ремонт, выдача абонентской информации, подключение дополнительных услуг). Причем Экспресс - центры в регионах будут открываться одновременно с передающими станциями.

В течение короткого времени зона покрытия сети CDMA была значительно расширена и сегодня пользователи мобильной системы CDMA могут пользоваться высококачественными услугами на территории Баку, Абшеронского полуострова, а также в городе Сумгаит. До конца текущего года планируется охватить услугами CDMA большинство регионов Азербайджана.

**Отразится ли на деятельности Karat L.T. получение статуса мастер дистрибьютор от CDMA-оператора?**

- Как Вы знаете, мы начинали работу с компанией Karat L.T. и продавали на рынке сотовые телефоны марки Махон. То, что мы сегодня мастер дис-

трибьюторы - это заслуга повседневной работы компании Karat L.T.

Karat L.T. занял достойное место на рынке продаж мобильных телефонов. Мы продолжаем работать над новыми проектами. До конца года планируем внедрить новые проекты на мобильном рынке Азербайджана. Переговорный процесс - это довольно долгий и трудоемкий процесс, в связи с этим будет внедрен ряд новшеств. В настоящее время наша компания совместно с компанией Catel чувствует себя первым оператором сети CDMA. Это для Азербайджана нечто новое. Сейчас мир желает перейти на систему CDMA. В настоящее время система CDMA успешно внедрена в странах США (7 операторов), Европе, России, Прибалтийских странах. Охват CDMA составляет около 40% общемировой территории рынка мобильной связи.

В системе CDMA есть особенности, которые не передашь в сети других мобильных операторов. Это новая технология, а технологии, как известно не стоят на месте, и постоянно развиваются. Нами будут внедрены шоковые услуги, что имеет огромное значение



для Азербайджана. Хотелось бы подчеркнуть, что, как и в случае с телефонами Махон, продаваемыми компанией Karat L.T. радиация мобильных средств связи CDMA минимальна. Только, если в случае с Махон процент воздействия составлял 80% от средних GSM - аппаратов, то в случае с телефонами CDMA - это 10-20%.

**Каким образом будет выстроена тарифная политика компании?**

- С получением статуса мастер дистрибьютор, компании OmniTel и Catel достигли взаимопонимания относительно предоставления на бесплатной основе около 20 видов дополнительных услуг. В отличие от сети других мобильных операторов, биллинг - система (реагирует на систему разговора абонентов) сети CDMA также даст дополнительные функции. В сравнении с другими действующими в Азербайджане операторами мобильной связи могут отметить, что в ближайшее время пользователям мобильной связи CDMA в дополнение к уже существующим, будут представлены, новые доступные и выгодные услуги.

В ближайшие дни мы завершим работу по упрощению оплаты за разговоры. Абоненты получают возможность производить оплату посредством интернета и кредитных карточек.

Что касается ценообразования тарифной сетки в сети CDMA, отмечу, что в отличие от других мобильных операторов, тарифы на разговоры будут различными. Наши тарифы на международные переговоры ниже существующих. Думаю, это окажет позитивное воздействие на абонентов, умеющих рассчитывать свой бюджет. Несмотря на это, мы планируем и далее

снижать тарифы на международные переговоры, в т.ч. планируем снизить тарифы и на существующие внутренние переговоры. Наша компания не преследует цель - получить сиюминутную прибыль от внедрения новых технологий в Азербайджане, чтобы азербайджанский народ повсеместно использовал высокие технологии.

**Вы готовы к конкуренции на новом рынке?**

- Мы никогда не говорим, что только мы будем работать на этом рынке. Наверное будут компании, которые продолжат внедрять технологию CDMA. Мы будем конкурировать. Как я уже отметил, за короткий промежуток времени система CDMA полностью охватила Баку, Сумгаит, Абшерон вместе с островами. Сегодня крупные нефтегазовые компании, работающие на море, желают использовать систему CDMA.

Сегодня компания OmniTel вместе со специалистами Catel участвует в кропотливой работе по определению новых мест передающих станций. В настоящее время уже определено месторасположение станции в городе Гянджа. Станции рассчитаны на обслуживание 50 тыс. абонентов. В настоящее время количество абонентов сети CDMA превышает 18 тыс. Компания OmniTel не намерена увеличивать количество абонентов свыше возможностей передающих станций. В настоящее время CDMA-оператором закуплено 50 передающих станций для регионов страны. Думаю, что этого будет достаточно, чтобы полностью охватить территорию Азербайджана системой CDMA. До конца года планируется завершить установку этих станций в регионах страны.

**Как обстоят дела с аппаратами связи?**

- Что касается мобильных аппаратов, то мы уже завезли всю продукцию крупных компаний. Мы ведем сравнительную политику цены на эти аппараты, и могу Вас заверить, что наши аппараты будут дешевле. Дело в том, что в отличие от заводов-изготовителей GSM-аппаратов, аппараты CDMA должны пройти определенную сертификацию, что отражается, в конечном счете, на их стоимости.

Отмечу, что впервые система подвижного объектива фотоаппарата, позволяющая получить более четкое изображение, применена на мобильных аппаратах CDMA.

С целью получения низкой стоимости привозимого оборудования продолжаются переговоры с заводами-изготовителями стационарных аппаратов и телефонов для автомобилей.

**Вы говорили о новшествах в сети CDMA, что они подразумевают?**

- Всего в ближайшем будущем планируем внедрить 6 новых видов услуг. Первой из них была внедрена SMS-услуга. Впервые в Азербайджане планируем полноценное внедрение услуги MMS, подразумевающей передачу цифрового видеозображения.

Сегодня подключение всех абонентов к сети CDMA обходится в \$23.

Владельцам мобильных телефонов предложены 4 пакета:

| абонентская плата |           |
|-------------------|-----------|
| IMAGE             | - \$5,    |
| EXPERT            | - \$10,   |
| PREMIUM           | - \$15,   |
| IDEAL             | - \$70,8. |

Владельцам стационарных аппаратов (включая аппараты для автомобилей) предложены 3 пакета:

| абонентская плата |         |
|-------------------|---------|
| OPTIMAL 300       | - \$5,  |
| OPTIMAL 900       | - \$15, |
| UNIVERSAL         | - \$23. |

Технология CDMA также позволяет поддерживать Интернет и DATA услуги позволяющие получать до 153 kb/s.

*Благодарим Вас за интервью.*



# WE WANT TO BE PART OF YOUR SUCCESS



Exclusive interview of General Manager of OFFICE SYSTEMS, Mr. Aziz Mammadov.

**Mr. Mammadov, which successes had been achieved by OFFICE SYSTEMS?**

OFFICE SYSTEMS is a group of companies which has worked in the Azerbaijan market since 1991. We have successfully proven to be a reliable supplier of office furniture and equipment. We have dynamically development company and our official turnover for the last 5 years reflects our history, including the difficult periods of mission (look at graph). I am glad that for last years we could save our place in five of leading companies operating in the field of office furniture.

The customers who operate with us are sure in quality of our goods and they know that company has operated for a long time and do not hide its finance turns. Company gives 3 years guarantee for all goods and service included free design, delivery, assembling and installation. Let's imagine that there appears new company which gives 3 years guarantee. I am surprised how this company is able to provide with guarantee for 3 years if after a year it can be closed. For instance, for last year in comparison with 2003, the growth of company's turnover made by around 200%.

We would like to note that the growth conditioned not only by conditions but also with economy growth in the country. Country's management applied many efforts to improvement of business-climate in the country. Office furniture market is barometer of economy development. If it is possible to say so that there is some problems, unstable situation in the country then nobody will open new companies and conformably to get the furniture.

**What are you able to offer to your customers now?**

We have whole spectrum of office furniture - beginning from the plainest computer stands and chairs to Italian furniture of

handicraft from the natural wood. Previously we had never worked with such king of expensive furniture. Now, I signed the contract with Della Rovere. This is the result of negotiation with some of local companies among which OFFICE SYSTEMS have been selected as deserve to represent them in the Azerbaijan market. At present, we implement the negotiation with German manufacturers for supplying of accessories to office furniture.

If we consider the total volume of selling then we operate somewhere in the middle market. We strive not to work with the cheapest furniture because the reduction of price of production means somehow the quality damage. We are not able to do it and so, we give 3 years guarantee to all furniture.

Therefore our main customers are the companies which do not try to save each dollar, and they more try about design's original and production quality. Unfortunately, the major companies are foreign and the major budget organizations oriented as usual for low price. But we are glad that in Q IV of 2004 furnished all five floors of the Ministry of Tax what we cannot say about other State institutes.

**Is there always possible to fulfill the furniture delivering in time?**

There are companies today which make good furniture but they do not fulfill the work in time. It regards not only of furniture. We have elaborated the position five years ago for removing of lack and now we can declare that we do our job in time. We do not afraid of customer's losing when we inform about the exact and real term for production of furniture. We afraid of face lose.

Generally, who don't work of course will not make any mistake. We try to solve immediately any appeared lack.

*Of course, there are probably the original novelties which you did not launch or you are going?..*

Concerning the originality of decisions - our "fad", main direction due to which are attracted our consumers. Majority companies operate with standard furniture is plain rectangular table, dresser, etc.

We established the strong designer group which create for each customer the design on his wish. This is pleasant that some progressive businessmen of Azerbaijan think that furniture is company's name card. We elaborate for them the firm style which should presence in all its present and future subdivisions. It was very progressive decision.

When customer says that our company will make the following business we provide him with advise and offer that if you agree to pay more to 5-10% than for the ordinary furniture then we will be able to create for you the great design. And this design will link only with your company. This is included light spectrum, the figures and furniture installation. I can list the structures for which we were creating our face - British Atlantic, Almara, General Constructions, Ata Holding, BP, in some organizations such as UniBank, Bank Nikoil, UNICEF, ATIB, the design was created not by us but with our participation. There was a case when we completely created the design and now implement the furnishing of new hotel complex.

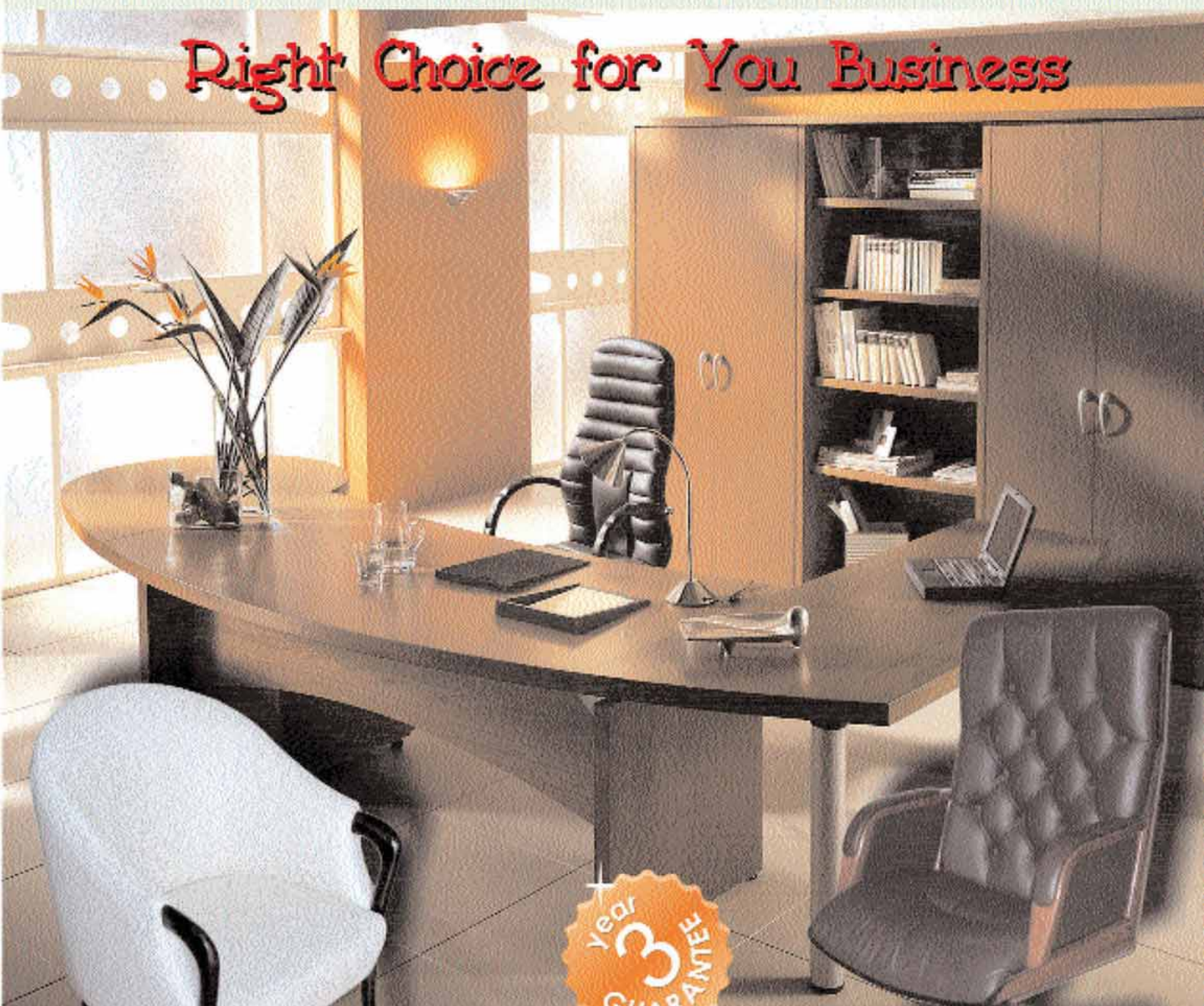
We are today members of such kind of organizations as CIBC, ATIB and AMCHAM. It provides us with more possibilities in contacting with the other companies, members of these associations and allows us to expand our mission, present our services. We are owners of prizes like Millennium Award (Geneva) and Ugur (Baku). Now became the winner of the Caspian Integration Award in nomination of the Best Office Furniture of the Year.



# OfficeSystems

The Best Furniture in Azerbaijan

Right Choice for You Business



Tel: (+994 12) 448-44-11

Fax: (+994 12) 448-31-14

E-Mail: [os@os.azeri-arts.com](mailto:os@os.azeri-arts.com)

Address: Baku, Azerbaijan

9, Ahmad Rajabli str.

[www.os.azeri-arts.com](http://www.os.azeri-arts.com)





# НАШЕ КРЕДО - БЫТЬ ЧАСТЬЮ ВАШЕГО УСПЕХА

Эксклюзивное интервью генерального менеджера компании OFFICE SYSTEMS Азиза Мамедова

**Г-н Мамедов, каких успехов добилась сегодня компания OFFICE SYSTEMS?**

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. У нас динамично развивающаяся компания, наш официальный оборот за последние 5 лет наглядно отражает нашу историю, в т.ч. сложные периоды деятельности (см. график). Меня радует, что в последние годы нам удается быть в пятерке лидирующих компаний, занимающихся офисной мебелью.

Клиенты, которые работают с нами, уверены в качестве нашего товара, они знают, что компания работает давно и не скрывает свои финансовые обороты. На все товары компания предоставляет гарантию в 3 года, а сервис включает в себя бесплатный дизайн, доставку, сборку и установку. Допустим, появляется новая компания, и дает три года гарантии. Меня поражает, как эта компания может давать 3 года гарантии, если может через год закрыться. **К примеру, за прошлый год по сравнению с 2003 прирост товарооборота компании составил около 200%.**

**Хотелось бы отметить, что подъем обусловлен не только нашими усилиями, но и подъемом экономики в стране. Руководство страны приложило максимум усилий, чтобы бизнес-климат в стране улучшился. Рынок офисной мебели - это барометр развития экономики. Если в стране, если можно так выразиться, проблемы, неустойчивая обстановка, то никто не будет открывать новые компании и соответственно обзаводиться новой мебелью.**

**Что Вы сейчас можете предложить своим клиентам?**

У нас представлен весь спектр офисной мебели - начиная от самых простых компьютерных подставок и стульев, до итальянской мебели ручной работы из натурального дерева. Раньше мы с такой дорогой мебелью вообще не работали. Сейчас я подписал контракт с компанией Della Rovere. Это результат переговоров с несколькими местными компаниями, из которых была выбрана OFFICE SYSTEMS, как достойная представлять их на азербайджанском рынке. Данное обстоятельство позволяет сказать, что у нас охвачен весь спектр офисной мебели. В настоящее время мы также ведем перего-

воры с германскими производителями на поставку комплектующих к офисной мебели.

Если рассматривать общий объем продаж, то мы где-то работаем на среднем рынке. Мы стараемся не работать с совсем дешевой мебелью, потому что удешевление продукции говорит о том, что нужно что-то сделать в ущерб качеству. А этого мы сделать не можем, у нас три года гарантии на всю мебель. Поэтому основные наши клиенты – это не те компании, которые стараются сэкономить каждый доллар, а которые больше беспокоятся об оригинальности дизайна и о качестве продукции.

К сожалению, это в основном иностранные компании, большинство бюджетных организаций по-прежнему ориентируются на дешевизну цен. Но нас радует, что в IV квартале 2004 года мы обставили все пять этажей Минналогов, чего конечно нельзя сказать о других госучреждениях.

**Всегда ли Вам удается поставить мебель в оговоренные сроки?**

Сегодня есть компании, которые делают хорошую мебель, но не выполняют работу в обещанные сроки. Это относится не только к мебели. Пять лет назад мы выработали позицию, чтобы устранить этот недостаток – и теперь можем открыто заявить, что делаем работу в назначенный срок. Мы не боимся потерять клиента, когда назначаем точный и реальный срок для изготовления мебели, мы боимся потерять лицо. А в целом – не ошибается тот, кто не работает. В случае недостатков в нашей работе, мы их стараемся сразу устранить.

**Естественно, есть наверно какие-то оригинальные новинки, которые вы внедрили, или собираетесь внедрить?..**

**Что касается оригинальности решений - это наш "конек", это основное**

**направление, чем привлекаются наши клиенты.** Большинство компаний работают со стандартной мебелью - простой прямоугольный стол, шкаф и т.д.

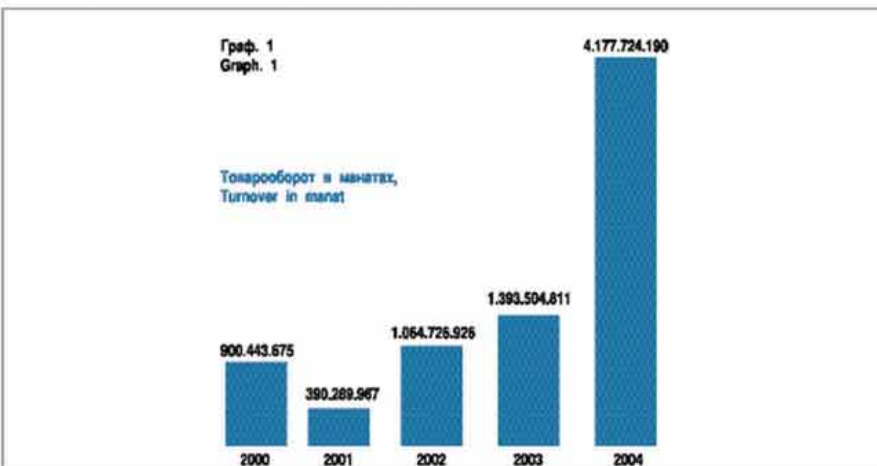
**Нами была укомплектована довольно сильная дизайнерская группа, которая создает для каждого клиента его собственный дизайн.** Отрадно, что некоторые передовые бизнесмены Азербайджана считают, что мебель – это визитная карточка компании. Для них мы разрабатываем фирменный стиль, который должен присутствовать во всех нынешних и будущих его подразделениях. Это было очень прогрессивное решение.

По идее, когда клиент говорит, что наша компания будет заниматься следующим бизнесом, мы сами советуем, что если Вы согласитесь заплатить на 5-10% больше, чем за обычную мебель, то мы можем создать для Вас неповторимый дизайн. И этот дизайн будет связан только с Вашей компанией. Это и цветовая гамма, и решение фигур, размещение мебели.

Я могу перечислить структуры, для которых мы создавали свой облик – это British Atlantic, Almara, General Constructions, Ata Holding, BP, в некоторых организациях, таких как UniBank, Банк Никойл, UNICEF, ATIB, дизайн был создан не нами, но с нашим участием. Был случай, когда мы полностью создали дизайн и сейчас обставляем новый гостиничный комплекс.

**Сегодня мы являемся членами таких организаций, как CIBC, ATIB и AMCHAM.** Это дает нам больше возможностей общаться с другими компаниями, членами этих объединений и позволяет расширять нашу деятельность, презентовать свои услуги.

Мы являемся обладателями премии Millennium Award (Женева) и Ugur (Баку). И сейчас стали победителями премии Caspian Integration Award в номинации Лучшая офисная мебель года.







Address:  
13. Z.Tagiev St. Baku, Azerbaijan AZ1005  
Phone: +994 12 4974116  
Fax : +994 12 4974117  
E-mail: office@azdata.net  
customer@azdata.net  
Http://www.azdata.net

# AZERCCELL-2004



General Manager of "AzerCell Telecom"  
JV: Serdar Canogullari

#### Coverage & subscribers:

At the present "AzerCell Telecom" JV covers 85% of Azerbaijan mobile communication market. Its network covers 73% of the territory of Azerbaijan and due to this 98% of the population use qualitative communication rendered by the operator. For now the number of "AzerCell Telecom" JV subscribers is more than 1. 300.000.

#### Technical equipment:

As the quantitative characteristics of telecommunication "AzerCell Telecom" JV has 8 Home Location Registers (HLR), 2 Subscriber Bases (SB), 7 Mobile Services Switching Centers (MSSC) and 480 Radio Base Stations (RBS).

In 2004 operator installed 106 new RBS in different regions of Azerbaijan and in Baku. In 2005 the company plans to install 3 Base Stations and 180 Radio Base Stations.

#### Roaming:

AzerCell Telecom JV is paying special attention to the development of international communications, in 2004 AzerCell Telecom JVs' subscribers had the possibility to speak through the RoamCELL service within networks of 222 providers in 92-world countries over the world. In January 2005 for the first time in Azerbaijan, AzerCell

Telecom JV established mobile communications with Iran and concluded roaming agreement with "MCI Company" mobile operator.

#### Investments:

In 2004 AzerCell spent \$58,116,302 for the development of communication in Azerbaijan and within 8 years of its activity it spent a total of \$281,765,305 for this purpose. In 2005 AzerCell plans to invest \$76,152,000 to this sector.

#### Taxes:

In 2004 AzerCell Telecom paid \$50,564,301 worth taxes to the government and during 8 years \$144, 925,504. In 2004 3.81% of state budget was formed at the expense of taxes paid by AzerCell Company.

#### "AzerCell Ekspres":

In 2004 "AzerCell Telecom" JV presented to its subscribers completely new type of service called "AZERCCELL Ekspres". "AzerCell Ekspres" brings together three important functions – sales, payment and Customer Service.

#### Tariffs:

The regular novelty introduced by "AzerCell Telecom" JV in this direction is performed by the implantation of new tariff schedule. Now all SimSim subscribers are

to receive an opportunity of scratch-cards purchasing by the same price, but with increased quantity of units. "AzerCell Telecom" JV presented the post-paid subscribers as well. The users of "Ekonom", "Standard" and "Business" packages can speak more and send SMS without additional payment. AzerCell Telecom JV made some other changes in the tariffs for the international calls. This step of the company was aimed at lowering of international tariffs and simplification of all kinds of packages.

#### Services and privilege campaigns:

The provider is keeping its principles of introduction of new, exclusive services for its subscribers. So, from 2004, AzerCell Telecom proposed to subscribers such services as:

- "MultiMeSajCell"
- "ATMOdemeCell and WebOdemeCell"
- "InternetCELL"
- "Dost Tanish, Guzeshtle Danish"
- "FutbolCell"
- "WapCELL and SuretDataCell"
- "101CELL"
- "Welcome and Bon Voyage"
- "GizletCell" (SOCLIR)

#### The lottery campaigns:

During the popular drawing campaign of the AzerCell Telecom JV SIMPRIZ thou-



sands of SimSim subscribers won different prizes. Besides this, 4 Extra SIMPRIZ performing AZM 5 555 555 and 1 Extra SIMPRIZ performing AZM 55 555 555 found its owners among people who did not succeed in SIMPRIZ season.

One of the favorite campaigns of Azercell subscribers was LotoMesajCell. This campaign let all Azercell subscribers win AZM 200 000; AZM 2 000 000; AZM 10 000 000 just by sending SMS to each other.

#### **Charity & Social Activities:**

Azercell Telecom JV, which actively participates in public life of the country, has become a strategic partner of Baku-Tbilisi-Ceyhan project and participated in this capacity at the Caspian Oil and Gas 2004 International Exhibition. In addition, Azercell took an active part in the Bakutel 2004 Telecommunication Exhibition and supported "Global Information Communication Technologies" Conference. Azercell Telecom JV was the communication sponsor of Azerbaijan National team in Summer Olympic Games held in Athens. Azercell organized for its subscribers the great concert program dedicated to May, 28 Republic Day. Concert was held in Republic Stadium named after Tofig Bahramov with the participation of famous Turkish singer Tarkan. The given concert gathered more than 60.000 subscribers of Azercell. Here "Azercell Telecom" JV rewarded its millionth subscriber with the special prize – 1.000.000 units.

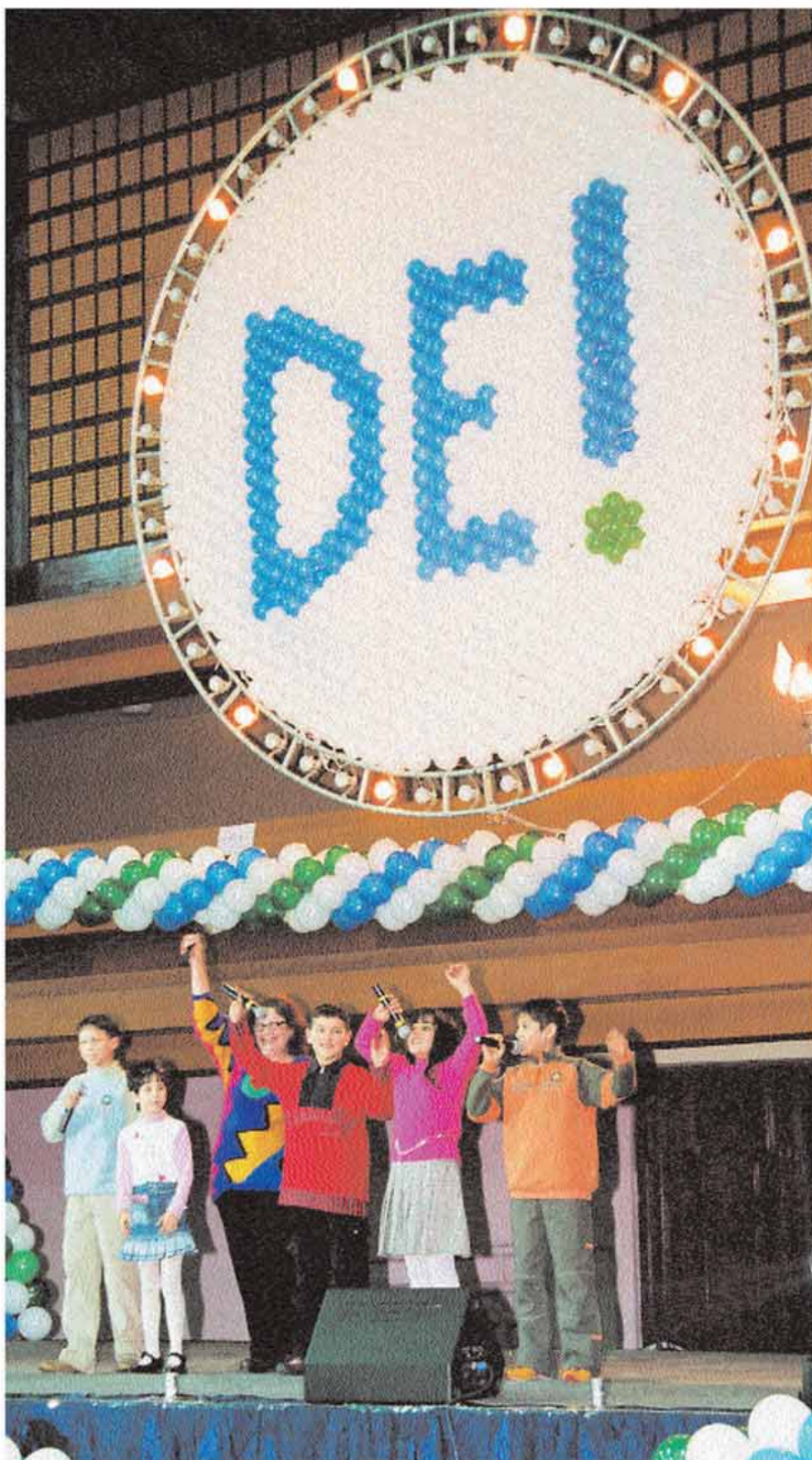
This concert is stuck in memories as the most large-scale and the most powerful measure in Azerbaijan cultural history so far.

The beneficial activity of Azercell Telecom J.V. is directed to the increasing of prosperity of non-sufficiently provided and socially undefended levels of population care about children support of famous musicians, artists and scientists. In the threshold of every holiday Azercell Telecom organizes for "Umid Yeri" children's home ceremonial dinner accomplished with various delicacies and memorable presents and also organizes holiday performances specially for orphans' of different regions of Azerbaijan.

In 2004 Close friend of children Azercell Telecom JV realized one of its biggest projects – "DEI" ("SAY!") dedicated to the December, 31 World Azeris' Solidarity Day.

Here Azercell Telecom JV announced competition among children for the best poem and prose "SAY! LET YOUR POEM BE PASSED WORD BY WORD ALL OVER THE WORLD!".

The main purpose of this competition was to give children and especially to orphans and abandoned children from boarding schools a chance to reveal their talent and to become famous.



The competition winners have been presented with valuable prizes. Beside this the organization of annual scientific and practical conferences at State Oil Academy have become one of the traditional sponsorships of Azercell Telecom JV.

Azercell organized the concert of talented pianist Murad Adigezalzade in Azerbaijan State Philharmonic and sponsored recording of his disk "Azerbaijani Piano Music Selections." New disk of Zulfiya Khanbabayeva "Sensiz" (Without You) and video clip

"Azerbaijan" was released with support of Azercell.

The nearest plans of Azercell Telecom JV include extension of the network capacity, appliance of new technologies and new services as well, to focus internal & external customers, sponsoring, charity, active participation in the social life of the country and many other matters.

Potential of "Azercell Telecom" JV is great and the operator wills to realize it completely in Azerbaijan.

# AZERCCELL-2004

## **Зона охвата, количество абонентов:**

На сегодняшний день AzerCell Telecom контролирует 85% Азербайджанского рынка мобильной связи. Ее сеть охватывает 73% территории республики и благодаря этому 98% населения пользуются качественными услугами мобильной связи, предоставляемыми оператором. На сегодняшний день, число абонентов AzerCell Telecom свыше 1.300.000 человек.

## **Техническое оборудование:**

Для обеспечения услуг связи AzerCell, компанией установлено 8 базовых станций, 2 абонентские базы, 7 АТС мобильной связи и 480 базовых радиостанций. В 2004 году оператор установил в различных регионах Азербайджана и в Баку 106 новых базовых радиостанций. В 2005 компания планирует установить 3 базовые станции и 180 базовых радиостанций.

## **Международная связь:**

AzerCell Telecom уделяет особое внимание развитию международной связи. В 2004 году, абоненты AzerCell с помощью услуги RoamCELL имели возможность пользоваться мобильной связью через сети 222 мобильных операторов в 92 странах мира. А в 2005 году СП AzerCell Telecom впервые в истории Азербайджана установило мобильную связь с Ираном, заключив роуминговое соглашение с оператором "MCI Company".

## **Инвестиции:**

В развитие телекоммуникационной связи в Азербайджане в 2004 году, AzerCell вложил \$ 58.116.302, а за все 8 лет своей деятельности в стране - в целом \$281.765.305. За 2005 год СП AzerCell Telecom пла-

нирует вложить в эту сферу \$76.152.000.

## **Налоги:**

В 2004 году СП AzerCell Telecom выплатило государству налогов на сумму \$50.564.301, за 8 лет - в целом \$144.925.504. В 2004 году общий взнос AzerCell в Государственный Бюджет Азербайджанской Республики составил 3.81%.

## **AzerCell Ekspres:**

В 2004 году СП AzerCell Telecom представил своим абонентам совершенно новый вид услуг под названием AzerCell Ekspres. AzerCell Ekspres сочетает в себе три важные функции - продажу, оплату и обслуживание клиентов.

## **Тарифы:**

Очередным новшеством, примененным СП AzerCell Telecom в интересах абонентов, стало введение нового тарифного графика. Все

SimSim абоненты СП AzerCell Telecom получили возможность приобретать SimSim карту по прежней цене, но с большим количеством контуров. AzerCell Telecom предоставил новые тарифы также и абонентам AzerCell. Пользователи пакетов Econom, Standart и Biznes могут больше говорить и посылать SMS без дополнительной оплаты.

AzerCell Telecom также изменил тарифы на международные звонки. Этот шаг компании направлен на снижение международных тарифов и упрощение использования всех пакетов фактурной линии.

## **Новые услуги:**

Оператор продолжает оставаться верным своим принципам внедрения новых, эксклюзивных услуг. Итак, начиная с 2004 года СП AzerCell Telecom предложило своим абонентам следующие услуги:

- "MultiMeSajCell"



- "ATMOdemeCell and WebOdemeCell"
- "InternetCELL"
- "Dost Tanish, Guzeshtle Danish"
- "FutbolCell"
- "WapCELL and SuretDataCell"
- "101CELL"
- "Welcome and Bon Voyage"
- "GizletCell" (SOCLIR)

#### **Выигрышные кампании:**

Во время популярной выигрышной кампании "Simprizlerle hevesli - ilin beshinci fesli" тысячи SimSim абонентов выиграли различные призы.

Кроме этого, абонентам был предоставлен дополнительный шанс на выигрыш: четыре абонента выиграли Ekstra SIMPRIZ на сумму 5.555.555 манатов и один абонент - Ekstra SIMPRIZ на сумму 55.555.555 манатов.

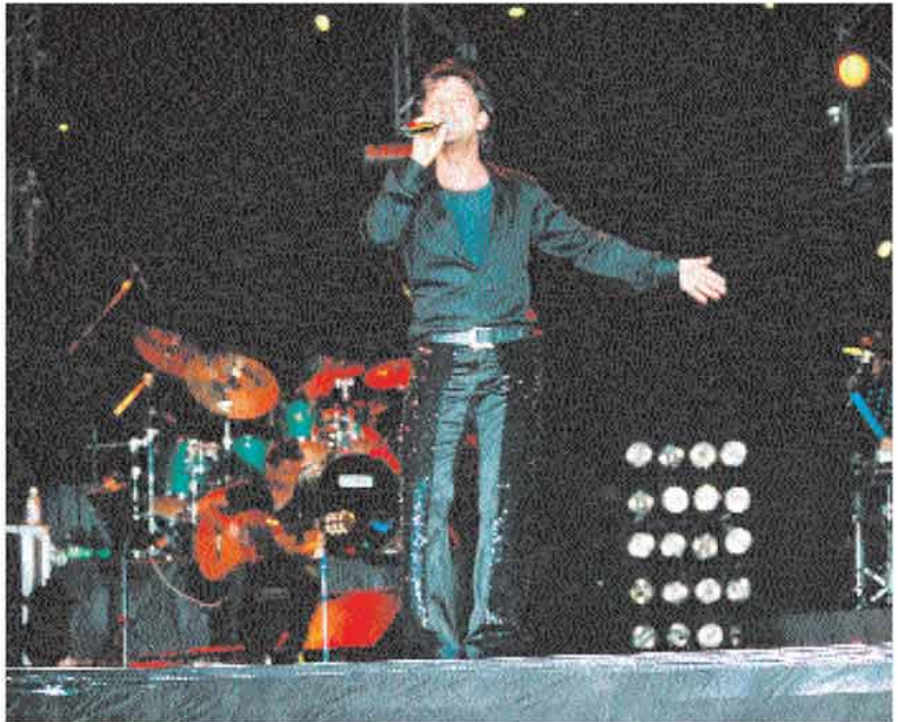
Любимая всеми кампания LotoMesajCell позволила абонентам Azercell выиграть 200.000, 2.000.000 и 10.000.000 манатов. Для этого они должны были просто послать друг другу короткое сообщение.

#### **Общественная жизнь и благотворительность:**

СП Azercell Telecom, активно участвует в общественной жизни страны. В 2004 году Azercell стало стратегическим партнером проекта Баку-Тбилиси-Джейхан выступило на Международной выставке «Каспий Нефть и Газ 2004». Кроме этого, оператор принял активное участие в Телекоммуникационной выставке BAKUTEL 2004 и выступило в качестве спонсора конференции «Глобальные информационно-коммуникационные технологии»

СП Azercell Telecom было телекоммуникационным спонсором Азербайджанской национальной сборной команды на летних олимпийских играх в Афинах.

В связи с 28 Мая, Днем Республики, Azercell преподнес своим абонентам невероятный сюрприз: перед более чем 60.000 абонента Azercell, собравшихся на Республиканском стадионе имени Тофика Бахрамова, с грандиозной концерт-



ной программой выступил известная турецкая поп звезда Таркан.

Здесь же СП Azercell Telecom наградило своего миллионного абонента особым призом – 1.000.000 контуров. Этот концерт останется в истории культуры Азербайджана как самый широкомасштабный проект.

Благотворительная деятельность СП Azercell Telecom направлена на улучшение благосостояния малоимущих и социально незащищенных слоев населения, заботу о детях, так же на финансирование науки, искусства и спорта. Накануне каждого праздника СП Azercell Telecom организует праздничные представления для детей Детского дома «Umid ueri» и дарит им памятные подарки, а также проводит праздничные мероприятия для детей сирот в различных районах Азербайджана.

В конце 2004 года СП Azercell Telecom, близкий друг детей, осуществил один из своих больших проектов, посвященный Всемирному дню солидарности азербайджанцев "DE!". В ходе этого проекта, Azercell организовал конкурс среди детей на лучшее стихотворение и прозу под лозунгом «Скажи! Пусть стих твой облетит весь мир из уст в уста!».

Главной целью конкурса было

дать шанс детям, особенно сиротам и детям из интернатов, выявить свой талант и стать известными широкой общественности. Победители конкурса были награждены ценными призами. Кроме этого, СП Azercell Telecom традиционно спонсирует организацию и проведение ежегодных научно-практических конференций Государственной Нефтяной Академии.

При поддержке СП Azercell Telecom в Азербайджанской Государственной филармонии состоялся концерт талантливого пианиста, Мурада Адыгезелзаде и был выпущен диск «Избранные произведения азербайджанской фортепианной музыки».

Согласно доброй традиции, при поддержке Azercell вышли в свет новый диск Зульфии Ханбабаевой «Сенсиз» и клип «Азербайджан».

В ближайшие планы Azercell Telecom входит расширение емкости сети, внедрение новых технологий и новых услуг, направление услуг на удовлетворение интересов абонентов, спонсорство, благотворительность, активное участие в социальной жизни страны и многое другое.

Потенциал СП Azercell Telecom велик и оператор желает полностью реализовать его в Азербайджане.

# PROFESSIONAL STEPS IN DRILLING



Caspian Drilling Company Limited JV (CDC) established between State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and American GlobalSantaFe Corporation (GSF) has been operating in the Caspian region for 8,5 years. - General Director of JV Shaik Bakirov announced. Over the stated period the company has won the recognition of the largest oil companies and international associations.

## 70 wells for 8 years

Over the period of its activities whilst utilizing the upgraded Semisubmersible Floating Drilling Units (SFDU) "Dada Gorgud" and "Istiglal" CDC has drilled approximately 30 exploration wells at 14 perspective structures and fields, as well as more than 30 predrilling wells in the Caspian. So, since 1997 there have been drilled about 70 wells which average depth 4500-5000 meters that makes generally 300.000 meters of digging. It is a very notable figure for two units taking into account stand-by periods used for upgrade and repair works. (for 8 years the units were idle/stand-by for 2 years).

CDC participated in opening of "Azeri-Chirag-Guneshli" and "Shah Daniz" fields and also discovered the perspective of such fields as "Absheron", "Nakhchivan", "Garabagh", "Ashrafi" and "Dan Ulduzu".

Despite "Dada Gorgud" and "Istiglal" were constructed respectively in the 1980s and 1990s both units have been kept in good operating condition so far. During the period "Dada Gorgud" has been upgraded four times, and "Istiglal" - twice. Suffice it to say that over the time of JV activities an International Independent Company of Offshore Inspection had been invited to evaluate condition of the drilling units to ensure that the requirement of drilling contractor in an impartial evaluation by the third independent company is met. As a result of

regular precautions taken and services maintained the units have been performing operations in compliance with requirements of Global Santa Fe (GSF).

Training is conducted both for expatriate and local drilling personnel. The Company has succeeded in preparing qualified specialists in drilling operations but since "Istiglal" has been on stand-by commencing from August 31, 2004 approximately 90 trained specialists left the Company for other SFDU and platforms installed at FCG and "Shah Daniz" fields. And of course, such a process had a negative impact on Company's operations with reduction of trained personnel on the rigs by 40%. In the meantime the Company hired young engineers among graduates of Oil Academy and SOCAR employees with basic knowledge of English and understanding of drilling business. Presently we have been involved in negotiations with BP Azerbaijan on signing new long-term contracts for both units. The key aspects of those contracts have been already stipulated. The contract works will commence by 1 August 2005. CDC is confident that newly hired personnel will cope with any drilling challenges.

## Drilling market in the Caspian

The perspectives of geological survey in the Caspian shelf for SFDU are very low. The volume of operations for such units is not that high. "Dada Gorgud" and "Istiglal" could be rather effectively involved in drilling operation in the deepwater sections of Caspian at about 700 meters depth. Both units are mobile and fast for implementation of those operations.

If we carefully consider the drilling market for SFDU in the Caspian shelf, it will be obvious that ACG and "Shah Daniz" fields have certain advantages. CDC units at stated fields will be needed after installation of production platform.

"My opinion is if oil price keeps high the operators will opt for SFDU for underwater production operations at "Garabagh", "Ashrafi" and "Dan Ulduzu". Each of them has approximately 40-50 mln tons of fuel equivalent.

When we opened these fields the oil price was low and the production was commercially unprofitable. But today as the oil price increases the infrastructure has grown at the account of oil production from ACG. In this connection the production on fields with low hydrocarbon reserves does not require huge investments. It is our future, because both of our units are able to produce oil underwater", - said Shaik Bakirov. The field of greater interest for

"Dada Gorgud" and "Istiglal" is "Kapaz", "Yalama" (in case of successful results of the first prospecting well drilling), "Nakhchivan", "Zafar"- "Mashal", Alov-Sharg and the perspective areas in the Iranian sector of the Caspian. Both units can be effectively used for prospecting operations in Kazakhstan sector of the Caspian up to 70 meters of the sea depth. All those plans make company optimistical about the future.

## Investments perspectives

All foreign companies have already defined how far it is profitable and good for them to operate in Azerbaijan. Foreign people who moved here a couple of months ago tend to like Baku and wish to stay for longer periods. There is a good climate in Baku and the city is in no way inferior to any European city. There are good schools and the conditions for living are better and prices are cheaper than in Europe and the USA. Certainly major companies encounter some negative cases of state barriers but such problems are existent everywhere in the world. The largest investments into floating drilling rigs in the Caspian region are accompanied by some element of hazard. The hazard is geographical if there is a lack of new perspective structures and in this case it will be difficult to revert the invested capital. Since the Caspian Sea is a closed region and demobilization of drilling units into other oceans and seas is expensive some new rigs should be constructed. This is the only investment problem in drilling business.

"It seems to me that there is time to introduce the drilling vessels in the Caspian region and not units. Their movement will be much easier. Therefore, investments into floating drilling means are not perspective", - he said.

But in spite of all GSF has incorporated in its personal strategy activities in the Caspian Sea and as a result the Company is to sign a new contract with BP on provision of drilling service.

"I think that oil business should turn out beneficial for Azeri population. Without this all those operations on development and production of oil are not even necessary. There is a feeling that people see the benefits from oil and gas production and it will increase even greater in future.

At present the priority subject in oil business of Azerbaijan is a process of nationalization, i.e. replacement of expatriate specialists by local ones. As a result, reduction in number of expensive expatriate specialists will bring to increase of our revenues," - Shaik Bakirov

# ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ В БУРЕНИИ

СП Caspian Drilling Company Limited (CDC), созданное между Государственной Нефтяной Компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР) и американской компанией GlobalSantaFe Corporation (GSF) функционирует в Каспийском регионе 8,5 лет, - заявил генеральный директор СП Шаик Бакиров. За этот период компания добилась признания крупных нефтяных компаний и международных ассоциаций.

## 70 скважин за 8 лет

За период деятельности, CDC используя модернизированные полупогружные плавучие буровые установки (ППБУ) "Дада Горгуд" и "Истиглал" пробурила на Каспии около 30 разведочных скважин на 14 перспективных структурах и месторождениях и более чем 30 предрилинговых эксплуатационных скважин. Таким образом, начиная с 1997 года, было пробурено около 70 скважин, средняя глубина которых варьируется в пределах 4500-5000 метров, что составляет в целом около 300 тыс. метров проходки. Для двух установок - это очень хороший показатель, с учетом простоев, времени на модернизацию и ремонт (За 8 лет установки простаивали в целом около 2 лет).

CDC непосредственно участвовало в открытиях месторождений "Азери"-Чираг-"Гюнешли" и "Шах Дениз", а также выявило перспективность таких месторождений как "Абшерон", "Нахчыван", "Карабах", "Ашрафи" и "Дан Улдузу".

Несмотря на то, что базовое происхождение ППБУ "Дада Горгуд" и "Истиглал" относится к 80-90 годам, до сих пор обе установки находятся в отличном состоянии. Естественно, что за этот период только "Дада Горгуд" модернизировалась 4 раза, а "Истиглал" - 2 раза. Достаточно сказать, что за все время работы СП, Независимое Международное Общество Морской Инспекции, приглашающее для оценки состояния буровых установок по заказу бурового подрядчика как третью независимую компанию, оценила их состояние очень высоко - приблизительно к максимальному уровню. Это является результатом постоянной профилактики и обслуживания этих установок, осуществляемой согласно системе поддержки буровых установок компанией Global Santa Fe (GSF).

Подготовка и тренинг буровой команды одинаково ведется как для иностранных, так и местных кадров. Компания подготовила высококвалифицированных специалистов в области бурения, но в связи с тем, что установка "Истиглал" с 31 августа 2004 года простаивает, около 90 подготовленных специалистов были потеряны для компании, ввиду их перехода на другие ППБУ и плат-

формы, которые устанавливаются на месторождениях АЧГ и "Шах Дениз". И это очень негативно повлияло на работу компании, поскольку составило около 40% от численности буровой команды. На их места отобраны молодые инженеры - выпускники Нефтяной Академии и сотрудники ГНКАР, преимущественно имеющие базовое знание английского языка, а также понимание бурового дела.

На сегодняшний день мы ведем переговоры с компанией BP Azerbaijan о заключении нового долгосрочного контракта на использование обеих установок. Основные ключевые моменты этих контрактов уже оговорены, начало работ ожидается к 1 августа. В CDC уверены, что к этому времени новая укомплектованная команда будет готова выполнять любые буровые заказы.

## Буровой маркет на Каспии

Перспективы геологоразведочных работ на Каспийском шельфе для ППБУ очень скудны, объем работ для таких установок не велик. Сразу надо отметить, что для буровых работ на Каспии в глубоководной части моря до 700 метров эффективнее использовать "Дада Горгуд" и "Истиглал". Обе эти установки являются мобильными и быстрыми для ведения таких работ.

Если внимательно рассматривать буровой рынок для ППБУ на каспийском шельфе, очевидно, что привилегии имеют месторождения АЧГ и "Шах Дениз". Установки CDC на этих месторождениях будут востребованы даже после установки добывающих платформ.

"Я думаю, что если цена нефти останется на высоком уровне, очень скоро дальновидные компании решат использовать полупогружные буровые установки для подводной добычи на месторождениях "Карабах", "Дан Улдузу", "Ашрафи". Каждый из них содержит около 40-50 млн. тонн нефтяного эквивалента. Когда мы открыли эти месторождения, цена на нефть была низкая и добыча коммерчески была невыгодна.

Но сегодня цена нефти повышается, в непосредственной близости от этих месторождений построена инфраструктура по добыче нефти с АЧГ. В связи с этим, добыча на месторождениях с малыми запасами углеводородов не требует крупных инвестиций. Это тоже наше будущее, поскольку обе наши установки приспособлены заниматься подводной добычей нефти", - подчеркнул Шаик Бакиров.

Большой интерес для установок "Дада Горгуд" и "Истиглал" представляют месторождения "Кяпаз", "Ялама" (в случае успешных результатов бурения первой разведочной скважины), "Нахчыван", "Зафар"-Машал", "Алов"-Шарг" и перспективные пло-

щади в иранском секторе Каспия. Обе установки можно эффективно использовать для разведочных работ и в казахстанском секторе Каспия до глубин моря 70 метров. Все перечисленное дает возможность компании с перспективой смотреть в будущее.

## Инвестиционные перспективы

Все иностранные компании уже определились насколько выгодно и полезно им оставаться и работать в Азербайджане. Иностранные граждане, проживая более 1-2 месяцев, влюбляются в Баку, у них возникает желание остаться жить здесь. В Баку очень удобный климат, причем город ничем не отличается от Европы, имеются хорошие школы и условия проживания, дешевая повседневная продовольственная корзина, нежели в Европе и США. Конечно же, очень многие компании встречаются здесь с негативными случаями, государственно-чиновничьи барьерами, но эти препоны есть по всему миру.

Естественно, что вложение крупных инвестиций в плавучие буровые средства в Каспийском регионе сопровождается большим риском. Риск этот географический, если отсутствуют новые перспективные структуры невозможно получить быстрое возвращение вложенного капитала, а Каспийское море - это закрытый регион и демобилизация буровых установок в другие океаны и моря обходится настолько дорого, что дешевле построить там новую установку. Это единственная помеха для инвесторов по морскому буровому делу.

"Мне кажется, что в Каспийском регионе пора внедрять буровые суда, а не установки. Их легче ввозить и вывозить. Поэтому желание вкладывать инвестиции в плавучие буровые средства выглядит не очень перспективно", - подчеркнул Ш.Бакиров.

Но, несмотря на все это, GSF определился в собственной стратегии по части Каспийского моря и в результате находится на стадии подписания нового контракта с BP по оказанию бурового сервиса.

"Я думаю, нефтяное дело должно приносить пользу азербайджанскому народу. Я не думаю, что без такого результата нам нужна разработка и добыча нефти. Уже сейчас видно, что население чувствует плоды от нефтегазодобычи, а в недалеком будущем эта отдача станет возрастать. В настоящее время первостепенной задачей в области нефтяного дела Азербайджана, который является кузницей нефтяников - это скорейшая национализация отрасли, т.е. замещение иностранных специалистов местными и тем самым за счет сокращения таких дорогостоящих специалистов увеличится доход Азербайджана", - резюмировал Ш.Бакиров.

# QUALITY, ASSORTMENT AND ECOLOGICAL SAFETY MAKE A BASIS OF OUR ACTIVITY

**NATIONAL MANUFACTURER HAS OUSTED THE WORLD LEADING COMPANIES FROM MARKET**



**Caspian Energy: Mr. Hassanov, your company exists for more than 11 years, please, tells us, what you have reached and whether you are satisfied with the results of the work done:**

**Aydin Hassanov:** Thank you for the question. We must state at once that we can never be satisfied otherwise it will mean stagnancy, stop at the reached. Nevertheless, I would like to note that our company has been really existing for about 11 years. Within such quite a short period of time our company which started its activity possessing only several employees as a staff has grown into a large production complex associated with the biggest state chemical plants and scientific-research centers of the world. Already in the first five years in conditions of the rigid competition and counteraction we managed to oust all the world leading companies supplying demulsifiers for oil-producing industry and completely won the Azerbaijan market. Earlier, before application of our reagents, the share of prepared oil of the first category did not exceed 70% but now this indication show more than 97%. If earlier Azerbaijan imported these reagents from Germany, USA, United Kingdom and Holland, but nowadays, we ourselves export our production and compete with the companies of the aforesaid countries in the greatest oil-producing states of the Middle East region (Iran, Iraq, Kuwait and United Arab Emirates).

Tests of the oil samples from various oil fields of the world have been conducted a number of times by our science employees

"Alkan Ltd" is a Scientific - Technological Society founded in 1994. Its activity is concentrated in the following directions: scientific - research works, creating and implementation into industry of the new technologies and know-how; production of reagents for oil-producing and oil-refining industries, production of special purpose polyols as well as flexible and rigid foam polyurethanes. The company is open for cooperation with interested partners in order to organize new productions, modernization and implementation of new technologies in the Republic.

in cooperation with the leading scientists of Germany, USA and Russia. We have created an enormous database where the results of those tests are stored and which did a sensation. Comparative analyses were conducted in the laboratories of the competing companies in Southampton and Aberdeen (UK) and also in Frankfurt am Main (Germany). The companies conducting these tests had been considered to be the best manufacturers of the product. Now we are recognized, we are considered with and are wanted to cooperate with.

At present time, scientific - technological society "Alkan Ltd." is a possessor of a number of "know-hows" on new reagents, which have been developed and industrially mastered by us. I think it will also be appropriate to mention that our company is accredited according to ISO 9001:2000 "Quality Management System" and are close to be accredited according to ISO 14001:2000 "Environment Management System".

Naturally, we are proud of the fulfilled work. However, there are higher tops in front, which we are to overcome, there is still a lot of work to do.

**You speak about the reagents manufactured by your company. Would you tell us more about them?**

Yes, when we are speaking about analyses conducted on our reagents we mean not only the whole range of developed production but also about the chemicals successfully implemented into industry. To be more exact, about the following products:

1) Demulsifiers for cleaning and preparation of crude oil. A number of demulsifiers types have been developed, both for oil cleaning while extraction and for additional cleaning at oil-refineries. Oil from different fields is unique by its physico-chemical properties, and our employees use an individual approach for each case. The result of such approach is satisfaction of all clients' require-

ments. The consumption of our reagents is small but the rate of cleaning is high and maximally deep.

2) Reagents of Alkan - 2000 type or as oilmen call it Progress - 2000 have been developed by our specialists and successfully used since 2000. These reagents are for well bore treatment, wells cleaning and increase of oil production. These reagents are especially significant for treatment of exhausted and old wells with the aim of increasing of their production and recovery of oil fields.

Besides, the inter-repair periods of oil-producing well equipment are considerably prolonged which is an additional and very important aspect from the economical point view.

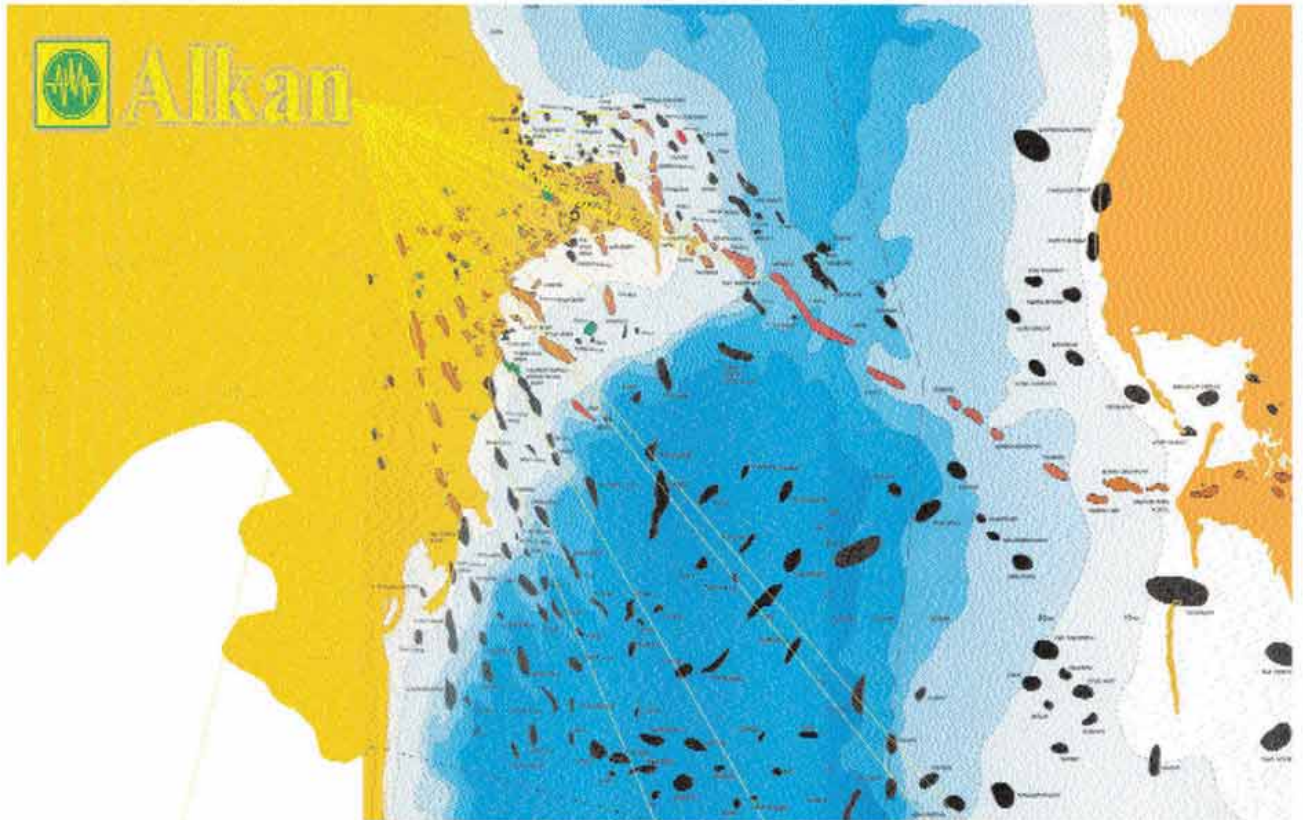
We can bring concrete figures: economical effect from our reagents use (mainly, additional oil production) only for the period of 2004 made 5 milliard of manats at "Neft Dashlari", 6 milliard of manats at "28 May" and 1 milliard at "Absheronneft" oilfields. Similar indications can be brought for the other oil fields.

3) "Alkanon R - 7" - is a reagent speeding up oil transportation through pipelines. Using this reagent, pipeline companies and oil-refineries increase output capabilities of pipelines without increasing pressure and diameter of pipelines and without installation of additional and expensive pumping equipment. Pipeline output after application of our reagent is 35 - 40% higher.

4) Surfactants-reagents for washing of oil polluted soil. It is found that 0,1 water solutions of our surfactants effectively wash out oil from soil with a high degree of pollution (10-20% and more).

Besides, we have developed and produce in association with the state plants a number of high molecular compositions of special purpose and polyethers for production of flexible and rigid foam polyurethane, which are successfully exported to Russia, Turkey and Iran.





**What are the main priorities of development of the company?**

The question of development priorities is the most important for us now. There are a lot of perspectives open for us, and it is very important to which exactly we shall give our preference. Thus, for present, goals of new manufacture establishing and development of new stable and reliable raw materials sources are in front of our scientists. In addition, we have always considered constant quality improvement and increase of the assortment of our products a priority.

**Mr. Hassanov, as you know the question of environmental safety is one of the most important presently. What is the situation with your reagents, do they meet ecological requirements?**

It is true that the environment safety question is the most actual today. Safety of ecology, health and welfare of the populations of the regions where our reagents are used is a matter of outmost significance for us. Due to this very reason an obligatory condition of our activity is scientific-research works estimating sanitary-toxicological properties of our products both while their production and application at oil-field. There is

an ecological policy determined and supported by our company. Observance of all the policy aspects is one of the main requirements for products and personnel. Thus, Association "Ecology" at Ministry of Health of the Azerbaijan Republic, Institute of Physiology and Institute of Microbiology of the Academy of Sciences of Azerbaijan conducted scientific works on study of different properties of the products produced by us and which are widely used now.

I'd like to underline with satisfaction that our reagents proved to be the safest ones according to their sanitary-toxicological properties and their influence on flora and fauna of the Caspian reservoir for they are not accumulated in the live organisms and, what is the most important, they are biodegradable. The significance of such investigation is especially high if one takes into consideration that the Caspian Sea is a closed lake.





# AZFEN J.V.

AZFEN Joint Venture was registered in January 1996 and established by State Oil Company of the Azerbaijan Republic (60% of the statutory fund) and TEKFEN Construction & Installation Inc. of Turkey (40% of the statutory fund).

State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) is involved in all aspects of the petroleum industry associated with exploring, developing and equipping oil and gas fields onshore in Azerbaijan and offshore in Azerbaijan's sector of the Caspian Sea. It is also involved in scientific research, refining and transportation of oil and gas.

Founded in 1957 as a modest engineering consulting company, TEKFEN Construction & Installation Inc. is one of Turkey's leading construction companies and also significant international player with its experienced staff and major construction projects in the Eastern Gulf area, the Caspian region, and the countries including the Russian Federation.

Despite the short time lapse, today when upturn in the national economy is observed, AZFEN JV plays an important role in the development of market relations and execution of large-scale projects in Azerbaijan. Since the date of establishment, AZFEN JV started implementation of significant projects successfully competing with strong foreign companies.

AZFEN JV has participated in many tender procedures and won over 65 contracts. Competence of employees and compliance

with HSE requirements during execution of works has always been the basis of timely and successful completion of projects. HSE has always been a priority for AZFEN JV, which is working to international standards. On January 1999, for a third time, AZFEN JV was awarded for 3 million man/hours without LTIs for pipeline construction.

In a number of projects being presently carried out AZFEN JV participates in Alliance with TEKFEN Construction & Installation Inc. of Turkey. AZFEN-TEKFEN Alliance was awarded by AIOC for their achievement of 13 million man/hours without LTI within Sangachal Terminal Expansion Project in 2004. This award reflects continuous efforts of the company in HSE issues. Improvement of HSE principles is an ongoing objective for the company and this achievement helps to improve the HSE standards. This figure was brought to 17 mln man/hours by the end of 2004. And this is another impressive achievement obtained during construction. This shows that safety principles are complied with from management level to work group level with equal selflessness regardless of work being executed. The principle of "0 resistance" to hazardous works is implemented. No safety issue is compromised.

Within Early Crude Oil Project, in alliance with TEKFEN, AZFEN JV was awarded the following contracts:

- Mechanical, Electrical & Instrumentation works at Sangachal Terminal

- Fabrication and Erection of Crude Oil Storage Tanks at Sangachal Terminal
- Baku-Supsa Oil Export Pipeline - Azerbaijan Section
- Construction of Pumping & Pressure Reduction Stations for Baku-Supsa Oil Export Pipeline - Georgian Section
- Instrumentation Works at Supsa Terminal in Georgia
- Construction of Water Injection Module for Chirag-1 Platform
- Fabrication, Construction & Installation works for facilities within Early Crude Project (Technical Service Contract).

Currently, in alliance with TEKFEN, AZFEN JV is carrying out works for the Sangachal Terminal Expansion Project within Full Field Development of ACG offshore field Phase 1 for storage and further export of oil. Having successfully completed Preliminary Civil Works of the awarded contract, AZFEN-TEKFEN started execution of Main Construction Works at Sangachal Terminal Expansion Project.

Phase 1 of this project was completed at the third quarter of 2004, currently Phase 2 is being executed. The end of 2004 completed 85% of the whole project, including Phase 1 & 2.

In general Scope of Work includes fabrication, construction and installation. Also, project scope of work includes construction of BTC Pump Station (PSA1). At present, pre-commissioning and commissioning phases are being implemented at PSA1. Focus is on installation of Integrated Control & Safety System, telecommunications and commissioning. PSA1 related works have been executed by 98%. Meanwhile, 70% of works related to commissioning certification has already been completed.

In 2002, AZFEN JV, in consortium (ATA) with TEKFEN (Turkey) and AMEC (UK), was awarded C&WP Topsides Fabrication Project within FFD/ACG Phase 1. Before that the companies established a Consortium dedicated especially for mentioned project. Works started on September 18, 2002. Completion of the project is scheduled for the 3rd quarter of 2005.

**Mr. Ismail Mamedov, General Manager of AZFEN JV says:** "CWP Topsides is very important project not only for Companies involved, but also for Azerbaijan Republic. This project is opportunity for AZFEN to obtain experience and practice in offshore construction. Offshore part of works is getting closer and this is a challenge for our





partners and us. We are on the finish line and we will struggle in order to fulfill our obligations in due time." Besides, in 2004 AZFEN

JV together with TEKFEN/Turkey and AMEC/England (ATA Consortium) was awarded for PCWU Platform Topsides Fabrication Project to be installed in Guneshli Field within the Phase 3 of ACG Full Field

Development Project. The Project was sanctioned on the 20th of September 2004 and will be completed for the 1st quarter of 2008.

One of the successful projects of 2004 is Onshore Shah Deniz Gas Terminal Construction Project. The Project is carried out by AZFEN JV together with TEKFEN Construction & Installation Inc. of Turkey. This

Project comprises Construction, Installation, Testing, Pre-commissioning and Commissioning works. The gas produced in the Caspian Sea Shah Deniz gas field will be transported to this Terminal through underwater pipelines and then the Azeri gas will be exported to international markets through export pipeline.

Internationally experienced foreign companies have been involved in the projects being carried out by AZFEN BM. Almost all of the AZFEN JM employees are of Azeri nationality. Thanks to the AZFEN JV workforce, number of local employees and specialists is always high in the projects performed by the company. At present, 75% of general project personnel is local employees. More than 3500 local employees participated in the projects carried out by AZFEN JV in 2004. Furthermore, a number of local subcontractors were involved in the projects which, in its turn, means new work places for the local workforce.

*Note: AZFEN JV was awarded a "Company of the Year 2004" Prize for Construction Works in the field of Fuel-Energy Complex instituted by influential "Consulting & Business" Magazine for the results of the projects carried out during the year.*

## CASPIAN ENERGY<sup>®</sup>

INTERNATIONAL PUBLISHING HOUSE

CASPIAN INTEGRATION  
BUSINESS CLUB



№03(03)/1999;



№01(04)/2000;



№02(05)/2000;



№03(06)/2000;



№01(08)/2001;



№03(10)/2001;



№03(13)/2002;



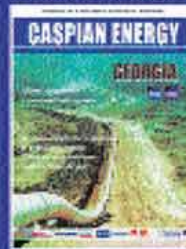
№04(14)/2002,



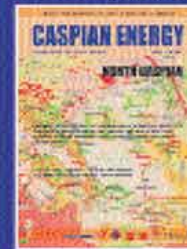
№05(15)/2002,



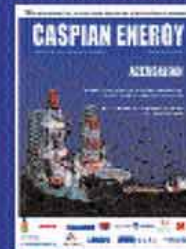
№01(16)/2003,



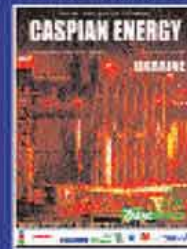
№02(17)/2003,



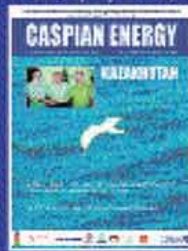
№03(18)/2003,



№04(19)/2003,



№05(20)/2003,



№08(21)/2003;



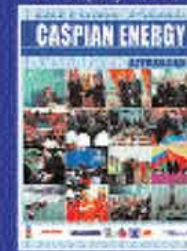
№07(22)/2003 2004;



№01(23)/2004;



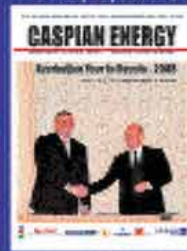
№03(25)/2004;



№04(28)/2004;



№05(27)/2004;



№08(28)/2004 2005;



2002 год - почетный председатель CIBC президент Азербайджанской Республики господин Ильхам Гейдар оглы Алиев (в то время - первый вице-президент ГНКАР).

**Каспийский Интеграционный Деловой Клуб (Caspian Integration Business Club)** - самая крупная и динамично развивающаяся региональная организация, объединяющая в своих рядах более 100 компаний и организаций из 30 стран мира, осуществляющих свою деятельность (или имеющих намерение) на территории государств каспийско-черноморского региона.

CIBC был создан в июне 2002 года при активном участии Международного Издательского Дома "Caspian Energy" и при поддержке крупнейших нефтегазовых компаний.

На данный момент управляющей компанией, для организации работы Клуба объявлена компания Caspian Business Alliance Ltd. Штаб-квартира CIBC находится в Баку - единственная прибрежная столица государства в прикаспийском регионе.

Основная цель CIBC это создание на информационном уровне условий для разработки общей программы по вопросам экономики, политики, энергетики, таможи, налогов, охраны окружающей среды и т.д., реализация различных информационных проектов регионального значения и поддержка диалога между государственными структурами и частным сектором.

В составе Клуба функционируют аналогичные объединения по отраслевому признаку Caspian Energy Petroleum, Gas & Service CLUB, Caspian IT & Communication Club, Caspian Construction & Furniture Club, Caspian Finance, Banking & Insurance Club, Caspian Transport Club, Caspian Auto (Sport & Business) Club, Caspian Agriculture Club.

Члены CIBC подразделяются на почетных, действительных и ассоциативных.

Почетные члены Клуба имеют самые широкие полномочия и возможности в рамках планирования мероприятий и другой информационной деятельности Клуба. Действительные члены Клуба - компании или организации, деятельность которых не противоречит законодательствам государств, на территории которых они функционируют, вносят членский взнос, имеют право избирать и быть избранными руководителями отраслевых клубов, а также право голоса при обсуждении и принятии важных решений в рамках CIBC.

Ассоциативные члены Клуба юридические или физические лица, имеющие ограниченные возможности в рамках CIBC, могут участвовать в обсуждениях, но не имеют право избирать, избираться и принимать решения. Ассоциативные члены в основном выполняют функцию наблюдателей и платят минимальную сумму членских взносов.

В рамках CIBC ежегодно проходит вручение премии CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARDS, в церемонии награждения которой, принимают участие только члены Клуба. Деятельность CIBC освещается на страницах журнала CASPIAN ENERGY, газеты THE LARGE BUSINESS, бюллетеня CE Weekly, журнала "AutoClub", и на веб-странице [www.caspenergy.com](http://www.caspenergy.com) и т.д.



6-9 June 2006

BAKU, AZERBAIJAN

The 13<sup>th</sup> International  
CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
INCORPORATING REFINING AND PETROCHEMICALS

Organisers:



London (IIL)  
Tel.: +44 (0) 20 7596 5233  
Fax: +44 (0) 20 7596 5106  
E mail: oilgas@iil-exhibitions.com



Baku (Iteca Caspian)  
Tel.: +994 12 447 47 74  
Fax: +994 12 447 89 98  
E mail: oilgas@iteca.az



Moscow (IIL)  
Tel.: +7 (095) 935 7350  
Fax: +7 (095) 935 7351  
E mail: luniova@iil-expo.ru

Co-organisers:



Chamber of Commerce  
and Industry of Republic  
of Azerbaijan



Germany (GIMA)  
Tel.: +49 40 235 24 0  
Fax: +49 40 235 24 404  
E mail: gima@gima.de



Turkey (EUF)  
Tel.: +90 212 291 83 10  
Fax: +49 212 240 43 81  
E mail: ilker@ite-turkey.com

[www.caspianoilgas.az](http://www.caspianoilgas.az)  
[www.caspianoilgas.co.uk](http://www.caspianoilgas.co.uk)



**Head Oil and Chemistry Department of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan – candidate of geology-mineralogical science Dadashev M. Rasim**

**Primary activity:** Oil and Chemistry Department in its mission organizes the development of long-term programs for complex problems' solving regarding oil and gas production, oil and gas refinery, petrochemical and chemical industry of the republic with taking into account of high level of cooperation and coordination of their present activity.

**Address:** 68, Lermontov Str., AZ1066, Baku, Azerbaijan  
**Telex:** 142163, BABEK  
**Tel:** (+99412) 492 98 64  
**Tel/fax:** (+99412) 492 81 66



**КАБИНЕТ МИНИСТРОВ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Заведующий отделом нефти и химии Аппарата Кабинета Министров Азербайджанской Республики - кандидат геолого-минералогических наук Дадашев Расим Мусейб оглы**

**Основная деятельность:** Отдел нефти и химии организует разработку долгосрочных программ по комплексному решению проблем развития нефтегазодобывающей, нефтеперерабатывающей, нефтехимической и химической промышленности республики с учетом высокой степени кооперации и координации их текущей деятельности.

**Адрес:** AZ1066, Азербайджан, г.Баку, Ул. Лермонтова, 68  
**Телекс:** 142163, BABEK  
**Тел:** (+99412) 492 98 64  
**Тел/факс:** (+99412) 492 81 66



**Head Mechanical Engineering and Energetic Department of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan - Sayyaf Ismayilov**

**Primary activity:** participation in issues of management and development of energy power field of country, implementation of technical policy in development of mechanical and metallurgical industry, standardization formation and development, metrology and certification in the republic.

**Address:** 68, Lermontov Str., AZ1066, Baku, Azerbaijan  
**Telex:** 142163, BABEK  
**Tel:** (+99412) 492 00 03  
**Fax:** (+99412) 492 98 96  
**E-mail:** sfismajlov@yandex.ru



**Заведующий отделом машиностроения и энергетики Аппарата Кабинета Министров Азербайджанской Республики - кандидат технических наук Сайяф Исмаилов**

**Основная деятельность:** участие в вопросах управления и развития электроэнергетической отрасли страны, проведении технической политики в развитии машиностроительной и металлургической промышленности, формирования и развития стандартизации, метрологии и сертификации в республике.

**Адрес:** AZ1066, Азербайджан, г.Баку, Ул. Лермонтова, 68  
**Телекс:** 142163, BABEK  
**Тел:** (+99412) 492 00 03  
**Факс:** (+99412) 492 98 96  
**E-mail:** sfismajlov@yandex.ru



**Head Economy and Finance-Credit Policy Department of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan – Oktay Akhverdiev**

**Primary activity:** Functional department's responsibilities are the consideration, coordination and preparation of projects regarding Laws, Decrees and Orders of the President of Azerbaijan, resolutions and orders of the Cabinet of Ministers, purposeful and State programs concerning the issues of economy and social development and State budget of the Republic of Azerbaijan. Furthermore, department's responsibilities are included the issues of consideration and preparation of respective documents connecting with ICF, World Bank, Islamic Bank, Asian Bank and other international economy and finance-banking organizations cooperation, preparation and concluding of projects and programs for foreign investments.

**Address:** 68, Lermontov Str., AZ1066, Baku, Azerbaijan  
**Telex:** 142163, BABEK  
**Tel:** (+99412) 492 17 79  
**Tel/fax:** (+99412) 492 74 15



**Заведующий отделом экономики и финансово-кредитной политики аппарата Кабинета Министров Азербайджанской Республики - Октай Ахвердиев**

**Основная деятельность:** Функциональные обязанности отдела заключается в рассмотрении, согласовании и подготовке проектов Законов, Указов и Распоряжений Президента Азербайджана, постановлений и распоряжений Кабинета Министров, целевых и общегосударственных программ, касающихся вопросов экономического и социального развития и государственного бюджета Азербайджана. Кроме того, в обязанности отдела входят вопросы рассмотрения и подготовки соответствующих документов, связанных с сотрудничеством с МВФ, Всемирным Банком, Исламским Банком, Азиатским Банком, и другими международными экономическими и финансово-банковскими организациями, подготовкой заключений по иностранным инвестиционным проектам и программам.

**Адрес:** AZ1066, Азербайджан, г.Баку, Ул. Лермонтова, 68  
**Телекс:** 142163, BABEK  
**Тел:** (+99412) 492 17 79  
**Тел/факс:** (+99412) 492 74 15



## THE MINISTRY OF ENERGY AND MINERAL RESOURCES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN



The Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan – Vladimir Shkolnik,  
Vice-Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan – Lyazzat Kiinov.

**Primary activity:** The activity of the Ministry of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan is the State settlement of the mutual relations of subjects of country's fuel-energy complex. There are the following departments in the competence of the Ministry such as energy power and coal industry, oil industry, gas industry, direct investments to bowels using and nuclear energy.

Address: Astana, Kabanbay batyr st., 22; Tel.: (+3172) 78 68 05; Fax: (+3172) 24 29 35; E-mail: shkolnik@minenergo.kegoc.kz

## МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ И МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Министр энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан - Владимир Школьник.  
Вице-Министр энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан - Ляззат Кинов.

**Основная деятельность:** Деятельность Министерства энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан заключается в госрегулировании взаимоотношений субъектов топливно-энергетического комплекса страны. В ведение министерства находятся департаменты электроэнергетики и угольной промышленности; нефтяной промышленности; газовой промышленности; технологического развития и управления государственными активами; нефтехимической промышленности; прямых инвестиций в недропользовании; ядерной энергетики. В структуру министерства входят комитет по атомной энергетике и комитет геологии и охраны недр.

Адрес: Казахстан, г.Астана, Ул. Кабанбай батыра, 22; Тел: (+3172) 78 68 05; Факс: (+3172) 24 29 35; E-mail: shkolnik@minenergo.kegoc.kz



## STATE COMMITTEE ON FLOATERS UNDER THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Chairman of State Committee on floaters under the President of the Republic of Azerbaijan – Heydar Babayev.

**Primary activity:** State Committee on floaters (SCF) under the President of the Republic of Azerbaijan is the central organ that fulfills adjustment of floaters' market and licensing of professional areas of the present markets, also implement the safety of local and foreign investors' rights at the market of floaters of Azerbaijan. Founded by the State Committee since establishment (December 1999), the infrastructure, legislative base and clarity of floaters' operation market promoted to its further integration with world market of floaters. Under SCF assistance the Azerbaijan's floaters market is estimated as stable, accurately developing average profitable market.

Address: 19, Bul-Bul ave., Baku, Azerbaijan; Tel.: (+99412) 493 50 58; Fax: (+99412) 498 25 59; E-mail: scs@azeuro.net; URL: www.scs.gov.az

## ГОСКОМИТЕТ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Председатель Госкомитета по ценным бумагам при Президенте Азербайджанской Республики - Гејдар Бабаев.

**Основная деятельность:** Госкомитет по ценным бумагам (ГКЦБ) при Президенте Азербайджанской Республики - центральный орган, занимающийся регулированием рынка ценных бумаг и лицензированием профессиональных участников данного рынка, а также защищающий права местных и иностранных инвесторов на рынке ценных бумаг Азербайджана. Созданный Госкомитетом с момента основания (декабрь 1999 года) инфраструктура, законодательная база и прозрачность операций рынка ценных бумаг, способствовали его интеграции с мировым рынком ценных бумаг. При содействии ГКЦБ, рынок ценных бумаг Азербайджана оценивается сегодня как стабильный, нормально развивающийся среднеприбыльный рынок.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, пр. Бюль-Бюля, 19; Тел: (+99412) 493 50 58; Факс: (+99412) 498 25 59; E-mail: scs@azeuro.net; URL: www.scs.gov.az



## THE MINISTRY OF ECOLOGY AND NATURAL RESOURCES OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



The Minister of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan – Husseyngulu Bagirov.

**Primary activity:** The Ministry of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan was established on the basis of the former State Committee on Ecology. The Ministry perceived the functions of several other State bodies: the Departments of Hydrometeorology, Geology, Forestry and Fishery. The Ministry's statutes were adopted by presidential Decree on 18 September 2001.

Address: 100-a Bakhran Aghayev Str., Baku, AZ 1073, the Republic of Azerbaijan;  
Tel/Fax: (+99412) 492-59-07;  
E-mail: mineco@eco.baku.az

## МИНИСТЕРСТВО ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Министр экологии и природных ресурсов Азербайджанской Республики – Гусейнгулу Багиров.

**Основная деятельность:** Министерство экологии и природных ресурсов Азербайджанской Республики было создано на основе бывшего Госкомитета по Экологии. Министерство также переняло функции других Государственных органов, таких как Департаментов Гидрометеорологии, Геологии, Лесоводства и Рыболовства. Статус Министерства был определен Указом президента Азербайджанской Республики от 18 сентября 2001 года.

Адрес: AZ1073, Азербайджан, г.Баку, ул. Бахрама Агаева, 100-а;  
Тел/Факс: (+99412) 492 59 07;  
E-mail: mineco@eco.baku.az



## STATE AGENCY ON STANDARDIZATION, METROLOGY AND PATENTS OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



General Director of the State Agency on Standardization, Metrology and Patents of the Republic of Azerbaijan - Khalida Masimova

**Primary activity:** The State Agency on Standardization, Metrology and Patents has been established by the Decree of the President of the Republic of Azerbaijan under No. 623 dated December 27, 2001. The Agency is the central executive body, forming and executing the state policy in the field of standardization, metrology, certification and protection of industrial property objects.

Address: 124, Mardanov Gardashlary Str., AZ1078, Baku, Azerbaijan  
Tel.: (+99412) 440 51 54; Fax: (+99412) 440 52 24;  
E-mail: smp@azerin.com; URL: www.azstand.gov.az

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ, МЕТРОЛОГИИ И ПАТЕНТАМ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Генеральный директор Государственного Агентства по Стандартизации, Метрологии и Патентам Азербайджанской Республики - Халида Масимова

**Основная деятельность:** Государственное Агентство по Стандартизации, Метрологии и Патентам Азербайджанской Республики создано Указом Президента Азербайджанской Республики за номером 623 от 27 декабря 2001 г. Агентство является центральным органом исполнительной власти, формирующим и проводящим государственную политику в области стандартизации, метрологии, сертификации и охраны объектов промышленной собственности.

Адрес: AZ1078, Азербайджан, Баку, Улица Братьев Мардановых, 124  
Тел: (+99412) 440 51 54; Факс: (+99412) 440 52 24;  
E-mail: smp@azerin.com; URL: www.azstand.gov.az





THE MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Department of entrepreneurship development of the Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan – Alihuseyn Shaliyev

**Primary activity:** Department of entrepreneurship development of the Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan provides by introducing of State adjustment mechanism, development and stimulation supporting to entrepreneurship.

Address: 85, S.Askerova Str., AZ 1009, Baku, Azerbaijan, Tel.: (+99412) 497 60 52, Fax: (+99412) 497 13 52, E-mail: sahibkar@economy.gov.az, URL: www.economy.gov.az

**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Директор Департамента развития предпринимательства Министерства экономического развития Азербайджанской Республики – Алигусейн Шалиев

**Основная деятельность:** Департамент развития предпринимательства Министерства экономического развития Азербайджанской Республики обеспечивает внедрение механизмов государственного регулирования, поддержки развития и стимулирования предпринимательства.

Адрес: AZ 1009, Азербайджан, г.Баку, Ул. С. Аскеровой, 85 Тел: (+99412) 497 60 52, Факс: (+99412) 497 13 52 E-mail: sahibkar@economy.gov.az, URL: www.economy.gov.az



AZERBAIJAN INVESTMENT PROMOTION AND ADVISORY FOUNDATION



Executive director of Azerbaijan Investment Promotion and Advisory Foundation – Emil Majidov.

**Primary activity:** Azerbaijan Investment Promotion and Advisory Foundation was established by the Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan in July 2003. Foundation's main goal is equal sectoral and regional development of economy of country, bringing in and investment promotion for opening of new working places within the frame (with the aim) of reducing of poverty in country, in particular in regions.

Address: "The Government House", 40, U.Hajibayov Str., AZ 1000, Baku, Azerbaijan, Tel.: (+99412) 499 01 47, 499 01 48, Fax: (+99412) 499 01 52, E-mail: office@azerinvest.com, URL: www.azerinvest.com

**ФОНД ПОощРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИИ И КОНСУЛЬТАЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ**

И.о. президента Фонда Поощрения Инвестиций и Консультаций в Азербайджане – Эмил Меджидов.

**Основная деятельность:** Фонд Поощрения Инвестиций и Консультаций в Азербайджане был основан Министерством Экономического Развития Азербайджанской Республики в июле 2003 года. Основная цель Фонда – равномерное секторальное и региональное развитие экономики страны, привлечение и поощрение инвестиций для открытия новых рабочих мест, в рамках (с целью) сокращения бедности в стране, в особенности в регионах.

Адрес: AZ 1000, Азербайджан, г.Баку, Ул. У. Гаджибекова, 40, "Дом правительства", Тел: (+99412) 499 01 47, 499 01 48, Факс: (+99412) 499 01 52 E-mail: office@azerinvest.com, URL: www.azerinvest.com



THE WORLD BANK



Country Manager, Azerbaijan – Ahmed Jehani

**Primary activity:** The World Bank Group has focused on facilitating Azerbaijan's transition to a market economy since the country became a member in 1992. As of February 1 2005 the Bank's active portfolio in Azerbaijan consisted of 15 projects totaling \$353.5 million of which \$191.3 million is undisbursed. In addition, before the end of the year 3 additional loans are expected to be approved: (I) PRSC 1 (about \$20 million), (II) Rural Environment (about \$7 million IDA Credit and \$5 million GEF Grant and \$2.7 PHRD Grant) and (III) Energy Transmission (about \$40-50 million).

Address: 91-95, Mirza Mansur Street, Icheri Sheher, Baku, AZ 1004, Azerbaijan, Tel.: (+99412) 492 19 41, Fax: (+99412) 492 14 79, E-mail: ajehani@worldbank.org, URL: www.worldbank.org

**ВСЕМИРНЫЙ БАНК**

Региональный Менеджер Всемирного Банка по Азербайджану – Ахмед Джехани.

**Основная деятельность:** После включения Азербайджана в состав Всемирного банка в 1992 году, банк стремится способствовать развитию экономического рынка в этой стране. На 1 февраля 2005 года портфель активов ВБ в Азербайджане состоит из 15 проектов на сумму \$353,5 млн., из которых \$191,3 млн. еще не использованы. До конца 2005 года 3 дополнительных займа ожидают своего подтверждения: I - PRSC 1 (около \$20 млн.), II Сельское Хозяйство (около \$7 млн. IDA Credit и \$5 млн. GEF Grant и \$2.7 PHRD Grant), а также III – в Энергетическую отрасль (около \$40-50 млн.)

Адрес: AZ 1004, Азербайджан, г.Баку, Старая Крепость, Ул. Мирзы Мансура, 91-95, Тел: (+99412) 492 19 41, Факс: (+99412) 492 14 79, E-mail: ajehani@worldbank.org, URL: www.worldbank.org



EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT



Senior Banker, Head of Office of EBRD – Raymond Convey.

**Primary activity:** The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) was established in 1991 to support the countries of central and eastern Europe and the former Soviet Union to make the transition to pluralistic democracies and market economies. The EBRD shareholders comprise 61 countries, the European Union and the European Investment Bank. The Bank operates in 27 countries.

Address: Landmark Office Plaza, 96 Nizami Street, Baku AZ 1010, Azerbaijan, Tel.: (+99412) 497 10 14, Fax: (+99412) 497 10 19, E-mail: suprunv@bku.ebrd.com, URL: www.ebrd.com

**ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ**

Глава Бакинского представительства ЕБРР – Раймонд Конвей.

**Основная деятельность:** Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) был создан в 1991 году при поддержке стран центральной и восточной Европы и странами бывшего Советского Союза для осуществления развития плюралистической демократии и экономического рынка. Акционерами ЕБРР являются представители 61 страны, Европейского Союза и Европейского Инвестиционного Банка. Банк функционирует в 27 странах.

Адрес: AZ1010, Азербайджан, Баку, ул. Низами 96, Ландмарк Офис Плаза, Тел: (+99412) 497 10 14/7, Факс: (+99412) 497 10 19, E-mail: suprunv@bku.ebrd.com URL: www.ebrd.com



INGO "INTERNATIONAL MOVEMENT: CASPIAN – PARTNERSHIP FOR THE FUTURE"



President: Dr. of international law - Rustam Mammadov

**Primary activity:** INGO "International Movement: Caspian - partnership for the future" has been registered in June, 7, 2004 to help people, nations around of Caspian Sea to find a common language, do not allow disputed and conflict situations in the Caspian region in various spheres. Try to help to the Caspian region people to respect each other, cooperate, and find common concepts which become moral values for protection of Caspian Sea riches.

Address: İbragimpaşa Dadashov Str. 50. AZ 1069, Tel.: (+99412) 436 24 20, Fax: (+99412) 436 07 45, E-mail: ingo\_caspil@yahoo.com; rustam-mamedov56@box.az

**МНПО «МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ: КАСПИЙ – ПАРТНЕРСТВО ВО ИМЯ БУДУЩЕГО»**

Президент МНПО - доктор международного права Рустам Мамедов

**Основная деятельность:** МНПО «Международное движение: Каспий – партнерство во имя будущего» была зарегистрирована 7 июня 2004 года для того, чтобы помочь народам прикаспийских государств найти общий язык, уважать друг друга, не допустить конфликтных ситуаций в самых разных аспектах, сотрудничать, находить общие понятия, которые станут нравственными ценностями для сохранения богатств Каспия.

Адрес: AZ 1069, Азербайджан, г.Баку, Ул. Ибрагимпаша Дадашева, 50, Тел: (+99412) 436 24 20, Факс: (+99412) 436 07 45, E-mail: ingo\_caspil@yahoo.com; rustam-mamedov56@box.az







## EMBASSY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE REPUBLIC OF LATVIA



Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the Russian Federation in the Republic of Latvia (Former special representative of the president of the Russian Federation on settlement of the Caspian status issues) – Viktor Kaluzhniy.

Primary activity: Protocol about establishment of diplomatic relations between Russia and Latvia was signed in October 4, 1991.

Address: Antonijas, 2, Riga LV-1010, Tel.: +371 7332151, 7220693, Fax: +3717830209, E-mail: rusembas@delfi.lv, URL: www.latvia.mid.ru



## ПОСОЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЛАТВИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чрезвычайный и Полномочный Посол РФ в Латвийской Республике (Экс-специпредставитель президента РФ по вопросам урегулирования статуса Каспийского моря) - Виктор Калужный.

Основная деятельность: Протокол об установлении дипломатических отношений между Россией и Латвией подписан 4 октября 1991 г.

Адрес: LV-1010, Латвия, Рига, Ул. Антошаса, 2, Тел: (+371) 733 21 51, 722 06 93, Факс: (+371) 783 02 09, E-mail: rusembas@delfi.lv, URL: www.latvia.mid.ru

## EMBASSY OF THE UNITED STATES OF AMERICA IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the United States of America in the Republic of Azerbaijan – Reno Harnish

Primary activity: US Embassy operates in Azerbaijan since 1992. Diplomatic relations with Azerbaijan were established in 1991.

Address: 83, Azadlig ave., Baku, Azerbaijan  
Tel.: (+99412) 498 03 35/36, Fax: (+99412) 465 66 71, URL: www.usembassybaku.org



## ПОСОЛЬСТВО СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чрезвычайный и Полномочный Посол США в Азербайджане – Рино Харниш

Основная деятельность: Посольство США в Азербайджане функционирует с 1992 года. Дипломатические отношения с Азербайджаном были установлены в 1991 году.

Адрес: Азербайджан, Баку, Пр. Азадлыг, 83, Тел: (+99412) 498 03 35/36, Факс: (+99412) 465 66 71, URL: www.usembassybaku.org

## EMBASSY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of the Republic of Kazakhstan in the Republic of Azerbaijan – Andar Shukputov

Primary activity: Kazakhstan Embassy operates in Azerbaijan since 1994. Diplomatic relations with Azerbaijan were established in 1992

Address: 82, H.Aliyev, Baku, Azerbaijan, Tel: (+99412) 465 65 21; 465 62 48, Fax: (+99412) 465 62 49, E-mail: embassyk@azdata.net

## ПОСОЛЬСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Казахстана в Азербайджане – Андар Шукпуттов

Основная деятельность: Посольство Казахстана в Азербайджане функционирует с 1994 года. Дипломатические отношения с Азербайджаном были установлены в 1992 году.

Адрес: Азербайджан, Баку, Ул. Х.Алиева, 82, Тел: (+99412) 465 65 21; 465 62 48, Факс: (+99412) 465 62 49, E-mail: embassyk@azdata.net



## EMBASSY OF THE REPUBLIC OF GEORGIA IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of Georgia in the Republic of Azerbaijan – Dr. Technical science, Prof. Zurab Gumberidze (doyen of diplomatic corps).

Primary activity: Georgian Embassy operates in Azerbaijan since 1995. Diplomatic relations with Azerbaijan were established in 1992.

Address: 24, Asaf Zeynalli Str., Azerbaijan, Baku, Tel: (+99412) 497 45 60/59, Fax: (+99412) 497 45 61

## ПОСОЛЬСТВО РЕСПУБЛИКИ ГРУЗИИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Грузии в Азербайджане – доктор технических наук, профессор Зураб Гумберидзе (дуайен дипломатического корпуса).

Основная деятельность: Посольство Грузии в Азербайджане функционирует с 1995 года. Дипломатические отношения с Азербайджаном были установлены в 1992 году.

Адрес: Азербайджан, Баку, Ул. Асафа Зейналлы, 24, Тел: (+99412) 497 45 60/59, Факс: (+99412) 497 45 61



## EMBASSY OF ISRAEL IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of Israel in the Republic of Azerbaijan – Eytan Na'eh.

Primary activity: Israeli Embassy operates in Azerbaijan since 1993. Diplomatic relations with Azerbaijan were established in 1992.

Address: 1033, Izmir Str., Hyatt Tower 3, Azerbaijan, Baku, Tel: (+99412) 490 78 81/82, Fax: (+99412) 497 45 61, E-mail: info@baku.mfa.gov.il; hasbara@baku.mfa.gov.il

## ПОСОЛЬСТВО ИЗРАИЛЯ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Израиля в Азербайджане – Эйтан Наэ.

Основная деятельность: Посольство Израиля в Азербайджане функционирует с 1993 года. Дипломатические отношения были установлены с 1992 года.

Адрес: Азербайджан, Баку, Ул. Измира 1033, Hyatt Tower 3  
Тел: (+99412) 490 78 81/82, Факс: (+99412) 497 45 61, E-mail: info@baku.mfa.gov.il; hasbara@baku.mfa.gov.il





## U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

**Deputy Assistant Secretary for Europe of International Trade Administration U.S.  
Department of Commerce - Eric Stewart.**



**Primary activity:** The International Trade Administration (ITA) is here to help your U.S. businesses participate fully in the growing global marketplace. We provide practical information to help you select your markets and products. The Commercial Service is your primary point of contact throughout the United States and the world. A global network of Commercial Officers can help you at every stage of the exporting process. Manufacturing and Services is the government's link to American industry. Industry sector specialists can help you identify trade opportunities for specific products or services.

**Address:** Department of Commerce, International Trade Administration, Room 3863, NW, Washington, DC 20230  
**Tel:** (+202) 482 5638; **Fax:** (+202) 482 4098; **E-mail:** eric\_stewart@ita.doc.gov

## КОММЕРЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ США

**Заместитель Помощника Секретаря по Европейским вопросам в Коммерческом Департаменте Администрации  
Международной Торговли США - Эрик Стюарт.**

**Основная деятельность:** Администрация Международной Торговли способствует участию американского бизнеса в росте мирового рынка. Администрация предоставляет практическую информацию, которая содействует выбору рынка и продукции. Коммерческое партнерство является основным способом взаимодействия США со всем миром. Мировая сеть коммерческих агентов поможет вам с любым вопросом касательно экспортного процесса. Производство и услуги являются правительственным звеном для американской промышленности. Специалисты промышленного сектора помогают установить возможность по ведению торговли в сфере продаж и предоставлении различных услуг.

**Адрес:** Коммерческий Департамент США, Департамент Международной Торговли США, Офис 3863, Северо-Запад Вашингтона, DC 20230, **Тел:** (+202) 482 5638; **Факс:** (+202) 482 4098; **E-mail:** eric\_stewart@ita.doc.gov



**Director of Trade Advocacy Center of U.S. Department of Commerce Daniel John Bloom.**

**Regional Manager Turkey and Central Asia of Trade Advocacy Center of U.S. Department of Commerce  
Samuel Newman.**

**Primary activity:** Our mission is to coordinate U.S. Government resources and authority in order to level the playing field on behalf of U.S. business interests as they compete against foreign firms for specific international contracts or other U.S. export opportunities. In doing so, the Advocacy Center helps create and retain U.S. jobs through exports. The Advocacy Center was established to support and expand the U.S. export base.

**Address:** Department of Commerce, The Advocacy Center, 14th Street & Constitution Avenue, NW, Washington, DC 20230;  
**Tel:** (+202) 482 3896; **Fax:** (+202) 482 3508; **E-mail:** dan\_bloom@ita.doc.gov, samuel\_newman@ita.doc.gov; **URL:** www.trade.gov/advocacy

**Директор Центра защиты торговли Коммерческого Департамента США г-н Даниэль Джон Блюм.**

**Региональный менеджер по Турции, России и Центральной Азии Центра защиты торговли Коммерческого Департамента США г-н Самуэль Ньюман.**

**Основная деятельность:** Деятельность Центра защиты торговли состоит в координации действий Правительства США касательно вопросов международных контрактов или других экспортных возможностей США в соответствии с деловыми кругами ведущих отраслей США и международными компаниями. В связи с этим, Центр защиты торговли помогает создать и сохранить экспортную роль США. Центр защиты торговли был создан для поддержки и расширения экспортной основы США.

**Адрес:** Коммерческий Департамент США, Центр Защиты Торговли, 14-я Улица и проспект Конституции, Северо-Запад Вашингтона, DC 20230; **Тел:** (+202) 482 3896; **Факс:** (+202) 482 3508;  
**E-mail:** dan\_bloom@ita.doc.gov, samuel\_newman@ita.doc.gov; **URL:** www.trade.gov/advocacy



**International Trade Specialist of Business Information Service for the Newly Independent States (BISNIS)  
of U.S. Department of Commerce Chang Suh.**

**Representative for Azerbaijan of Business Information Service for the Newly Independent States (BISNIS)  
of U.S. Department of Commerce Bakhtiyar I. Mamedov.**

**Primary activity:** BISNIS is the U.S. Government's primary market information center for U.S. companies exploring business opportunities in Russia and other Newly Independent States. BISNIS provides U.S. companies with the latest market reports and tips on developments, export and investment leads, and strategies for doing business in the NIS. Since opening in 1992, BISNIS has facilitated more than \$4.0 billion worth of U.S. exports and overseas investments.

**Address:** USA Trade Center, 1401 Constitution Ave, NW, Washington, DC 20230; **Tel:** (202) 482 3896; **Fax:** (202) 482 2293;  
**E-mail:** chang\_suh@ita.doc.gov, MamedovB@state.gov; **URL:** www.bisnis.doc.gov

**Международный представитель по вопросам торговли BISNIS Коммерческого Департамента США - Чанг Су.**

**Представитель BISNIS в Азербайджане Коммерческого Департамента США - Бахтияр Мамедов.**

**Основная деятельность:** BISNIS является отделом управления рыночной связи США, который был создан в 1992 году как консультационный центр для американских компаний, заинтересованных в ведении бизнеса на рынках России и стран СНГ. Цель BISNIS - продвижение экспорта американских товаров и привлечение инвестиций на рынки СНГ. BISNIS с момента создания добилась увеличения экспорта и привлечения инвестиций в объеме \$4 млрд.

**Адрес:** Торговый Центр США, 1401 пр. Конституции, Северо-Запад Вашингтона, DC 20230; **Тел:** (202) 482 3896; **Факс:** (202) 482 2293  
**E-mail:** chang\_suh@ita.doc.gov, MamedovB@state.gov; **URL:** www.bisnis.doc.gov

CHOOSE  
ВЫБЕРИ YOUR  
СВОЙ BRAND  
БРЕНД

BR AND  
A WARD  
ZERBAIJAN

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



## THE STATE OIL COMPANY OF AZERBAIJAN REPUBLIC (SOCAR)

**President of SOCAR:** Aliyev Natig  
**First vice president:** Khoshbakht Yusifzade

**Principal activity:** Exploration and development of oil fields; production, transportation and refinery of oil and gas, oil and oil-products supply to world market, manufacturing of oil-and-gas production equipment; installation of offshore platforms etc., scientific-design activity.

**Branches and offices:** "Azneft" PA, "Onshore Oil&Gas Production", "Azemeftyag" P, "Azemeftyanajag" 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

**Address:** 73, Neftchilar ave., 370004  
**Tel.:** (+99412) 492-07-45, 492-15-76  
**Fax:** (+99412) 497-11-67, 493-64-92



## ГОСУДАРСТВЕННАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ (ГНКАР)

**Президент ГНКАР:** Алиев Натиг  
**Первый вице-президент:** Хошбахт Юсифзаде

**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 "Азернефтянажак", 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.

**Адрес:** 370004, пр. Нефтянников, 73.  
**Тел.:** (+99412) 492-07-45, 492-15-76.  
**Факс:** (+99412) 497-11-67, 493-64-92

Exxon Azerbaijan Operating  
Company LLC

**General Manager:** - Drew Goodbread

**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.

**Address:** Landmark, Suite 300  
96 Nizami Street, Baku, 370000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-24-60/61/62  
**Fax:** (+99412) 498-24-70/72

## Exxon Azerbaijan Operating Company LLC

**Генеральный Менеджер:** - Дрю Гудбред

**О компании:** 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-Гонешли 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.

**Адрес:** 370000, Азербайджан, Баку, ул. Низами, 96 Лендмарк  
**Тел.:** (+99412) 498-24-60/61/62  
**Факс:** (+99412) 498-24-70/72



## STATOIL Azerbaijan a.s.

**President of STATOIL Azerbaijan a.s.:** Georg Karl Gundersen

**About company:** Norway's STATOIL, is one of the world's largest net sellers of crude oil, and a leading supplier of natural gas to Europe. Statoil is the biggest operator in Norway, and one of the largest foreign investors in Azerbaijan.

Current interests include Azeri-Chirag-Gunashli (8.6 per cent), Shah Deniz (25.5 per cent) and Alov (15.0 per cent). Statoil also participates in the BTC oil pipeline (8.7%) and the South Caucasus gas Pipeline.

**Address:** 96 Nizami street, Baku 370010, Azerbaijan  
**Switchboard:** (+99412) 497 73 40  
**General fax:** (+99412) 497 79 44  
**URL:** <http://statoil.com>  
**Email:** [konjaga@statoil.com](mailto:konjaga@statoil.com)

## STATOIL Azerbaijan a.s.

**Президент STATOIL Azerbaijan a.s.:** Георг Карл Гундерсен

**О компании:** Норвежская компания Statoil является одним из самых крупных продавцов сырой нефти в мире и ведущим поставщиком природного газа в Европу. Statoil является крупнейшим оператором в Норвегии и самым большим инвестором в Азербайджане. Нынешнее участие компании включают Азери-Чыраг-Гонешли (8,6%), Шах Дениз (25, 5%), Алов (15,0%). Statoil также участвует в проекте строительства трубопровода БТЦ (8,7%) и в строительстве Южно-Кавказского газопровода.

**Адрес:** ул. Низами, 96, Баку, Азербайджан 370010  
**Коммутатор:** (+99412) 497 73 40  
**Факс:** (+99412) 497 79 44  
**E-mail:** [konjaga@statoil.com](mailto:konjaga@statoil.com)  
**URL:** <http://statoil.com>



"KAZMUNAYGAZ NATIONAL  
COMPANY" CLOSED JOINT STOCK  
COMPANY (CJSC)ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО (ЗАО)  
"НАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "КАЗМУНАЙГАЗ"

President of "KazMunayGaz NC" CJSC: Uzakbay Karabalin

**Basic activity:** "KazMunayGaz NC" CJSC has been created by the Decree of the President of Kazakhstan through amalgamation of "KazakhOil" CJSC and "Oil and Gas Transportation" CJSC and is a vertically integrated oil and gas company employing over 45 various companies and enterprises realizing a full cycle of works and services on prospecting, production, processing, transportation and sale of crude hydrocarbon, construction of oil industry objects, telecommunications, transportation.

**Branches and offices:** Branch companies "KazTransOil", "KazMunayTeniz", "KazstroyService", "Atirau OR", "Kazakhstan Institute of Oil and Gas" National Research Institute etc.

**Date of establishment:** February 20, 2002**Address:** 22 Sq. Kabanbay-batira, Astana, 473000, Republic of Kazakhstan**Tel/Fax:** (3172) 78 60 00, 78 60 01**URL:** www.kazmunaygas.kz

Президент ЗАО "НК "КазМунайГаз": Узакбай Карабалин

**Основная деятельность:** ЗАО "НК "КазМунайГаз" создано Указом Президента Казахстана путем слияния ЗАО "НК "КазХойл" и ЗАО "НК "Транспорт Нефти и Газа" и является вертикально интегрированной нефтегазовой компанией, в составе которой насчитывается свыше 45 разнопрофильных компаний и предприятий, осуществляющих полный цикл работ и услуг по разведке, добыче, переработке, транспортировке и реализации углеводородного сырья, строительству объектов нефтяной промышленности, телекоммуникаций, перевозок.

**Филиалы и офисы:** Дочерние компании "КазТрансОйл", "КазМунайТениз", "КазСтройсервис", "Атырауский НПЗ", НИИ "Казахский институт нефти и газа" и др.

**Дата создания:** 20 февраля 2002 года**Адрес:** 473000, Республика Казахстан, г. Астана, пр. Кабанбай-батыра, 22**Тел/Факс:** (3172) 78 60 00, 78 60 01**URL:** www.kazmunaygas.kz

## Palmali Group of Companies



**About company:** Palmali group of companies takes the leading positions and estimations as per volume of the shipments' transportations by water ways. The success of "Palmali" Group of Companies depends on the methods and resources, which are

applied to use the fleet in the most skillful and affective manner while its permanent renewal.

"Palmali" Group of Companies operates in inner water ways of the Russian Federation; in Black, Mediterranean and Caspian Seas; and around Europe, including North-West of Europe and Baltic and North Seas. Within the 7 years of the Company's existence its working methods have changed, the number of personal and crew have increased. New branches have been established all over the important ports of Black and Caspian Seas, as well as offices in ports of Turkey and Greece. Sound relationships became stronger with big oil and shipping companies like Lukoil, BP, Vitol, ChevronTexaco, Statoil, Exxon, Total, Aston, Shell and others.

**Adress:** Ebulula Caddesi, Maya Siteleri No.1 L-Block**Akatlar** 34335 Istanbul Turkey**Tel:** +90 212 350 09 00**Fax:** +90 212 350 09 09**E-mail:** palmali@palmali.com**Telex:** 0607 - 26066 poli tr**Web:** www.palmali.com

## Группа Компаний «Палмали»

**О компании:** Группа компаний «Палмали» занимает прочные позиции и высокие показатели по объему транспортных перевозок водным путем. Успех компании объясняется умелым использованием всех возможных методов и ресурсов повышения эффективности эксплуатации флота при его постоянном обновлении.

Правильная стратегия, понимание целей, опыт и профессионализм персонала позволяют компанииходить в число лидеров на мировом рынке. Деятельность группы компаний «Палмали» осуществляется на внутренних водных путях единой глубоководной системы Российской Федерации: в районах Черного, Средиземного и Каспийского морей; а также в районах Европейского побережья, включая Северное и Балтийское моря. На протяжении 7 лет существования усовершенствовались методы работы компании, увеличилось число сотрудников и плавсостава, финансируются филиалы и представительства во всех наиболее важных портах Черного и Каспийского морей, а также представительства в портах Турции и Греции. Укрепилась партнерские связи с крупнейшими нефтяными и судоходными компаниями, такими как Lukoil, BP, Vitol, ChevronTexaco, Statoil, Exxon, Total, Aston, Shell и др.

**Адрес:** Ebulula Caddesi, Maya Siteleri No.1, L-Block**Akatlar** 34335 Istanbul Turkey**Тел:** +90 212 350 09 00**Факс:** +90 212 350 09 09**E-mail:** palmali@palmali.com**Telex:** 0607 - 26066 poli tr**Web:** www.palmali.com

International Publishing House "CASPIAN ENERGY" begins the work over next CASPIAN ENERGY KAZAKHSTAN issue dedicated to economy development, investment profitability of Kazakhstan and regional export projects in FES field.

The edition will be published in September 2005. CASPIAN ENERGY KAZAKHSTAN will be represented in oil and gas exhibition in Almaty and in specialized exhibitions in Turkey, Russia and Azerbaijan.

There will be published the interviews of high rank officials from the Ministries and departments of the Republic of Kazakhstan, including analytical and survey materials dedicated to realization of oil and gas and transport projects in Kazakhstan and region in general.

"CASPIAN ENERGY" journal offers you to place the advertising-information materials in above stated issue.

Международный Издательский Дом "CASPIAN ENERGY" начинает работу над очередным номером CASPIAN ENERGY KAZAKHSTAN, посвященном экономическому развитию, инвестиционной привлекательности Казахстана, а также региональным экспортным проектам в сфере ТЭК.

Издание выйдет в свет в сентябре 2005 года. CASPIAN ENERGY KAZAKHSTAN будет представлен на нефтегазовой выставке в Алматы, а также на специализированных выставках в Турции, России, Азербайджане.

В номере будут опубликованы интервью высокопоставленных официальных лиц, представляющих министерства и ведомства Республики Казахстан, а также аналитические и обзорные материалы, посвященный реализации нефтегазовых и транспортных проектов в Казахстане и в регионе, в целом.

Редакция журнала "CASPIAN ENERGY" предлагает Вам разместить рекламно-информационные материалы в этом номере журнала.



TOTAL

**General Manager:** Jean-Claude Nawrot**Address:** 340, Nizami Str. ISR Plaza, 7<sup>th</sup> floor, AZ1000, Baku, Azerbaijan**Tel:** (+99412) 497-83-80**Fax:** (+99412) 497-13-35**E-mail:** jean-claude.nawrot@total.com

**About company:** TOTAL is the world's fourth-largest private oil and gas operator. Its activities span more than 130 countries and cover the complete oil and gas chain: exploration and production, downstream gas operations, trading, transport, refining and petroleum product marketing. End 2004 its combined liquids and gas production amounted to 2.59 million boe/d and proven reserves to 11.15 Gboe. TOTAL is also a world-class chemicals manufacturer. In Azerbaijan, TOTAL is a partner in Shah Deniz and Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) Projects.

ТОТАЛЬ

**Генеральный Менеджер:** Жан-Клод Навро**Адрес:** AZ1000, Баку, Азербайджан  
ул. Низами 340, ISR Plaza, 7-ой этаж**Тел:** (+99412) 497-83-80**Факс:** (+99412) 497-13-35**E-mail:** jean-claude.nawrot@total.com

**О компании:** ТОТАЛЬ - четвертая крупнейшая в мире частная компания-оператор в нефтегазовом секторе. Компания представлена более чем в 130 странах и её деятельность охватывает всю нефтегазовую цепочку от нефтеразведки и добычи до операций по переработке газа, импорта/экспорта, транспортировки, нефтепереработки и маркетинга нефтепродуктов. На конец 2004 года суммарная добыча нефти и газа составила 2,59 млн. баррелей нефтяного эквивалента в день, а подтвержденные запасы - 11,15 млрд. баррелей нефтяного эквивалента. Компания ТОТАЛЬ также всемирно известный производитель химических продуктов. В Азербайджане ТОТАЛЬ является партнером в таких проектах как Шах Дениз и Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД).



TURKIYE PETROLLERI A.O. (TPAO)

**Country Manager:** Memet All Kaya**Address:** ISR Plaza, 340 Nizami street, Baku AZ1000**Tel:** (+99412) 498-95-26; 493-14-98**Fax:** (+99412) 498-14-35**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 \$1.560.000.000 till 2005 and become one of the biggest investors in Azerbaijan. TPAO-Azerbaijan budget for 2005 is planned to be \$575 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**Тел:** (+99412) 498-95-26; 493-14-98**Факс:** (+99412) 498-14-35**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 2004 года компания инвестировала 1.560.000.000 долларов США и является одним из самых больших инвесторов в Азербайджане. Бюджет компании на 2005 год запланирован в размере 575 миллионов долларов.

TPAO Азербайджанские проекты: "Азери"-Чираг-Тюнешли" (6,75%), (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



**Azpetrol LTD**

General director: Mr. Huseynaga Rahimov

Country: Azerbaijan  
 Address: 37 str. Bolshaya Krepostnaya,  
 Baku, Azerbaijan  
 Tel: (+99412) 497-69-74, 497-69-75;  
 Fax: (+99412) 497-68-64  
 E-mail: azpetrol@azpetrol.com

**About company:** Azpetrol LTD founded in 1997 is a national company possessing a network of the most modern gas and gasoline filling stations meeting international standards and rendering quality services to its clients in the republic's fuel sale markets. Azpetrol holds initiative of control on more than 50% of fuel sale market in Azerbaijan. The company owns fuel depot and fleet of tanker trucks equipped with modern facilities, as well as a reliable fire-control system, signaling and safety system.

Azertrans, which is a member of Azpetrol group of companies, with its Baku and Sangachal terminals is involved in transportation of oil and oil products from Kazakhstan and Turkmenistan and carries out 70% of the total transportation in Azerbaijan. For mid 2005 it is planned to lay an 11-kilometer long oil pipeline from Sangachal Terminal to connect it with BTC pipeline. This pipeline will make Azertrans terminal's transportation capacity even greater.

Azpetrol LTD is a co-founder of the following JV: EUPEC PipeCoatings Azerbaijan (jointly with the German EUPEC PipeCoatings GmbH) engaged in special antirust isolation pipe coating, limited liability joint venture SOPS (jointly with Semblog Orient Caspian (SOC) - a Singapore Offshore Petroleum Services affiliate) dealing with logistical support of the companies involved in oil and gas production in the Caspian region and the limited liability joint venture A&D (together with Milanqaz LPG Dagitim Ticaret ve Sanaye A.S.), promoting development of liquefied gas transportation and sale in Azerbaijan.

In August 2004 Azpetrol LTD Company and Turkey's Enka Teknik signed an agreement for the establishment of Azen joint oil company. September 29, 2004 State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR) and Azen Company signed Agreement for the Rehabilitation, Exploration and Production Sharing with respect to the territory consisting of 8 oil fields, namely Binagadi, Girmaki, Chahnaglar, Sulutepe, Masazir, Fatmayi, Shabandag and Sianshor

From the beginning of January 2005, Azpetrol LTD has started its activities in Moldova, which will be conducted in three directions: construction of a refinery, opening of 50 filling stations as well as international cargo and passenger port.

Personnel: 3500 men

**AZPETROL LTD**

Генеральный директор: г-н Гусейнага Рагимов

Страна: Азербайджан  
 Адрес: Азербайджан, Баку, ул. Большая Крепостная 37  
 Тел: (+99412) 497-69-74, 497-69-75;  
 Факс: (+99412) 497-68-64  
 E-mail: azpetrol@azpetrol.com

**О компании:** Азпетрол ЛТД, основанная в 1997 году является национальной компанией владеющей сетью самых современных, отвечающих международным стандартам бензозаправочных и газозаправочных станций, и оказывающей высококачественные услуги своим клиентам на рынке продажи горючего в республике. Азпетрол удерживает инициативу контроля более чем 50% рынка продажи горючего в Азербайджане. Компания владеет нефтяной базой и собственным автопарком для бесперебойного снабжения бензо и газозаправочных станций бензином, дизелем и сжиженным газом, оснащенным самым современным оборудованием и системами безопасности.

Входящая в группу компаний Azpetrol компания Azertrans посредством двух терминалов осуществляющих перевозку нефти и нефтепродуктов из Казахстана и Туркменистана реализует 70% всех перевозок в Республике. В середине 2005 года планируется строительство 11 км-го нефтяного трубопровода от Сангачальского терминала с целью присоединения к нефтепроводу BTC. Этот нефтепровод усилит способности терминала "Azertrans". Азпетрол ЛТД является соучредителем следующих СП - "EUPEC PipeCoatings Azerbaijan" (совместно с немецкой "EUPEC PipeCoatings GmbH), занимающимся покрытием труб специальной противокоррозийной изоляцией; "SOPS" (совместно с сингапурской Semblog Orient Caspian (SOC) - дочерней компанией "Singapore Offshore Petroleum Services"), занимающимся материально-техническим обеспечением компаний вовлеченных в добычу нефти и газа в Каспийском регионе; "A&D" (совместно с турецким "Milanqaz LPG Dagitim Ticaret ve Sanaye A.S."), способствующему развитию в Азербайджане перевозок и продажи сжиженного газа.

В августе 2004 года Azpetrol ЛТД и турецкая Enka Teknik подписали договор о создании совместной нефтяной компании "Azen". 29 сентября 2004 года между Государственной Нефтяной Компанией Азербайджанской Республики (ГНКР) и компанией "Azen" был заключено Соглашение о реабилитации, разработке и разделе добычи на блоке, включающему в себя 8 нефтяных месторождений "Бинагади", "Кирмаки", "Чahnаглар", "Сулутепе", "Масазьр", "Фатмай", "Шабандаг" и "Сияншор"

С января 2005 года Азпетрол ЛТД начала свою деятельность в Молдове, которая будет вестись в трех направлениях - строительство нефтеперерабатывающего завода, открытие на территории Молдовы 50 заправочных станций и строительство международно-грузового и пассажирского порта.

Персонал: 3500 человек



**MARITIME HYDRAULICS AS**



Regional manager: Danny Hoddsden

Address: Khojali pr. 37 Ipek yolu Business Center  
 Tel: (+99412) 490-69-01/02/03  
 Fax: (+99412) 490-69-06  
 E-mail: mh@akerkvaerner.com  
 URL: www.marhyd.com

**About Company:** Maritime Hydraulics (MH) is part of the Aker Kvaerner Group of companies. Since MH was founded in 1971 it has become a global supplier of Drilling Equipment and Drilling Modules, RamRigs and Conventional Solutions with equipment installed on more than 250 rigs worldwide.

The head office is located in Kristiansand, Norway, with regional offices and subsidiaries in US, UK, Azerbaijan, Brazil, India, China, Singapore and Iran (JV).

MH has been in Azerbaijan since 1997 and supports equipment installed on the Istiglal, Dada Gorgud, Chirag 1 and Trident 20. We are supplying and installing complete automated Drilling Packages for the Platforms for ACG Central, East, West and Deep Water Guneshli and will provide operational support for the foreseeable future.

**MARITIME HYDRAULICS AS**

Региональный менеджер: Дэнни Ходдсен

Адрес: пр. Ходжалы 37, Бизнес Центр «Ипяк Йолу»  
 Тел: (+99412) 490-69-01/02/03  
 Факс: (+99412) 490-69-06  
 E-mail: mh@akerkvaerner.com  
 URL: www.marhyd.com

**О компании:** Меритайм Хайдроликс одна из компаний Группы Акер Квернер. С момента основания в 1971 году, компания Меритайм Хайдроликс стала мировым поставщиком бурового оборудования и буровых модулей, гидравлических установок типа RamRig и оборудования традиционного исполнения на более чем 250 буровых установок по всему миру.

Головной офис компании располагается в Норвегии в г. Кристиансанд. Компания имеет региональные офисы и филиалы в США, Великобритании, Азербайджане, Бразилии, Индии, Китае, Сингапуре и Иране.

Свою деятельность в Азербайджане компания Меритайм Хайдроликс начала в 1997 года и обслуживает оборудование, установленное на буровых установках «Истиглал», «Деде Горгуд», «Чираг 1» и «Гуртулуш» (Трайидент 20). Мы поставляем и устанавливаем полностью автоматизированные комплекты бурового оборудования для платформ Азери - Чираг - Гюнашли Центральная, Восточная, Западная и Глубоководной части Гюнашли, и будем обеспечивать эксплуатационную поддержку в будущем.



### DET NORSKE VERITAS



**Caspian Area Manager:** Vladimir Podlesny

**Address:** Veli Mammadov str. 10/12,  
Baku, Azerbaijan 370004

**Tel.:** (+994 12) 497 43 35

**Fax:** (+994 12) 497 43 40

**E-mail:** baku@dnv.com

**About Company:** Der Norske Veritas is an autonomous, independent Foundation established in 1864, with the objective of safeguarding life, property and 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) 497 43 35

**Факс:** (+994 12) 497 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 140001 от DNV. С 1991 года DNV работает в Азербайджане и открыло свое представительство в Баку с 1997г.

# Schlumberger

### Schlumberger Oilfield Services



**Manager Azerbaijan:** Alex McKay

**Address:** Schlumberger House, Salyan Highway,  
Shikh District, AZ1023 Baku.

**Tel:** (+99412) 497-46-36

**Fax:** (+99412) 497-46-49

**URL:** www.slb.com

**About company:** Schlumberger Oilfield Services is the world's premier oilfield services company supplying a wide range of technology services and solutions to the international oil and gas industry. Schlumberger offers a suite of services and solutions, spanning the complete spectrum of reservoir development activities, that combine best practices, safe, environmentally sound wellsite operations, and innovative technologies. The company employs people of more than 140 nationalities working in 100 countries.

The company first came to Azerbaijan in 1929, when a contract signed with the USSR allowed the Schlumberger brothers (Conrad and Marcel) to operate in the oilfields of the Baku and Grozny areas. In addition to the Azerbaijan business operated from Baku, Schlumberger operates throughout the Caspian region and has bases in Kazakhstan, Uzbekistan, Turkmenistan and Turkey.

### Schlumberger Oilfield Services

**Управляющий в Азербайджане:** Алекс МакКей (Alex McKay)

**Адрес:** Здание Шлюмберже, Сальянское шоссе, Шихово,  
AZ1023, Баку

**Тел:** (+99412) 497-46-36

**Факс:** (+99412) 497-46-49

**URL:** www.slb.com

**О компании:** Шлюмберже Ойлфилд Сервисиз (Schlumberger Oilfield Services) является одной из крупнейших сервисных компаний в мире по предоставлению широкого диапазона технологического сервиса и решений для нефтяной и газовой отрасли. Шлюмберже предлагает целый набор услуг и решений, охватывающих разработку залежей нефти и газа, что сочетает самую лучшую практику, безопасные и экологически надежные скважинные операции и инновационные технологии. В нашей компании работают специалисты более чем 140 национальностей в 100 странах мира.

Впервые компания пришла в Азербайджан в 1929 году, на основе контракта подписанного с СССР, который разрешал братьям Шлюмберже (Конрад и Марсель) работать на нефтяных месторождениях Баку и Грозного. Дополнительно к бизнесу в Азербайджане который управляется из Баку, Шлюмберже оперирует по всему Каспийскому региону и имеет базы в Казахстане, Узбекистане, Туркменистане и Турции.





The Scientific-Technological Society  
with Limited Liability "Alkan Ltd"

Head of the Company: Hasanov Aydin  
Inshalla

Address: 1184/47, S.Orudjev str., Baku  
Azerbaijan, AZ0025

Tel: (+99412) 490-44-01

Tel/fax: (+99412) 490-18-31

E-mail: alkan@azevt.com; info@alkan-ltd.com;  
haydin@alkan-ltd.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 of various densities are produced as well.

#### Научно-Технологическое Общество "АЛКАН ЛТД"

Руководитель компании: Гасанов Айдын Иншалла оглы

Адрес: г.Баку, ул. С.Оруджева, 1184/47

Тел.: (+99412) 490-44-01

Тел./факс: (+99412) 490-18-31

E-mail: alkan@azevt.com; info@alkan-ltd.com;  
haydin@alkan-ltd.com

URL: <http://www.alkan-ltd.com>

**О 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 трубопроводам. По целевому назначению производятся также полиолы и пенополиуретаны различной плотности.



#### "ETHYLENE-POLYETHYLENE" PLANT

General Director, Dr.Sci.Tech, The full member of the International Engineering Academy (Russia) and Academy of sciences of New York (USA): Abulfaz Babayev

Address: 1, Samad Vurgun Str., 373200, Sumgayit, Azerbaijan  
Tel/Fax: (+994164) 3-01-18/19, 3-09-85/86, (+99412) 497-62-94,  
E-mail: etilen@bk.ru



**About company:** The plant Ethylene-Polythene has been created under the Decision N 318 date 24.08.94 of Cabinet Council Azerbaijan and under the order N 128 dates 27.08.94 SK "Azerkimya". At present the plant Ethylene-Polyethylene consists of 3 basic units and a series service branches:

##### 1. Unit Ethylene

The Unit EP-300 - has been started up in operation in December 31, 1987 in the base of PA "Syntezkavchuk". **Function of the unit** - producing a series of products- alkenes with rectification pyroqasis received as a result of pyrolysis of hydrocarbon raw material (once-run gasoline, refined gasoline, stable gas gasoline, ethane fraction, etc.), including basic products - ethylene, propylene, butylene-Butadiene fraction (BBF), easy pyrolysis resin (pirobenzene), heavy pyrolysis resin, and by products - methane fraction, propane fraction, hydrogen fraction. **The designed capacity of the unit** - 300 thousand tone/year on ethylene, 136 thousand tone/year on propylene.

##### 2. Unit Polyethylene

a) **Unit the Polymir 120** - have been started up in operation in 1988 in base of PA "Orgsyntesis". **Function of the unit** - producing of polythene of a high pressure of low density in different marks at presence of the initiator of oxygen by a method of the free radical mechanism at reactors of type "pipe in pipe". Including, 15803-020; 17803-015; 16603-020; 10803-020, etc. **The designed capacity of the unit** - from two technological lines with a designed capacity 60 thousand tone/year with the general capacity 120 thousand tone/year.

b) **Workshop of synthesis N 9** - has been started up in operation 1969 in structure of a factory "Orgsyntesis". An initial designed capacity 24 thousand tone/year. Capacity of installation tone/year Purpose of installation is reconstructed on 36 thousand. **Function of the unit** - producing of polyethylene of a high pressure of low density in mark 10803-020.

3. **The Steam-Generating Complex (Power station)** has been started up in operation 2001 in base of the plant "Ethylene - Polyethylene". **Purpose of installation** - supply the plant Ethylene-Polythene and other enterprises SK "Azerkimia" with the electric power and the high pressure steam 110 and 16 atm.

#### ЗАВОД "ЭТИЛЕН-ПОЛИЭТИЛЕН"

Генеральный Директор, Д-р. тхн, Действительный член Международной Инженерной Академии России и Академии наук Нью-Йорка (США): Абульфаз Бабаев

Адрес: 373200, Азербайджан, Сумгайит, ул. Самеда Вургуну 1.  
Тел/Факс: (+994164) 3-01-18/19, 3-09-85/86, (+99412) 497-62-94  
E-mail: etilen@bk.ru

**О компании:** Завод "Этилен-Полиэтилен" был основан по решению Совета Министров Азербайджана № 318 от 24.08.94 г. и по распоряжению № 128 от 27.08.94 г. ГК "Азербайджан". В данное время завод "Этилен-Полиэтилен" состоит из 3-х основных производств и ряда служебных отраслей:

##### 1. Производство «Этилена»

**Установка «ЭП-300»** - была пущена в эксплуатацию в 31 декабря 1987 году в составе ПО «Синтезкаучук». **Назначение установки** - получение ряда продуктов-олефинов в результате пиролиза углеводородного сырья (прямогонный бензин, бензин - рафинат, стабильный газовый бензин, этановая фракция и т.д.), в том числе основных продуктов - этилен, пропилен, бутилен-бутадиеновая фракция (ББФ), легкая пиролизная смола (пироконденсат), тяжелая пиролизная смола, и побочных продуктов - метановая, пропановая и водородная фракции. **Проектная мощность установки** - 300 тысяч тонн в год по этилену, 136 тысяч тонн в год по пропилену.

##### 2. Производство Полиэтилена

a) **Установка «Полимир 120»** - была пущена в эксплуатацию в 1988 году в составе ПО «Оргсинтеза». **Назначение установки** - получение полиэтилена высокого давления в разных марках: 15803-020; 17803-015; 16603-020; 10803-020 и т.д. **Проектная мощность установки** - состоит из двух технологических линий с проектной мощностью 60 тысяч тонн в год с общей мощностью 120 тысяч тонн в год.

b) **Цех «Синтеза №9»** - был пущен в эксплуатацию 1969 году в составе завода «Оргсинтеза». Первоначальной проектной мощностью 24 тысяч тонн в год. Мощность установки реконструирована на 36 тысяч тонн в год. **Назначение установки** - получение полиэтилена высокого давления низкой плотности марки 10803-020.

3. **Паро-Генераторный Комплекс (ПГК)** - был пущен в эксплуатацию в 2001 году в составе завода «Этилен-Полиэтилен». **Назначение установки** - обеспечение завода Этилен-Полиэтилен и других предприятий ГК «Азербайджан» электроэнергией и паром под давлением 110 и 16 атм.



**JSC "RUSSIAN MARITIME  
REGISTER OF SHIPPING in AZERBAIJAN"**

**Managing Director:** D.A. Shestakov

**Address:** 119, Vidadi Str.,  
AZ1009, Baku, Azerbaijan Republic  
**Tel:** (+99412) 498-79-87, 494-48-03  
**Fax:** (+99412) 498-79-94  
**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.:** (+99412) 498-79-87, 494-48-03  
**Факс:** (+99412) 498-79-94  
**E-mail:** 140azb@register.baku.az

**О компании:** Российский Морской Регистр Судостроения (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



**"Soyuzkontakt-Trans"**

**General director:** Ilyas Safarov

**Address:** 27, Safaraliyeva Str., Baku, AZ1010  
**Tel.:** (+99412) 490-66-84; 490-66-85  
**Tel/fax:** (+99412) 490-66-83  
**E-mail:** sct@sctrans.net; sct@aznetmail.com

**About Company:** "Soyuzkontakt-Trans" was established in Azerbaijan in 1997. Its main subject is prompt solving of all issues regarding cargo dispatching. We provide with all types of railway and door-to-door shipping services. Also rendering of any port services, cargoes and custom declaration in case of goods' supplying by railway and marine transport, and in necessity its storage, warehousing and insurance in the ports of Azerbaijan (Baku) and in Georgia (Poti & Batumi).

**СоюзКонтактТранс**

**Генеральный директор:** Ильяс Сафаров

**Адрес:** Баку, AZ1010, ул. Сафаралиевой, 27  
**Тел.:** (+99412) 490-66-84; 490-66-85.  
**Тел/факс.:** (+99412) 490-66-83;  
**E-mail:** sct@sctrans.net; sct@aznetmail.com

**О компании:** «Союзконтакт-Транс» создано в Азербайджане с 1997 года. Основная наша задача - это оперативное решение всех вопросов, связанное с экспедированием грузов. Оказываем все виды ж.д. услуг, а также при необходимости доставка груза до дверей клиента. В портах Азербайджана (Баку) и Грузии (Поти, Батуми) обеспечиваем полные портовые услуги, все грузовые и таможенные формальности, связанные с перевозкой груза железнодорожным и морским транспортом, а при необходимости, складирование, хранение и страхование грузов.



**"BakEx Courier Ltd."**

**Director:** Shamama G. Mammadova

**Address:** 3/6, Said Rustamov str. apt. 21, AZ1001, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 492-79-13; 4922583  
**Mob:** (+99455) 320-00-20; (+99450) 300-30-91; 686-10-60  
**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 10 years of experience in the courier and expedited cargo industry.

Using partner agreements with companies Air Action International Limited and Menlo Worldwide 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. represents currently in Azerbaijan such worldwide respectable courier and cargo companies as NORSK European Wholesale Limited, World Courier, Universal Air Couriers, Air Action, Menlo Worldwide, RSE International, Freight Link, Flip Post, Courier Service Express, Consulate Cargo International, RGW Express and so on.

**Our services:**

- Worldwide service for urgent time-sensitive documents and packages
- Guaranteed Delivery
- Electronic online tracking via <http://www.airaction.com>
- Proof of delivery
- Specific timed definite delivery
- International mail: priority and standard class delivery
- Domestic express delivery
- Special deliveries in Azerbaijan and CIS
- Customs clearance your cargoes

Our rates are very reasonable and flexible to meet any client requirements!

We are waiting for you and ready to consider any your suggestion!

IF YOU WISH TO HAVE MORE INFORMATION ABOUT SERVICES PROVIDED BY OUR COMPANY PLEASE DO NOT HESITATE TO CONTACT US.

**"BakEx Courier Ltd."**

**Директор:** Шамама Г. Мамедова

**Адрес:** ул. Сайда Рустамова 3/6, дом 21, AZ1001, Баку, Азербайджан  
**Тел.:** (+99412) 492-79-13; 4922583  
**Моб:** (+99455) 320-00-20; (+99450) 300-30-91; 686-10-60  
**E-mail:** bakex@azevt.com

**О 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 «AirAction International Limited» и «Menlo Worldwide», которые являются лидерфми в бизнесе международных курьерских и грузовых отправок, «BakEx Courier Ltd.», обеспечивает доставку международных курьерских отправлений и грузов в предельно короткое транзитное время по конкурентоспособной цене.

«BakEx Courier Ltd.» в настоящее время эксклюзивно представляет на территории Азербайджана такие respectable международные курьерские и грузовые компании, как NORSK European Wholesale Limited, World Courier, Universal Air Couriers, Air Action, Menlo Worldwide, RSE International, Freight Link, Flip Post, Courier Service Express, Consulate Cargo International, RGW Express и др.

**Наши услуги:**

- Международная доставка экспресс - почты и грузов по принципу «от двери до двери»
- Гарантия доставки
- Электронное прослеживание отправлений в Интернете по адресу <http://www.airaction.com>
- Подтверждение доставки отправлений
- Специальная доставка
- международная почта: приоритетная и стандартная доставка
- внутренняя доставка экспресс - почты на территории Азербайджана
- специальные доставки отправлений нарочно в Азербайджане и СНГ
- таможенное оформление грузов.

Мы предлагаем Вам гибкие тарифы и надежный сервис!

Более полную информацию о предоставляемых услугах Вы можете получить, позвонив в офис компании.

Мы ждем Вас и готовы рассмотреть любое Ваше предложение!



**Silk Road Group (Suisse) S.A.**

**Silk Road Group (Suisse) S.A.**

**Chief Executive Officer:** Alex Topuria

**Address:** 5, rue Neuve-du-Molard  
 1204 Geneva, Switzerland

**Tel:** +41 (22) 310-66-20,

**Fax:** +41 (22) 310-66-23

**E-mail:** [info@silkroadgroup.net](mailto:info@silkroadgroup.net),

**URL:** [www.silkroadgroup.net](http://www.silkroadgroup.net)

**About company:** The Silk Road Group has developed transportation and trade activities in different countries with a regional focus on the Caspian and Central Asian region. In 2004, the total quantities of crude oil and oil products moved by the Silk Road Group exceeded 3m MT. Since 2003, the Silk Road Group has been jointly working with the Addax & Oryx Group in the trading of oil products.

The Silk Road Group operates a fleet of about 3,000 rail tank cars on "South" and "West" routes.

**Silk Road Group (Suisse) S.A.**

**Главный Исполнительный Директор:** Алексей Топурия

**Адрес:** 5, rue Neuve-du-Molard  
 1204 Женева, Швейцария

**Тел:** +41 (22) 310-66-20,

**Факс:** +41 (22) 310-66-23

**E-mail:** [info@silkroadgroup.net](mailto:info@silkroadgroup.net),

**URL:** [www.silkroadgroup.net](http://www.silkroadgroup.net)

**О компании:** "Silk Road Group" занимается транспортировкой нефти и нефтепродуктов в разных странах, с акцентом на Центрально-Азиатский регион и на страны Каспийского бассейна.

С 2003 года SRG развила свою деятельность и в сфере торговли нефтепродуктами, совместно со Швейцарской компанией Addax & Oryx Group. В 2004 году общий объем перевозок сухих и нефтеналивных грузов составил 3 млн. мт.

"Silk Road Group" ведёт свои транспортные операции по разным маршрутам с железнодорожным парком численностью 3000 в/ц.



### Azercell Telecom B. M

**General Manager:** Serdar Canogullari

**Address:** 61 a Tbilisi Ave., Baku, Azerbaijan,

**Tel:** (+99412) 496-70-07

**Fax:** (+99412) 430-05-65

**URL:** www.azercell.com

**E-mail:** corporatesegment@azercell.com

**About company:** Azercell Telecom J.V. was established in 1996. Azercell has 85% share of the country's mobile communications market. The company, with a network covering 73% of the country's territory, provides high quality services to more than 1.300.000 subscribers.

During 8 years of its activity in Azerbaijan market, company invested over \$ 281.7 million in the country and paid about \$145 million in taxes to the state budget. At the moment Azercell has 234 roaming agreements for cellular operators in 105 countries of the world.

### Азерсел Телеком Б. М.

**Директор:** Сердар Джаногуллары

**Адрес:** Тбилисский пр. 61 а Баку, Азербайджан

**Тел:** (+99412) 496-70-07

**Факс:** (+99412) 430-05-65

**URL:** www.azercell.com

**E-mail:** corporatesegment@azercell.com

**О компании:** СП AZERCELL Telecom было основано в 1996 году. Azercell владеет 85% долей всего рынка мобильной связи страны. Сеть компании охватывает 73% территории страны, предоставляет высококачественные услуги более чем 1.300.000 абонентам.

В течение 8 летней деятельности на рынке Азербайджана инвестиционные вложения компании составили \$281.7 млн., а выплата налогов в государственный бюджет составила \$145 млн. В области роуминговой коммуникации СП AZERCELL на данный момент заключило 234 контрактов с 105-я странами мира.



### NTC LLC

**General Manager:** Elnur Isayev

**Address:** Ziya Buniyadov Ave 1968

**Tel:** (+99412) 465-19-19; 422-19-19

**Fax:** (+99412) 465-69-19

**E-mail:** info@ntc.az

**About the Company:** NTC Company specializes on works in the field of designing and construction of an information infrastructure of the companies, including all elements of information system necessary for introduction of Corporate appendices and applied decisions of the Customer.

The basic directions of activity of the company:

- Consulting in the field of creation and developments of Information Systems;
  - Development and management of projects in IT area;
  - The organization of deliveries of the IT equipment;
  - The organization of introduction of technological decisions and training of the personnel of Customers;
  - Creation of systems of complex support, service and support of Information Systems.
- Within the framework of these directions the company specializes on the following decisions:
- Designing and creation of the Structured Cable Systems;
  - Decisions in the field of Systems of Uninterrupted Power supplies;
  - Designing and creation of Local Computer networks;
  - Designing and creation territorially - distributed communication networks;
  - Supply of PC and server equipment;
  - Supply of high-efficiency server platforms;
  - Distribution in the field of decisions on a high-efficiency seal;
  - Decisions on the organization of systems of storage and reserve copying of the information;
  - Service and support IT equipment of Customers;
  - Designing and introduction of decisions in the field of systems of the business - analysis;
  - Introduction of applied bank systems.

Experts of NTC Company have a rich practical experience of successful realization of projects in these areas. NTC company deals with Dell, HP, IBM, CISCO, Senao, APC, 3COM equipment.

### NTC LLC

**Генеральный директор:** Эльнур Исаев

**Адрес:** ул. Зийи Буньятова 1968

**Тел:** (+99412) 465-19-19; 422-19-19

**Факс:** (+99412) 465-69-19

**E-mail:** info@ntc.az

**О компании:** Компания NTC специализируется на работах в области проектирования и построения информационной инфраструктуры предприятия, включая все элементы информационной системы, необходимые для внедрения корпоративных приложений и прикладных решений заказчика.

Основные направления деятельности компании:

- Консалтинг в области создания и развития информационных систем;
- Разработка и управление проектами в области ИТ;
- Организация поставок оборудования;
- Организация внедрения технологических решений и обучение персонала заказчиков;
- Создание систем комплексной поддержки, сервисного обслуживания и сопровождения информационных систем.

В рамках этих направлений компания специализируется на следующих решениях:

- Проектирование и создание структурированных Кабельных Систем;
- Решения в области Систем Бесперебойного Электропитания;
- Проектирование и создание Локальных Вычислительных сетей;
- Проектирование и создание Территориально - Распределенных сетей связи;
- Поставка серверного оборудования;
- Поставка высокопроизводительных серверных платформ;
- Дистрибуция в области решений по высокопроизводительной печати;
- Решения по организации систем хранения и резервного копирования информации;
- Сервисное обслуживание и сопровождение ИТ Заказчиков;
- Проектирование и внедрение решений в области систем бизнес-анализа;
- Внедрение прикладных банковских систем.

Специалисты компании NTC имеют богатый практический опыт успешной реализации проектов в этих областях. Компания NTC продает и оказывает техническую поддержку оборудования мировых производителей таких как Dell, HP, IBM, CISCO, Senao, APC и 3COM.



**Joint-Stock Investment Bank "AZERIGAZBANK"**

**Chairman of the Board:** Azer Movsumov

**Address:** 16, Landau Str., Baku, AZ 1073, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54  
**Fax:** (+99412) 498-96-15  
**Telex:** 142360 AGB JS  
**E-mail:** azerigazbank@azerigazbank.com  
**URL:** www.azerigazbank.com

**About company:** JS "AZERIGAZBANK" was established in 1992. Bank has large correspondent accounts' network in the following banks such as the USA, Germany, Netherlands, Belgium, Russia, including the correspondent relations' network in France, Israel, Austria, UAE, Turkey, Latvia, etc. Bank's operation builds on principles of observance of customers' interests, responsibility after its activities, honesty, carefulness and qualified staff. Today, bank network has one head office and seven branches.

"AZERIGAZBANK" is one of the two banks - agency of IFC on program financing of small and middle business in the Republic of Azerbaijan, the member of the International system of funds transmitting Western Union, of payment system SWIFT, Tourist Industry Association of Development in Azerbaijan, fundamental member of payment system Mastercard International, associative member of VISA, has two credit lines of the European Bank for Reconstruction and Development on commerce financing and small and middle business crediting, also has Azerbaijan - Germany Fund (KWF) credit line, the member of the National Fund Assistance to Business undertaking and active member of Association Banks of Azerbaijan.

**Акционерный Инвестиционный Банк "АЗЕРИГАЗБАНК"**

**Председатель правления:** Азер Мовсумов

**Адрес:** Азербайджан, Баку, AZ1073, ул. Ландау,16  
**Тел.:** (+99412) 497 50 17; 403 06 50/51/52/53/54  
**Факс:** (+99412) 498 96 15  
**Телекс:** 142360 AGB JS  
**E-mail:** azerigazbank@azerigazbank.com  
**URL:** www.azerigazbank.com

**О компании:** АИБ "АЗЕРИГАЗБАНК" основан в 1992 году. Банк имеет широкую сеть корреспондентских счетов в банках США, Германии, Нидерландов, Бельгии, России, а также сеть корреспондентских отношений во Франции, Израиле, Австрии, ОАЭ, Турции, Латвии и др. Работа Банка строится на принципах соблюдения интересов клиентов, ответственности за свои действия, добросовестности, осторожности и профессионализма сотрудников. На сегодняшний день банковская сеть насчитывает один головной офис и семь филиалов.

"АЗЕРИГАЗБАНК" является одним из двух банков-агентов МФК по программе финансирования малого и среднего бизнеса в АР, членом Международной системы денежных переводов Western Union, членом международной платежной системы SWIFT, членом Ассоциации развития туристической индустрии в Азербайджане, принципиальным членом международной платежной системы Mastercard International, ассоциативным членом системы VISA, имеет две кредитные линии Европейского Банка Реконструкции и Развития по торговому финансированию и кредитованию малого и среднего бизнеса, также имеет кредитную линию Азербайджано-Германского Фонда (KFW), является членом Национального Фонда Помощи Предпринимательству, активным членом Ассоциации Банков Азербайджана.



**ATRABANK**



**Chairman of the board:** Elmikhan Nabiyev

**Address:** Azerbaijan, Baku AZ-1022, 77, R. Beybutov Str.  
**Tel.:** (+99412) 495-80-93, 495-78-84.  
**Fax:** (+99412) 498-12-74  
**E-mail:** atrabank@azdata.net  
**URL:** www.atrabank.azeri.com

**About company:** Joint-Stock Bank "Atra" was found as public corporation in 1992 in Baku City.

The license for the fulfillment of bank profile was received on December 25, 1992 under the registration No. 105 on behalf of National Bank of the Republic of Azerbaijan.

Joint stock of "Atra" Bank for 01.12.2004 makes 19,8 bln. manats.

"Atra" bank represents to its customers the full complex of banking serves.

Bank has 8 branches, 5 of these locate in Baku and others in Sumgayit, Ganja and Gabala.

In 2005 the meaning of branch network for the bank will be increased and in this case bank is going to open 5 new branches.

The bank staff is professional that well introduced with the bank specific and is able to use it to each customer so, enlarging the spectrum and availability of rendered serves.

**ATRABANK**

**Председатель Правления:** Эльмихан Набиев

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ-1022, ул. Р.Бейбутова 77  
**Тел:** (+99412) 495-80-93, 495-78-84.  
**Факс:** (+99412) 498-12-74  
**E-mail:** atrabank@azdata.net  
**URL:** www.atrabank.azeri.com

**О компании:** Акционерно-Коммерческий Банк «Атра» был основан в форме открытого акционерного общества в 1992 году в городе Баку. Лицензия на осуществления банковской деятельности была выдана Национальным Банком Азербайджанской Республики 25 декабря 1992 года за регистрационным номером 105. Совокупный капитал «Атра» банка по состоянию на 01.12.2004 составил 19,8 миллиарда манат. «Атра» банк предоставляет клиентам полный комплекс банковских услуг.

В Азербайджане банк имеет 8 филиалов, 5 из которых находятся в городе Баку, остальные - в Сумгаите, Гяндже и Габале. В 2005 году значение филиальной сети для банка еще более возрастет, банк планирует открыть 5 новых филиалов. В банке работает команда профессионалов, хорошо знающих специфику бизнеса, и умеющих применить ее индивидуально к каждому клиенту, расширяя таким образом спектр и доступность оказываемых услуг.



## IS BANKASI AZƏRBAYCAN

"Is Bankasi Azerbaijan"

Chairman of the Board: Mr. Famil I. Teymurov

**Address:** 3, Samad Vurgun Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-02-45/47/49, 498-81-30, 498-69-21  
**Fax:** (+99412) 498-02-50  
**E-mail:** azerbaijan@is-bankasi.baku.az  
**URL:** www.is-bankasi-azerbaycan.net



**About Company:** «Is Bankasi Azerbaijan» registered by National Bank in 1993 and was reregistered in 1998 as heir apparent of JSB Rabbatbank. Bank's ownership capital as of January 01, 2005 reached \$10,000,000 and assets were estimated to be more than \$30,000,000.

Since May 31, 2000 «Is Bankasi Azerbaijan» has been a SWIFT member. It has established the correspondent relations with such banks as German «Drezdner» and Russian «Sberbank» and has joined «Western Union» payment system.

Bank fulfills all kinds of banking operations. Its 8 branches operate in the Republic and till the end of 2005 this number will reach 15.

At present the main strategy of the bank is the borrowing of leading place in the financial market of country and has close relations with the world banks. Bank which provide with large assortment of high qualified services to the customers realizes its conception like «constant bank – constant customer».

Bank takes an active part in the life of country's economy. It implements projects and credit support in the development of big and small entrepreneurship in the country. As such it negotiates with the European banks and strives to attract the long-term and low percentage credit resources. Furthermore, in June 2004 the bank under the National Fund of Assistance to Entrepreneurship of the Ministry of Economy Development of the Republic of Azerbaijan was chosen as a representative of credit organization by transmission of facilities to consumers and so, included to list of banks which awarded with high trust of state.

"Is Bankasi Azerbaijan"

**Председатель Правления:** Теймуров Фамиль Ильхам оглы

**Адрес:** ул. Самеда Вургунга 3, Баку - Азербайджан  
**Тел.:** (+99412) 498-02-45/47/49, 498-81-30, 498-69-21  
**Факс:** (+99412) 498-02-50  
**E-mail:** azerbaijan@is-bankasi.baku.az  
**URL:** www.is-bankasi-azerbaycan.net

**О компании:** «Иш Банкасы Азербайджан» зарегистрированный Национальным Банком в 1993 году был повторно зарегистрирован в 1998 году как юридический СКБ «Рабатбанк». Уставной капитал Банка на 01.01.05 составляет \$ 10 000 000, а Активы Банка – более \$ 30 000 000.

«Иш Банкасы Азербайджан» с 31 мая 2000 года является членом SWIFT. Создал корреспондентские отношения с такими банками как Дрезднер (Германия) и Сбербанк (Россия). Присоединился к системе оплаты «Western Union».

Банк осуществляет все виды банковских операций. В Республике действует 8 филиалов банка и до конца 2005 года их число возрастает до 15.

В настоящее время основная стратегия банка – занять ведущее место на финансовом рынке страны, иметь тесные отношения с мировыми банками. Банк предлагающий своим клиентам большой выбор высоко качественных услуг реализует свою следующую концепцию «постоянный банк – постоянный клиент».

Банк принимает активное участие в экономической жизни страны. Осуществляет реализацию проектов, оказывает кредитную поддержку в развитии крупного и среднего предпринимательства на территории страны. В связи с этим ведет переговоры с Европейскими банками и старается привлечь долгосрочные и низко процентные кредитные ресурсы. Кроме этого банк в июне 2004 года при Национальном Фонде Помощи Предпринимательству Министерства Экономического Развития Азербайджанской Республики был избран уполномоченной кредитной организацией по передаче средств потребителям и тем самым был включен в список банков получивших высокое доверие государства.

## Bank Standard

JSC CB Bank Standard

Chairman of the Board: Salim Kriman.

**Address:** 4, H.Hajiyev Str.,  
 AZ1005 Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-10-70/1  
**Fax:** (+99412) 498-07-78  
**E-mail:** bank@bankstandard.com  
**Inet:** www.bankstandard.com



**About company:** The first-class private commercial bank in Azerbaijan. Founded in 1995 (previously – "Most-Bank, Azerbaijan"). Wide range of products and services – current account services, trade services, foreign exchange, a variety of lending products, savings and deposit accounts and more. Amex Traveler cheques, Western Union and "Bystraya Pochta" money transfers, ATM/debit cards, VISA, MasterCard credit cards, sole representative of Diner's Club Int'l in Azerbaijan. A wide network of correspondent accounts in the leading banks worldwide, branch and ATM network in Azerbaijan. Capital – AZM 50,000,000,000. Assets – AZM 457,314,250,000.

ЗАО КБ «Банк Стандарт»

**Председатель Правления:** Салим Криман.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1005, г. Баку, ул. Г.Гаджиева, 4  
**Тел.:** (+99412) 497-10-70/1  
**Факс:** (+99412) 498-07-78  
**E-mail:** bank@bankstandard.com  
**Inet:** www.bankstandard.com

**О компании:** Крупнейший частный банк Азербайджана. Основан в 1995-м году (ранее – "Мост-Банк, Азербайджан"). Широкий спектр услуг и продуктов – открытие и обслуживание текущих счетов, услуги по коммерческим вопросам, обмен валют, кредитование, депозитные счета, широкий спектр банковских продуктов и пр. Дорожные чеки Amex, денежные переводы Western Union и «Быстрая Почта», ATM/дебитные карточки, пластиковые карточки платежных систем VISA и MasterCard. Банк является единственным представителем платежной системы Diner's Club Int'l в Азербайджане. Широкая сеть корреспондентских отношений с ведущими банками мира, развитая сеть филиалов и банкоматов по Азербайджану. Уставный капитал - AZM 50,000,000,000. Активы - AZM 457,314,250,000.



**"Standard Insurance" Insurance Company**

**General Manager:** Kamal Ibrahimov

**Address:** 94, Sh. Badalbeyli Str.,  
AZ 1014 Baku Azerbaijan

**Tel.:** (+99412) 497-37-60,

**Mob:** (+99450) 225-75-15

**Fax:** (+99412) 498-51-02

**E-mail:** office@standardinsurance.az

**Inet:** www.standardinsurance.az

**About company:** One of the leaders of the local insurance market in the areas of motor, cargo, property, liability, life and medical insurance. Founded in 2001 (previously – MOST Insurance). Highly qualified personnel trained at major insurance institutes and companies throughout Europe. 25 types of insurance. Adequate re-insurance agreements with the world re-insurance market leaders through AON broker of Lloyd's.

Authorized capital stock AZM 10,000,000,000.

**Страховая Компания "Standard Insurance"**

**Генеральный директор:** Камал Ибрагимов

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ 1014,  
ул. Ш. Бадалбейли, 94

**Тел.:** (+99412) 497-37-60

**Моб:** (+99450) 225-75-15

**Факс:** (+99412) 498-51-02

**E-mail:** office@standardinsurance.az

**Inet:** www.standardinsurance.az

**О Компании:** Один из лидеров страхового рынка Азербайджана в областях страхования автомобилей, грузов, имущества, ответственности, жизни и здоровья. Основана в 2001-м году (ранее - MOST Insurance). Обладает высококвалифицированным персоналом, прошедшим подготовку в крупнейших страховых институтах и компаниях Европы. Предлагает более 25 видов страхования. Заключил договора с лидерами мирового рынка перестрахования по средствам брокера Lloyd's - AON.

Уставный капитал - AZM 10,000,000,000.



**Azer-Asia - Joint Insurance Company**

**Chairman of the Board:**  
Gambar Subhanverdiev

**Address:** 15/4 Jafarov gardashlari Str.

**Tel:** (+99412) 492-25-04, 492-92-26,  
(+99412) 492-82-74

**Fax:** (+99412) 497-14-67

**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) 492-25-04,  
(+99412) 492-92-26, 492-82-74

**Факс:** (+99412) 497-14-67

**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.



**"BE&G" Insurance and Reinsurance Company**

**General Director:** Elshan Babayev

**Address:** 15/84 Jafarov Gardashlari str., Baku, AZ1001, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 437-17-01/02/03  
**Fax:** (+99412) 437-17-04  
**E-mail:** headoffice@be-g.az  
**URL:** www.be-g.az

**About company:** "BE&G" Insurance and Reinsurance Company was established in 1998 in the c. of Nakhchivan and started activity under the name of "Nakhchivan" Insurance Commercial Company. At the same time a branch of "Nakhchivan" ICC was opened in the c. of Baku.

In 2001 the "Nakhchivan" 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

**Страховая и Перестраховочная компания "BE&G"**

**Генеральный директор:** Эльшан Бабаев

**Адрес:** Азербайджанская Республика, AZ1001, г.Баку, ул Джафаров Гардашлары 15/84  
**Тел:** (+99412) 437-17-01/02/03  
**Факс:** (+99412) 437-17-04  
**E-mail:** headoffice@be-g.az  
**URL:** www.be-g.az

**О компании:** 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 СКК "Нахичевань".

В 2001 году СКК "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 Сумгайит.

По объему собрания страховых премий, оказанию качественных услуг, своевременного возмещению 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



**"MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA" Ltd**

**General Director:** Ikram Sh. Karimli

**Address:** 31, Istiglaliyyat str., Baku city, AZ1001, Azerbaijan  
**Tel:** (+99 412) 497-13-04; 497-13-07  
**Fax:** (+99 412) 497-13-08  
**E-mail:** mkt@mktcotton.com  
**Website:** www.mktcotton.com

**About the Company:** The "MKT Istehsalat Kommersiya" Ltd has been engaged in cotton growing and processing of high-quality cotton fiber for 8 years. Ninety per cent of the products of the Company get exported to various countries of the world. Over thirty thousand tons of cotton fiber and its wastes such as uluk, lint and fuzz get produced at ginneries of the Republic per annum, and the "MKT Istehsalat Kommersiya" Ltd sells these products to the foreign countries.

The Company is able to export over two thousand tons of cotton fiber wastes. The cotton fiber processed at the cotton ginneries of the Azerbaijan Republic is medium fibrous has its own specific color with yellowish hue at it varies it, for instance, from the American cotton.

New standards of cotton fiber certified by the Liverpool Cotton Association have been applied in Azerbaijan since 1998. The "MKT Istehsalat Kommersiya" Ltd is an associative member of the Liverpool Cotton Association since 2003. Besides the above-mentioned activity the Company is also engaged in production of cotton yarns of various types and numbers successfully realized in the local and foreign markets.

The "MKT Istehsalat Kommersiya" Ltd produces about four thousand tons of refined cotton oil per annum and exports it to the CIS countries as well as the Turkish Republic.

The "MKT Istehsalat Kommersiya" Ltd warrants the high quality of own products and provides their opportune shipment.

**ООО "MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA"**

**Генеральный Директор:** Икрам Ш. Керимли

**Адрес:** Азербайджан, AZ1001, г.Баку, ул. Истиглалият, 31  
**Тел:** (+99412) 497-13-04; 497-13-07  
**Факс:** (+99412) 497-13-08  
**E-mail:** mkt@mktcotton.com  
**Website:** www.mktcotton.com

**О компании:** В течение 8 лет ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" занимается выращиванием хлопка и переработкой высококачественного хлопкового волокна. 90% продукции Компании экспортируется в различные страны мира. Ежегодно на хлопкоочистительных заводах республики производится около 30 тысяч тонн хлопкового волокна, а также его отходы - улюк, линт и пух, которые ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" продает в зарубежные страны. Компания имеет возможность экспортировать более 2000 тонн отходов хлопкового волокна. Хлопковое волокно, перерабатываемое на хлопкозаводах Азербайджанской Республики, является средневолокнистым и имеет специфический цвет с желтоватым оттенком, что отличает его, например, от американского волокна. С 1998 г. в Азербайджане применяются новые стандарты хлопкового волокна, утвержденные Ливерпульской Хлопковой Ассоциацией. С 2003 г. ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" является ассоциативным членом Ливерпульской Хлопковой Ассоциации. Наряду с вышеуказанным, Компания занимается также производством хлопковой пряжи различных видов и номеров, которые успешно реализуются на внутреннем и внешнем рынках.

Ежегодно ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" производит до 4000 тонн рафинированного хлопкового масла и экспортирует его в страны СНГ, а также Турцию. ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" гарантирует высокое качество своей продукции и обеспечивает своевременную отгрузку.





**ISR Azeri Apart & Business Centre**



**Head of the company:** Zafer Tangil,  
General Manager, ISR Plaza.  
Vice President, ISR Holding  
**E-mail:** ztangil@isrplaza.com  
**Address:** 340 Nizami St, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 498-24-12  
**Fax:** (+99412) 498-91-34  
**URL:** www.isrplaza.com  
**Contact:** Arzu Akhundova  
**E-mail:** sales@isrplaza.com  
Customer Relations Manager

Company activities: ISR Plaza offers:

- Five stars Radisson SAS hotel
- Variety of exclusive modern A-class offices in the heart of Baku at very affordable prices.
- Modern sophisticated building systems can conform to the most strict safety standards.
- Technical support is at our clients' service 24 hour 7 days a week at no additional cost
- Brightly lit offices are configured and refurbished to suit the tastes and requirements of our multiple clients at no cost to them.
- One of the biggest underground parking lots in Baku annihilates problems with which every modern city encounters.
- Substantial discounts in all facilities, rendered by ISR Plaza, including:
  - Fully equipped comfortable fitness center with sizable swimming pool and saunas
  - Bars and restaurants, including famous Baan Thai Restaurant, Vasco Italian Restaurant, City Light Bar and Delight Corner Gourme Cafe - Shop.
  - Fully equipped Conference Rooms at no cost to Building Tenants

**ISR Azeri Apart & Business Center**

**Руководитель Компании:** Зафер Тангил, Генеральный Директор,  
ISR Plaza, Вице-Президент, ISR Holding  
**E-mail:** ztangil@isrplaza.com  
**Контактное лицо:** Арзу Ахундова,  
Менеджер по связям с клиентами  
**E-mail:** sales@isrplaza.com  
**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Низами, 340  
**Тел:** (+99412) 498-24-12  
**Факс:** (+99412) 498-91-34  
**URL:** www.isrplaza.com

Деятельность Компании: ISR Plaza предлагает:

- Пяти звездочный Отель Radisson SAS Plaza.
- Множество исключительно современных первоклассных офисов в центре Баку по приемлемым ценам.
- Современные строительные системы могут обеспечить самые требовательные стандарты безопасности.
- Техническая поддержка в распоряжение наших клиентов круглосуточно, семь дней в неделю, без дополнительной оплаты.
- Отвечающие вкусам и требованиям наших многочисленных клиентов, офисы хорошо освещены, устроены и отремонтированы, без дополнительной оплаты.
- Один из самых больших в Баку подземных гаражей ликвидирует проблему парковки с которой сталкиваются во всех современных городах.
- Существенные скидки на все услуги оказываемые ISR Plaza включая:
  - Гостиница Radisson SAS Plaza.
  - Полностью оборудованный и удобный фитнес-центр, с плавательным бассейном и сауной.
  - Бары и рестораны, в том числе ресторан Baan Thai, "Vasco" - итальянский ресторан City Light Bar, и кондитерская "Delight Corner"
  - Полностью оборудованные конференц-залы бесплатно для компаний, арендующих офисные помещения.



**MULLER INTERER**

**General Director:** Vugar Zeynalov

**Address:** 5, N.Narimanov ave. AZ1006, Baku, Azerbaijan  
**Phone:** (+99412) 403-08-14, 403-08-24  
**Phone/Fax:** (+99412) 492-94-50  
**E-mail:** info@mullint.com  
**Web:** www.mullint.com

**About company:** MULLER INTERER is a group of the companies providing for customers full services spectrum in the field of construction and repair works, design and furnishing. MULLER INTERER was established in 1994. During this period company has managed to gain a leading position in the Azerbaijan market.

The basic directions of MULLER INTERER group of companies' activity are: manufacturing and selling furniture for office, bank, hotel, soft furniture and also furniture for houses by the order of customer, corporate and civil construction and repair, private construction projects development, interior designing, landscaping, etc.

We are official dealers of such leading European manufacturers of office, bank and hotel furniture as FULL MOBILI (Italy), STYLOFFICE (Italy), BELLUSCI (Italy), FORM-ITALIA (Italy), INCOMARBO (Italy), PAIL SERRAMENTI (Italy), GIESSEGI (Italy), PROTECTOR POLONIA (Poland), MEBLE 2001 (Poland), ISKU (Finland), Yarochinskaya Furniture factory (Poland), MULLER (Germany/ Czech), NOWYSTYL (Poland).

Selling by us furniture is demonstrated in constantly operating show-room MULLER INTERER to the address: 5, Narimanov ave., Baku City.

Our specialists were trained in USA, England, Denmark, Finland and Italy.

All selling furniture corresponds to the standards ISO9002, E1, conformity and sanitary certified, building material passes through quality control. All sold furniture, construction and repair works and provided services have the 1-3 years guarantee. Our opportunities are not limited to those by the goods, which we have in our stock. By the order of customer we able to offer any furniture meeting to the most refined taste.

Main goal of group of the companies MULLER INTERER - to give to customer which builds or equips the office, bank or house full services spectrum which would be allow to save him from all problems on construction, overhaul, design and furnishing.

**MULLER INTERER**

**Генеральный Директор:** Вугар Зейналов

**Адрес:** пр. Н.Нариманова 5. AZ1006 Баку, Азербайджан  
**Тел:** (+99412) 403-08-14, 403-08-24  
**Тел/Факс:** (+99412) 492-94-50  
**E-mail:** info@mullint.com  
**Web:** www.mullint.com

**О компании:** "MULLER INTERER" - это группа компаний, предоставляющая клиенту полный спектр услуг в области строительного-ремонтных работ, дизайну и мебелировке. "MULLER INTERER" была основана в 1994 году. За это время фирма успела завоевать ведущие позиции на Азербайджанском рынке.

Основные направлений деятельности группы компаний "MULLER INTERER" это производство и продажа офисной и банковской мебели, гостиничной и мягкой мебели, а также мебели для дома по заказу клиента, корпоративное строительство и ремонт, строительство частных домов, коттеджей, разработка дизайна интерьера, ландшафтный дизайн, и т.д.

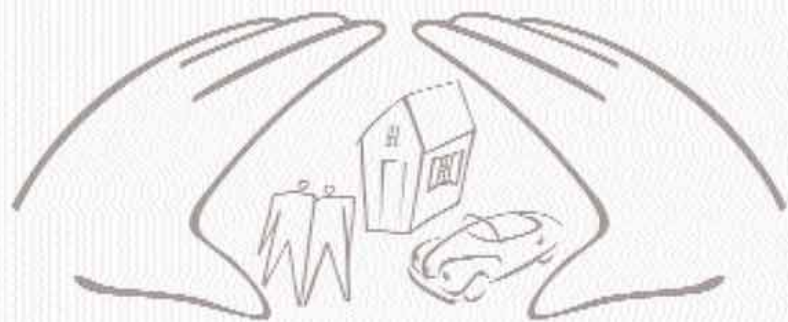
Мы являемся официальными дилерами таких ведущих европейских производителей офисной и банковской мебели, как FULL MOBILI (Италия), STYLOFFICE (Италия), BELLUSCI (Италия), FORM-ITALIA (Италия), INCOMARBO (Италия), PAIL SERRAMENTI (Италия), GIESSEGI (Италия), PROTECTOR POLONIA (Польша), MEBLE 2001 (Польша), ISKU (Финляндия), Yarochinskaya Furniture Factory (Польша), MULLER (Германия-Чехия), NOWYSTYL (Польша).

Продаваемая нами мебель демонстрируется в постоянно действующем выставочном салоне "MULLER INTERER" по адресу: г. Баку, проспект Н. Нариманова 5.

Наши специалисты проходили обучение и стажировку в США, Англии, Дании, Финляндии, Италии.

Вся продаваемая мебель соответствует стандартам ISO9002 и E1, имеет сертификаты соответствия и гигиенические сертификаты, строительные материалы проходят тщательный контроль качества. На всю продаваемую и изготовляемую мебель, а так же на оказанные услуги предоставляется гарантия от одного до трех лет. Наши возможности не ограничиваются товарами, которые имеются у нас на складах. По заказу клиента мы можем привезти любую мебель, отвечающую самому изысканному вкусу.

Основная цель группы компаний "MULLER INTERER" - предоставить клиенту, строящему или оборудующему свой офис, банк или дом, полный спектр услуг, который позволил бы снять с него все проблемы по строительству и капитальному ремонту, по дизайну и мебелировке.

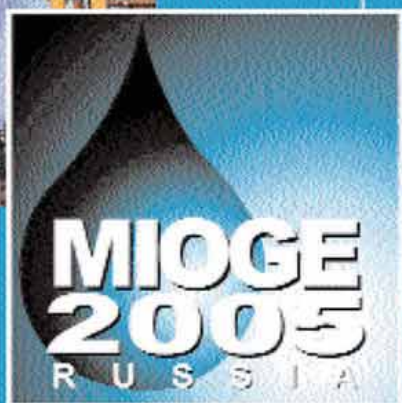


# Standard Insurance

*sizi qoruyan sigorta*



tel.: 497 37 60  
[www.standardinsurance.az](http://www.standardinsurance.az)



Moscow, Russia

**21-24 June 2005**

## 8th Moscow International Oil & Gas **Exhibition**

Supported by:



Ministry of Industry  
and Energy of Russia

Organisers:



**ITE (Moscow)** : Tel.: +7 095 935 7350; Fax: +7 095 935 7351;  
e-mail: oil-gas@ite-expo.ru

**ITE (London)** : Tel: +44 (0)20 7596 5016 Fax: +44 (0)20 7596 5106  
E-mail: irina.gorshkova@ite-exhibitions.com

**GIMA (Hamburg)**: Tel.: +49 40 235 24 250 ; Fax: +49 40 235 24 410  
E-mail: freckmann@gima.de

[www.ite-exhibitions.com/og](http://www.ite-exhibitions.com/og)  
[www.mioge.com](http://www.mioge.com)

You feel  
at home **with us**

Roaming in over **100 countries**



**Roam  
CELL**

### Going abroad?

**RoamCELL** service enables you to be fully mobile in over 100 countries worldwide using your Azercell phone. Wherever you are,

**RoamCELL** makes it easy for your friends, family and colleagues to reach you by calling your Azercell mobile number directly.

We are constantly extending our roaming coverage area to make you feel at home everywhere!



Certificate No.: 76268

### Customer Care offices

**Baku:** 18 Z.Taghiyev st. (Fountains square)  
81 G.Garayev st. (8 km district)

**Sumgayit:** 12 Azerbaijan ave.

Tel: 490 52 52 (Standard/Business)  
E-mail: [customer care@azercell.com](mailto:customer care@azercell.com)  
[www.azercell.com](http://www.azercell.com)  
[wap.azercell.com](http://wap.azercell.com)