



PRESIDENT OF AZERBAIJAN ILHAM ALIYEV –  
LEADER OF YEAR 2008 IN COUNTRIES OF CASPIAN, BLACK SEA AND BALTIC REGIONS

# CASPIAN ENERGY®

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL FEBRUARY - MARCH 2008 1 (49)



The 4th International  
**CASPIAN ENERGY** **2008**  
**A W A R D** C E R E M O N Y



PRESIDENT OF AZERBAIJAN **ILHAM ALIYEV:**  
“NEW PROJECTS WILL  
TO A GREATER EXTENT  
**ENSURE EUROPE'S**  
**ENERGY SECURITY”**

ПРЕЗИДЕНТ АЗЕРБАЙДЖАНА **ИЛЬХАМ АЛИЕВ:**  
«РЕАЛИЗАЦИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПОЗВОЛИТ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ  
ОБЕСПЕЧИТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ЕВРОПЫ»



PLATINUM PARTNER



GOLD PARTNER



SILVER PARTNER



BRONZE PARTNER



StatoilHydro





"MKT İstehsalat Kommersiya" MMC  
Heydər Əliyev pr., 95, Bakı - AZ1029, Azərbaycan  
**Tel.:** (+994 12) 497 13 04 /BBX/  
**Faks:** (+994 12) 497 13 07, 497 13 08  
**E-mail:** [mkt@mktcotton.com](mailto:mkt@mktcotton.com)  
[commerce@mktcotton.com](mailto:commerce@mktcotton.com)  
**http://**[www.mktcotton.com](http://www.mktcotton.com)

# AKKORD

# SGS

## 25 il kredit



This certificate is valid from 9 August 2007 until 3 August 2010. Issue 1. Certified since 1 August 2007.

## Yeni keyfiyyət nizamı

Ünvan: Təbriz 87, Tel: (012) 564 41 36, (012) 465 95 91.



# CONTENTS

FEBRUARY - MARCH 2008 №1 (49)



- 10 • ACCENT  
MANY DIRECTIONS TO  
SUPPLY AZERBAIJANI GAS

- 22 • EUROPEAN MARKET  
«A CRAYFISH, SWAN AND  
PIKE COMBINING, RESOLVE  
TO DRAW A CART AND  
FREIGHT ...»



- 30 • BALTIC REGION  
NEW FORMAT OF ENERGY  
COOPERATION:  
CASPIAN SEA – BLACK SEA  
– BALTIC SEA

- 34 • NORWEGIAN  
EXPERIENCE  
NORWAY AND  
AZERBAIJAN:  
FROM HISTORY TO  
PRACTICE



- 42 TURKEY • EXCLUSIVE  
OUR ULTIMATE TARGET IS TO DIVERSIFY GAS SUPPLIES  
AND TRANSPORTATION THROUGH TURKEY TO EUROPE -  
HILMI GULER

- 48 UK • EXCLUSIVE  
TRANS-CASPIAN IS SEEN AS ANOTHER ROUTE FOR  
SUPPORT - ANGUS MILLER

- 50 AZERBAIJAN • EXCLUSIVE  
INVESTMENT FLOWS INTO OUR ECONOMY TO INCREASE  
AS SOON AS AZERBAIJAN JOINS WTO -  
MAHMUD MAMMADGULIYEV

- 54 EU • EXCLUSIVE  
NABUCCO WILL DELIVER GAS AT COMPETITIVE  
CONDITIONS - REINHARD MITSCHKE

- 62 SOFAZ • AZERBAIJAN  
SOFAZ IS A FUND FOR BOTH FUTURE AND CURRENT  
GENERATIONS - SHAHMAR MOVSUMOV

- 68 • CIBC  
TRANSPORT INFRASTRUCTURE WILL KEEP EXPANDING  
IN AZERBAIJAN – AZERBAIJAN'S DEPUTY MINISTER OF  
TRANSPORT

- 72 • CIBC  
BRAND AWARD AZERBAIJAN ISSUED TO ALL COMPANIES  
OFFERING GOODS AND SERVICES IN COMPLIANCE  
WITH INTERNATIONAL STANDARDS

- 76 • PLATINUM PARTNER  
TEKNIKABANK ACCESSES INTERNATIONAL MARKETS

- 84 • GOLD PARTNER  
AZERCELL: THE COMPANY  
AZERBAIJAN CAN BE PROUD OF

- 92 • SILVER PARTNER  
MKT ISTEHSALAT-KOMMERSIYA LTD: SKY IS THE LIMIT

- 98 • BRONZE PARTNER  
WIDE RANGE OF CONSTRUCTION SERVICES FROM AMT  
INSHAAT

- 102 • CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD - 2008  
BIG BAKU GAS SUPPLY UPGRADING TO BE COMPLETED  
IN 2008 - Chairman AZERIGAZ CJSC

- 106 AZNEFT PU SUCCESSFULLY PROCEEDS WITH GAS  
PROGRAMME IMPLEMENTATION

- 110 COMPLEX DRILLING WORKS TRUST – FUNDAMENTAL  
REFORMING IN DRILLING

- 114 HEYDAR ALIYEV BOR, A FLAGSHIP OF AZERBAIJAN'S  
OIL REFINING INDUSTRY

- 118 AZPETROL: COMMITTED TO NATIONAL TRADITIONS

- 122 VOLGABURMASH - QUALITY OF PRODUCT, SERVICE  
AND RELATIONS

- 126 AZERKORPU JSC: AN EXAMPLE TO FOLLOW

- 130 HOLISTIC APPROACH TO CUSTOMER'S NEEDS

- 134 ADVANTAGES AND BENEFITS FROM  
PAREX LEASING & FACTORING

- 138 AZEUROTEL: BRINGING QUALITY COMMUNICATION TO  
AZERBAIJANI MARKET

- 142 AMERICAN TELECOMMUNICATION COMPANY AvirTel  
PRESENTS STATE-OF-THE ART TELECOMMUNICATION  
SERVICES FOR AZERBAIJAN AND REGIONAL  
COUNTRIES

- 146 AZERSUN HOLDING LLC: WORKING FOR SAKE  
OF AZERBAIJAN

- 150 AVTOMOTORS LLC: MIDDLE MARKET ORIENTATION  
SHALL BE A SUCCESS

- 154 ALP EXCLUSIVE: EXCLUSIVE SERVICES SATISFY HIGHEST  
REQUIREMENTS

- 162 TURKEY • INFRASTRUCTURE  
OZKAYA - CONTRIBUTING TO AZERBAIJANI ECONOMY

- 164 AZERBAIJAN • INSURANCE  
"ALFA" INSURANCE LLC KEEPS IMPROVING POSITIONS  
IN THE INSURANCE MARKET OF AZERBAIJAN

- 166 AZERBAIJAN • EXHIBITIONS  
ITECA CASPIAN - REGIONAL EXHIBITION AND  
CONFERENCE BUSINESS LEADER



# Operating through cooperating.

As projects to extract oil and gas become more challenging and complex, cooperation becomes even more vital to success. Technologies developed by StatoilHydro play an important role in optimising the development of demanding petroleum resources the world over – often at great depths and in harsh conditions. The work at Ormen Lange in Norway is a model for our partnerships with national and international oil companies and governments in places like Azerbaijan, where we cooperate with global partners to supply energy to the host country, its region and the world at large.

As a major upstream partner in Azeri-Chirag-Gunashli and Shah Deniz we are one of the biggest foreign investors in Azerbaijan. We are the operator of the Azerbaijan Gas Supply Company responsible for gas sales from Shah Deniz to Azerbaijan, Georgia and Turkey, and the commercial operator of the South Caucasus Pipeline. Our company is also a major shareholder in the BTC oil export pipeline that goes from Azerbaijan through Georgia to Turkey.

Discover more at [www.statoilhydro.com](http://www.statoilhydro.com)

**StatoilHydro**



# СОДЕРЖАНИЕ

ФЕВРАЛЬ - МАРТ 2008 №1 (49)



16 • ACCENT  
МНОГОВЕКТОРНОСТЬ  
ПОСТАВОК  
АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО  
ГАЗА

26 • EUROPEAN MARKET  
«ОДНАЖДЫ ЛЕБЕДЬ,  
РАК ДА ЩУКА ВЕЗТИ  
С ПОКЛАЖЕЙ ВОЗ  
ВЗЯЛИСЬ...»



38 • NORWEGIAN  
EXPERIENCE  
НОРВЕГИЯ И  
АЗЕРБАЙДЖАН  
– ОТ ИСТОРИИ ДО  
ПРАКТИКИ



46 TURKEY • EXCLUSIVE  
«КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ - ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ПОСТАВКИ  
И ТРАНСПОРТИРОВКУ ГАЗА ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ В ЕВРОПУ» -  
Хильми Гюлер

49 UK • EXCLUSIVE  
«ТРАНСКАСПИЙСКИЙ ТРУБОПРОВОД СЧИТАЕТСЯ  
ОДНИМ ИЗ ПОДДЕРЖИВАЕМЫХ ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ  
МАРШРУТОВ» - Ангус Миллер

52 AZERBAIJAN • EXCLUSIVE  
«ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА В ВТО  
ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТСЯ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ  
ВЛИВАНИЙ В ЭКОНОМИКУ НАШЕЙ СТРАНЫ» -  
Махмуд Мамедгулиев

58 EU • EXCLUSIVE  
«ПОТРУБОПРОВОДУ НАВУССОГАЗ БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬСЯ  
ПО КОНКУРЕНТНОЙ ЦЕНЕ» - Рейнхард Митчек

64 SOFAZ • AZERBAIJAN  
«ГНФАР ЯВЛЯЕТСЯ ФОНДОМ КАК БУДУЩИХ, ТАК И  
НЫНЕШНИХ ПОКОЛЕНИЙ», - Шахмар Мовсумов

70 • CIBC  
«ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ  
БУДЕТ РАСШИРЯТЬСЯ» - ЗАЯВИЛ ЗАММИНИСТРА  
ТРАНСПОРТА

74 • CIBC  
BRAND AWARD AZERBAIJAN БУДЕТ ВРУЧАТЬСЯ ВСЕМ  
КОМПАНИЯМ, ПРЕДЛАГАЮЩИМ ТОВАРЫ И УСЛУГИ В  
СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

80 • PLATINUM PARTNER  
«ТЕХНИКАБАНК» ВЫХОДИТ  
НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

88 • GOLD PARTNER  
AZERCELL – КОМПАНИЯ, КОТОРОЙ МОЖЕТ  
ГОРДИТЬСЯ АЗЕРБАЙДЖАН

95 • SILVER PARTNER  
ООО «МКТ ИСТЕНСАЛАТ-КОММЕРСИЯ»  
ПОКОРЯЕТ НОВЫЕ РУБЕЖИ

100 • BRONZE PARTNER  
«АНТ ИНШААТ» - ПОЛНЫЙ ЦИКЛ СТРОИТЕЛЬСТВА

104 • CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD - 2008  
«В 2008 ГОДУ БУДУТ ЗАВЕРШЕНЫ РАБОТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ  
ГАЗОСНАБЖЕНИЯ «БОЛЬШОГО» БАКУ» -  
Председатель АОЗТ «Азеригаз»

108 ПО «АЗНЕФТЬ» УСПЕШНО РЕАЛИЗУЕТ  
ГАЗОВУЮ ПРОГРАММУ

112 ТРЕСТ «КОМПЛЕКСНЫЕ БУРОВЫЕ РАБОТЫ» -  
КОРЕННЫЕ РЕФОРМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ БУРЕНИЯ

116 БНПЗ ИМЕНИ ГЕЙДАРА АЛИЕВА – ФЛАГМАН  
НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
АЗЕРБАЙДЖАНА

120 АЗПЕТРОЛ: ДЕМОНИСТРИРУЕТ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ  
ТРАДИЦИЯМ СТРАНЫ

124 ОАО «ВОЛГАБУРМАШ» - ЭТО КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ,  
СЕРВИСА И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

128 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОАО «AZERKORPU» - ДОСТОЙНЫЙ  
ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

132 ООО «ВАКМЕХOUR» - КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД  
В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ КЛИЕНТОВ

136 PAREX LEASING & FACTORING –  
ВЫГОДА И УДОБСТВО ЛИЗИНГА

140 AZEUROTEL ПРИВНЕС НА  
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ РЫНОК КАЧЕСТВЕННУЮ СВЯЗЬ

144 АМЕРИКАНСКАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ  
КОМПАНИЯ AvirTel ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЕЙШИЕ УСЛУГИ  
СВЯЗИ ДЛЯ АЗЕРБАЙДЖАНА И СТРАН РЕГИОНА

148 ООО «AZERSUN HOLDING» - КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ  
РАБОТАЕТ ВО БЛАГО АЗЕРБАЙДЖАНА

152 ООО «АВТОМОТОРС» СЧИТАЕТ ОРИЕНТАЦИЮ НА  
СРЕДНИЙ РЫНОК ГЛАВНЫМ ЗАЛОГОМ СВОЕГО УСПЕХА

156 ALP EXCLUSIVE - ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ,  
СООТВЕТСТВУЮЩИЕ САМЫМ ВЫСОКИМ  
ТРЕБОВАНИЯМ

158 MARINE TRANSPORT • AZERBAIJAN  
КМНФ ВНОСИТ ВЕСОМЫЙ ВКЛАД В ВОЗРОЖДЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЩИ АЗЕРБАЙДЖАНА

165 AZERBAIJAN • INSURANCE  
"ALFA" INSURANCE LLC УВЕРЕННО УКРЕПЛЯЕТ СВОИ  
ПОЗИЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

168 AZERBAIJAN • EXHIBITIONS  
ITESA CASPIAN - ЛИДЕР ВЫСТАВОЧНО-  
КОНФЕРЕНЦИОННОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ



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



## CASPIAN OIL & GAS

3-6 June 2008

BAKU, AZERBAIJAN

Sport & Concert Complex  
named after Heydar Aliyev

*15<sup>th</sup> Years of Success*

15<sup>th</sup> Anniversary International  
Caspian Oil & Gas Exhibition & Conference  
incorporating Refining & Petrochemicals

Organisers



Supported by:



Ministry of Industry  
and Energy of the  
Republic of Azerbaijan

**Iteca Caspian**

Tel.: + 994 12 447 47 74; Fax: + 994 12 447 89 98

E-mail: [oilgas@iteca.az](mailto:oilgas@iteca.az)



State Oil Company  
of the Republic  
of Azerbaijan



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

Хəzər İntegrasiya İgğəzər Klubu  
**CASPIAN INTEGRATION  
BUSINESS CLUB**



Каспийский Интеграционный Деловой Клуб

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

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



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



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



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



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



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



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

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



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



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



[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)





# 7th North Caspian Regional Exhibition



[www.ite-exhibitions.com/og](http://www.ite-exhibitions.com/og)  
[www.oil-gas.kz](http://www.oil-gas.kz)

## ATYRAU OIL & GAS

9-11 April 2008  
Atyrau, Kazakhstan

### Organisers:



**Iteca (Almaty)**  
**Iteca (Atyrau)**  
**ITE (London)**  
**GIMA (Hamburg)**

Tel.: +7 (727) 258 34 34  
Tel.: +7 (7122) 58 60 87/ 58 61 50  
Tel.: +44 (0) 20 7596 50 78  
Tel.: +49 (0) 40 235 24 201

Fax: +7 (727) 258 34 44  
Fax: +7 (7122) 58 60 87/ 58 61 50  
Fax: +44 (0) 20 7596 51 06  
Fax: +49 (0) 40 235 24 410

[oil-gas@iteca.kz](mailto:oil-gas@iteca.kz)  
[natalia.makischeva@iteca.kz](mailto:natalia.makischeva@iteca.kz)  
[oilgas@ite-exhibitions.com](mailto:oilgas@ite-exhibitions.com)  
[freckmann@gima.de](mailto:freckmann@gima.de)



BEYNÖLXALQ NÖSRİYYAT EVİ  
**CASPIAN ENERGY**  
МЕЖДУНАРОДНОЕ ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ДОМ

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

Xəzər İntegrasiya İşgüzar 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.CASPIANENERGY.COM](http://WWW.TELECOM.CASPIANENERGY.COM)

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

**CIBC NEWS**  
INFORMATION  
AGENCY

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

**CASPIAN ENERGY  
AWARD**  
[WWW.AWARD.CASPIANENERGY.COM](http://WWW.AWARD.CASPIANENERGY.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  
AZERBAIJAN**  
[WWW.BUSINESSCLASS.AZ](http://WWW.BUSINESSCLASS.AZ)

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

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

www.neftegaz-expo.ru



12-я международная выставка

# НЕФТЕГАЗ

## 23-27 июня 2008

### Оборудование и технологии для нефтегазового комплекса

Организаторы:

ЗАО «Экспоцентр» (Россия)

«Мессе Дюссельдорф ГмбХ» (Германия)

 **ЭКСПОЦЕНТР**



Генеральный  
информационный  
партнер:

**ТЕРРИТОРИЯ  
НЕФТЕГАЗ**

ЦВК «Экспоцентр»

123100, Россия, Москва,

Краснопресненская наб., 14,

дирекция №1 «Выставки по машино-технической тематике»

Тел.: (495) 255-37-61, 255-29-29, 255-37-99, 255-39-46

Факс: (495) 205-60-55

E-mail: neftegaz@expocentr.ru

# MANY DIRECTIONS TO SUPPLY AZERBAIJANI GAS



REUTERS-Osman Orsal

## PRESIDENT OF AZERBAIJAN: "NEW PROJECTS WILL TO A GREATER EXTENT ENSURE EUROPE'S ENERGY SECURITY"

*Recently an importer of gas, Azerbaijan now works as an exporter of natural gas to various directions. Today Azerbaijan's gas is used in Turkey, Greece, Georgia and Iran. Nabucco project is viewed as one of the basic route for gas delivery to European markets and its participating interests are eager to embrace new gas resource holders.*

### ■ Due South

This February Azerbaijan launched gas supplies southward, to Iran. The Cabinet of Ministers of Azerbaijan told Caspian Energy the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR) has been delivering to Iran 1M m3 of gas per diem starting early February.

The price for gas turned out to be higher than SOCAR requested Russian Gazprom. At that time Gazprom and SOCAR failed to agree on Azerbaijan gas price, which was the top issue. "In January 2007 we declined Russian gas imports as Gazprom increased its price to \$230 per 1,000 m3. However, in May we offered Gazprom gas at \$230. They got really interested in this offer but wanted to purchase gas at a lower price. Gazprom

has its own policy and we are working to sell gas in terms of commercial feasibility", said President SOCAR Rovnag Abdullayev.

"According to the agreement, Azerbaijan is delivering its gas to Iran at \$300 per 1,000 m3", said Nazim Samedzadeh, Deputy Chairman, Azerigaz JSC. A total of 30M m3 will be delivered during the month of February.

Further on, the contract can be extended upon both parties consent, Samedzadeh said. Gas is pumped through the Kazi Magomed-Astara (Azerbaijan)-Bind-Biand (Iran) pipeline with a total length of 1,474.5 kilometers and a throughput capacity for 10 bln m3.

Mr Nasir Hamidi Zare, Ambassador

Extraordinary and Plenipotentiary of Iran to Azerbaijan, said "Azerbaijan and Iran are cooperating in gas industry. Iran's gas demand is increasing and we are eager to buy excess gas from Azerbaijan", he said.

Alongside the new contracts, Iran supplies gas to Nakhchivan Autonomous Republic and acquires the same amounts from Azerbaijan. Azerigaz's technical capacities enable to transfer 1.5 to 2M m3 per day to Iran, besides the gas being supplied to Nakhchivan.

### ■ European direction

Azerbaijan is one of the key gas suppliers for Europe and on this issue the State Oil Company is talking to governments and



alfa insurance



HƏYAT sığortası



AVTOMOBİL sığortası



ƏMLAK sığortası



YÜK sığortası



İŞƏGÖTÜRƏNİN  
MƏSULİYYƏTİNİN sığortası



SƏYAHƏT sığortası

Əminliyin Sadə  
Həlli

87, Azadlyg ave. Baku, Azerbaijan, AZ1007

Phone: (997 12) 440 0707, 440 0797, 440 0798; Fax: (994 12) 440 07 30

member-companies of Nabucco and Turkey-Greece-Italy projects.

"Azerbaijan stands for diversification of gas supplies to Europe, which is a sign of European gas market diversity. Our country's policy is to ensure uninterrupted gas supplies to Europe, while having transparent transit fees of countries through which gas will transit and transparency while gas sales to Europe", says Rovnag Abdullayev, President SOCAR.

In mid-February President of the Republic of Azerbaijan paid his official visit to Hungary. The top document during this visit was the Joint Statement between Presidents of Azerbaijan and Hungary. Heads of the two states with this document fixed their positions on European energy security provision. The declaration says of increasingly important role of Caspian hydrocarbons in fueling European countries. In this respect the parties specifically underlined the importance of pipelines of Baku-Tbilisi-Ceyhan, Baku-Tbilisi-Erzurum and implementation of Nabucco.

"We consider Azerbaijan our strategic partner on Caucasus. The ties between us are progressing rapidly. These mutual relations also serve extending cooperation within the European Union", President of Hungary László Sólyom said during his meeting with Ilham Aliyev. President of Hungary also underlined available opportunities for economic ties development. "In particular, we pay close attention to energy cooperation with Azerbaijan. At the same time, we are interested in education and scientific cooperation", he said.

Stating that connections between Azerbaijan and Hungary are progressing in various fields, President Ilham Aliyev added: "We are reaching a new level now. The documents signed today shall establish a regulatory basis for these ties. Our cooperation with Hungary related to the integration with Euro-Atlantic structures at the same time will serve Azerbaijan's integration with Europe".

#### Europe's Energy Security

The heads of the two states made their announcements at the conference following the signing of the documents. President of Azerbaijan Ilham Aliyev stated the strategic nature of bilateral relations, saying 'this visit will make them even stronger in all respects. Consistently expanding political ties will promote economic collaboration to a higher level. Thus, the bilateral ties will progress in all directions.'

President Aliyev said in 2006 Azerbaijan had launched implementation of the European Neighborhood Policy. At that time the country was targeting to meet with criteria of the European Union within the coming five years. Azerbaijani Leader said now Azerbaijan is rapidly approaching this objective.

"Today we have discussed energy security-

related issues regarded as high priority for the entire world and Europe. This factor will certainly promote the bilateral relations", President Aliyev said.

According to President Aliyev, 'Azerbaijan is blessed with rich oil and gas fields. Locally produced oil and gas are delivered to the European and global markets in four directions using four pipelines. Late in 2007 Azerbaijan gas became available for the European Union. We will continue our cooperation with EU and Hungary'.

According to Azerbaijani Leader, the work on new projects is now underway to ensure energy security of Europe to a greater extent and use the export potential of Azerbaijan. "We also admit both countries are highly interested in diversifying oil&gas transportation routes. We are interested in supplying energy to Europe, in particular through Hungary. In this respect Hungary supports Nabucco project", Mr Sólyom said.

Head of Hungarian state also outlined Hungary's eagerness to share her EU integration experience with Azerbaijan. "We are supporting reforms aimed at law and democracy domination in Azerbaijan. We will also support complete implementation of EU standards, especially in terms of human rights and freedom of press", Mr Sólyom added.

#### Trans-Caspian and Nabucco within one context

EU countries are increasingly lobbying Nabucco project and as a result EU Troika delegation paid its visit (February 4) to Baku to open the European Commission Delegation in Azerbaijan.

"The European Union is interested in new energy projects in the Caspian Sea Region. In this regard, Azerbaijan and Central Asian countries are of high priority for us", said Foreign Minister of Slovenia and Chairman of EU Troika Dr Dimitrij Rupel at the meeting with Foreign Minister of Azerbaijan Mr. Elmar Mammadyarov.

The meeting (February 4) covered such issues as energy security, diversification of energy supplies to the European Union countries, and implementation of Nabucco and Trans-Caspian gas pipeline projects, Caspian Energy reports with the reference to the Azerbaijan's Foreign Ministry. During the meeting Mr. Mammadyarov said Azerbaijan was ready to offer the local transport infrastructure for the Central Asian countries. "In case Central Asian countries want to use our infrastructure, they are most welcome", he said.

Dr Dimitrij Rupel, Foreign Minister, the Republic of Slovenia said: "Energy cooperation is of high priority. However, we would like to extend the cooperation between EU and Azerbaijan to EU-Azerbaijan-Turkmenistan cooperation format".

He also said the Union is doing its best to diversify its energy supply routes and with

this purpose is talking to Russia and other countries, including Azerbaijan. From this point of view, he said, project Nabucco is a matter of high significance for Azerbaijan and Europe alike.

"Trans-Caspian project is very important for the EU that stands for alternative energy supply routes," Dr Rupel said. "We have already signed a related MOU with Kazakhstan, Turkmenistan and Azerbaijan. And, during our talks in Baku we figured out Azerbaijan's position on Trans-Caspian pipeline", he added.

During the press briefing EU Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy Mrs. Benita Ferrero-Waldner said the European Union backed up the Trans-Caspian and Nabucco energy projects and would make all efforts to promote their implementation.

"Azerbaijan is ready for cooperation with EU on Trans-Caspian pipeline any country of Central Asia can join this project", said the Foreign Affairs Minister of Azerbaijan.

During the opening of the European Commission Delegation in Azerbaijan EU Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy Mrs. Benita Ferrero-Waldner said the Union is paying close attention to Nabucco and Trans-Caspian gas pipeline projects and doing its best to draw other countries into them.

"The EU wants the further development of economic relations with Azerbaijan, and in this respect improving business climate in the country is a matter of high importance", said EU Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy Ms. Benita Ferrero-Waldner during the press conference in the follow-up of EU Troika visit to Baku.

Trans-Caspian gas pipeline project stipulates the installation of a 30bcma throughput gas pipeline along the Caspian Sea bed. This 2,000km long pipeline will be transferring Turkmen gas through Azerbaijan to Turkey. Feasibility study of this project promises more profits than from South Stream (pipeline running from Russia to Turkey along the Black Sea bed). This is explained by shallower water of the Caspian Sea and more favorable environment compared to that of the Black Sea. Trans-Caspian pipeline can be tied up to SCP that currently transfers Azerbaijani gas from Shah Deniz field through Georgia to Turkey. Despite the fact that SCP's throughput is just 20bcma, experts say some unused capacity will appear as gas demand in Azerbaijan is expected to grow up with time.

#### Azerbaijani gas

The European Commission hopes Azerbaijani gas will be supplied to Greece before the end of 2007. "We hope first gas will be supplied from Azerbaijan to Greece this very year", the official source from EU informed UNIAN.



## 7th Georgian International Oil, Gas, Energy & Infrastructure Conference & Showcase



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



# GIOGIE

3-4 April 2008

TBILISI, GEORGIA

### Organisers:



ITE (London)  
ITECA (Tbilisi)  
ITECA (Baku)

Tel: + 44 (0) 20 7596 50 16  
Tel: + 995 32 25 08 47  
Tel: + 994 12 447 47 74

Fax: + 44 (0) 20 7596 51 06  
Fax: + 995 32 25 37 80  
Fax: + 994 12 447 89 98

E-mail: [oilgas@ite-exhibitions.com](mailto:oilgas@ite-exhibitions.com)  
E-mail: [marketing@iteca.ge](mailto:marketing@iteca.ge)  
E-mail: [conference@iteca.az](mailto:conference@iteca.az)

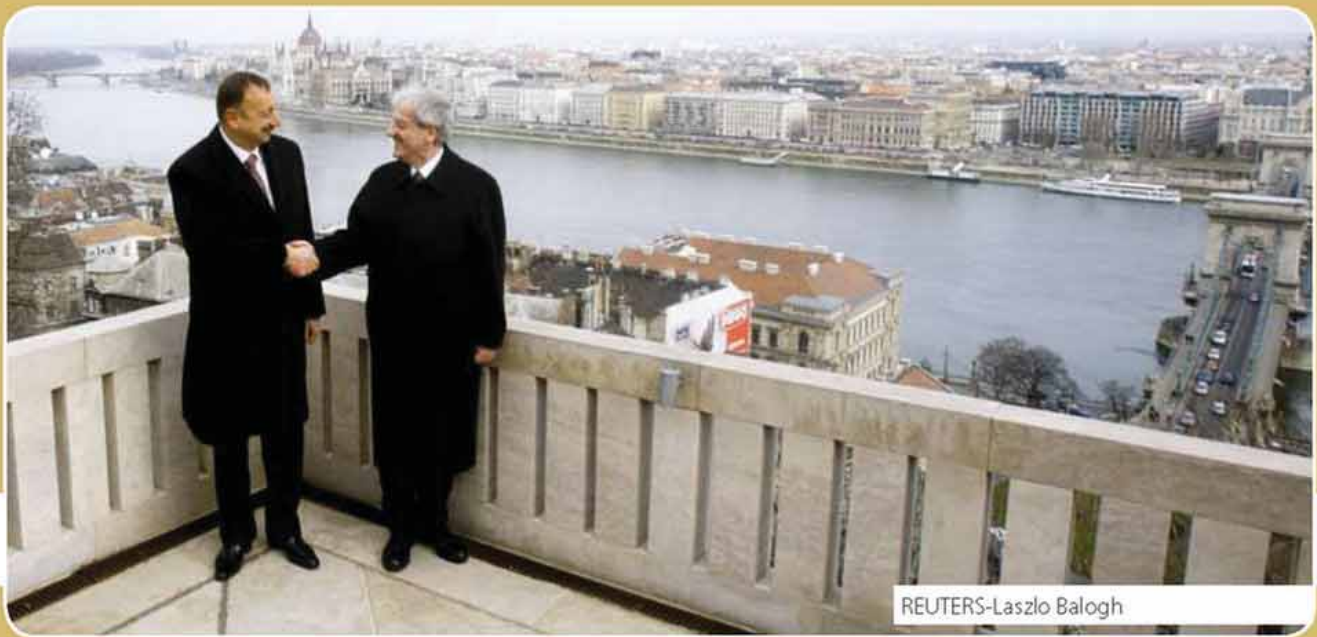
### Supported by:



Ministry of Energy  
of Georgia



საქართველოს ენერჯის კორპორაცია  
Georgian Oil & Gas Corporation



REUTERS-Laszlo Balogh

The source said Shah Deniz gas will be delivered using Baku-Tbilisi-Erzurum pipeline and further to Greece using interconnecting pipeline built in 2007.

As reported, Azerbaijan had planned on starting supplies to Greece last August. Greece wants to buy up to 1bcm of Azerbaijani gas per annum. Another 8 bcm is planned to be sold to Italy through Georgia, Turkey and Greece.

At the same time Azerbaijan is still holding talks on her gas supplies to Georgia, as Minister of Industry and Energy of Azerbaijan Natig Aliyev told journalists. He said Georgia suggests buying gas at \$180-190 per 1,000 m<sup>3</sup>. "Azerbaijan has her own interests but we still can reach a compromise on this issue", he said.

Minister also said Georgia needs 1.5bcm of gas per annum and 'this is the volume they want from us.' "But we can offer them only 0.5bcm of gas today. Later on we can increase this amount, it depends on our own reserves", Mr. Aliyev said, adding Azerbaijan is selling her gas at a low cost, "but we are thinking of adjusting our prices to European ones".

"In 2008 Azerbaijan will keep supplying natural gas to Georgia", said Alihan Malikov, Chairman of Azerigaz JSC. He said the gas supply contract shall be extended to keep provision of gas. According to Mr. Malikov, Azerbaijan is ready to supply 2M m<sup>3</sup> off gas per day. To draw the contract, he added, Georgian PM should come to Baku. Gas supply to Georgia has been suspended since

January 6, 2008. So far, Azerbaijan had been delivering gas at \$120 per 1,000 m<sup>3</sup>, which is very cheap.

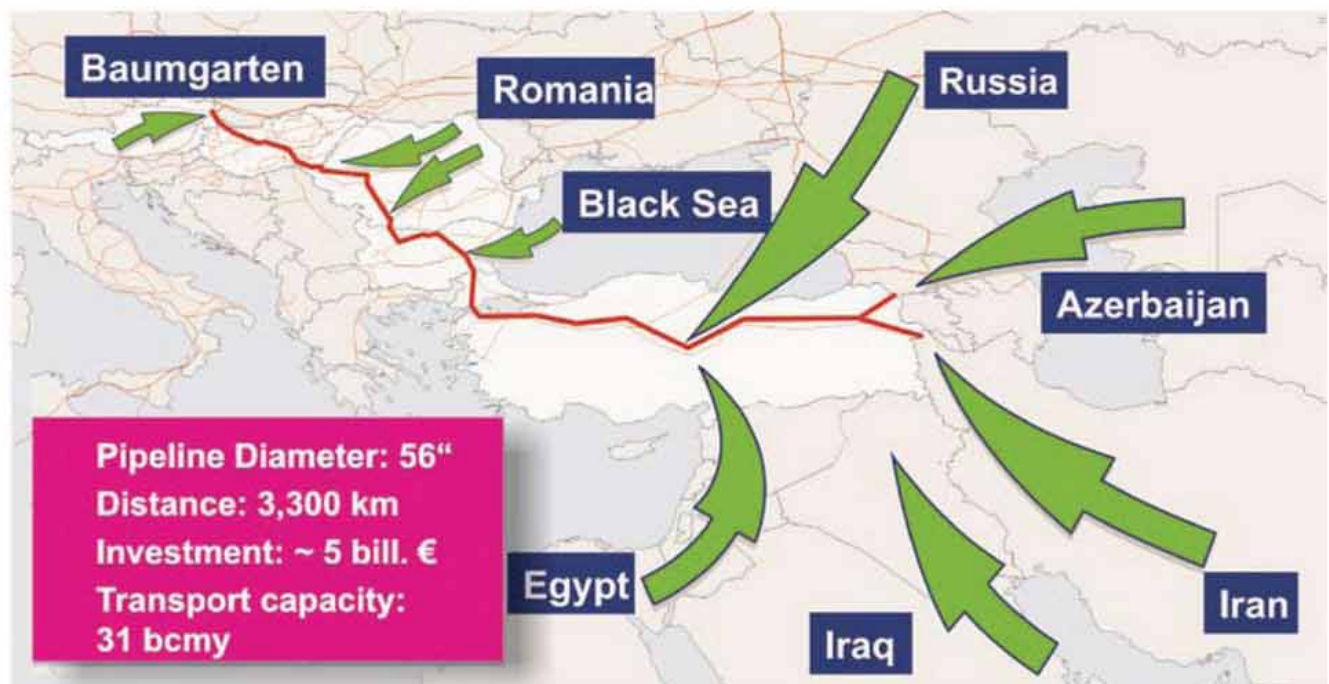
During 2007 Georgia obtained a total of 2M m<sup>3</sup> of gas per day from Azerbaijan. When Shah Deniz field was brought online in March 2007, Georgia received 200 to 300M m<sup>3</sup> of gas from it.

**European reliance**

Currently, all interests with Nabucco Consortium, OMV of Austria, MOL of Hungary, Bulgargaz of Bulgaria, Transgaz of Romania, Botas of Turkey and RWE of Germany hold 16.67% in joint project company each.

Some time before, the sixth interest, RWE of Germany, has officially joined Nabucco. "This will boost the project," said Wolfgang

**Gas Supply Sources**







Ruttenstorfer, CEO with OMV (project operator). "We are open to seventh interest as well".

Last November minister of Economics and Labor of Austria Dr. Martin Bartenstein said SOCAR could join this project as well.

In its turn, international Nabucco consortium is looking in attracting a seventh partner with its own gas reserves, Nabucco Managing Director Reinhard Mitschek told Reuters. "Shareholders are read to include the seventh partner as it is beneficial for the project", Mr. Mitschek said. Too, he said the new partner selection criteria are the same, access to gas resources, customer base and funds availability.

"When I see our financial capacities and customer base I think we are strong enough but gas resources would be a good input anyway", he said, though refusing to say who could become number seven.

Mr. Mitschek said European wholesale gas traders expecting to buy gas from Nabucco shall sign gas purchase contracts with

vendors as 'it will show if we could ensure a long-range energy security'.

Nabucco CEO does not view a rival in South Stream gas pipeline that will deliver natural gas from Russia through Bulgaria to Europe. "The reserves of the region in the east of Turkey are sufficient to supply 60, 80bcm or even more gas to Europe; and Europe will need it", he concluded.

"Europe is currently producing one-third (36%) of the gas it demands. Russia delivers some 160bcm of gas per annum to Europe, Piebalgs says, 25-26% of total European demand and a half of Europe's imports.

Nabucco Gas Pipeline International disseminated the statement on postponing Nabucco pipeline opening until 2013. It is the second time its launch is delayed, first time it was supposed to be brought online in 2011 and later was rescheduled to 2012.

In January Turkmenistan displayed her reliability as a gas supplier – it suspended her supplies to Iran. This caused deep concerns across Europe, The Wall Street Journal writes. The EU doubted Turkmenistan as a reliable gas supplier.

Saltuk Duzyol, CEO BOTAS, said the engineering work under Nabucco project have started in January 2008, adding Pensen Group of UK will be coordinating technical issues and engineering activities. And companies willing

to join these activities can do this during the first six months of 2008.

An option is being considered for Iran with her 15 percent of world's reserves to supply gas for Nabucco. However, political tensions around Iran do not give any guarantee to Nabucco. Iran's Foreign Minister Manouchehr Mottaki said during the press-conference in Sofia that Iran is ready to export gas using Nabucco pipeline. Minister reminded that Iran is the second largest gas owner. "Both countries are striving towards big sales markets," he said. "The choice Europe will make depends on her own decision".

Nabucco is one of Europe's key projects and in terms of gas supply route diversification it is vital for Western energy security. This pipeline will be transferring natural gas from the Caspian basin, Middle East and Egypt to Europe.

**Shah Deniz Production Stage 1**

Shah Deniz Production Stage 1	Gas production volumes in billion m3
2007	3.17
2008-2010	8.6

The source: BP Azerbaijan



# МНОВЕКТОРНОСТЬ ПОСТАВОК АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ГАЗА



Платформа TPG - 500

## ПРЕЗИДЕНТ АЗЕРБАЙДЖАНА ИЛЬХАМ АЛИЕВ: «РЕАЛИЗАЦИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПОЗВОЛИТ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОБЕСПЕЧИТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ЕВРОПЫ»

*Азербайджан, считавшийся до недавних пор страной-импортером газа, расширяет географию поставок. Сегодня азербайджанский газ уже потребляется в Турции, Греции, Грузии и Иране. В качестве одного из основных маршрутов нацеленного на европейский рынок рассматривается проект Nabucco, для реализации которого акционеры намерены принять в свои ряды новых обладателей газовых ресурсов.*

### Южное направление

В феврале текущего года Азербайджан начал поставки в южном направлении – в Иран. В Кабинете министров Азербайджана подтвердили Caspian Energy, что Государственная нефтяная компания Азербайджана (ГНКАР) с начала февраля текущего года начала экспорт природного газа в Иран в объеме 1 млн. кубометров газа ежедневно.

Цена на газ оказалась выше той, которую ГНКАР запросил у российского «Газпрома». Тогда стороны не договорились по основному вопро-

су – ценовому. «Мы с января 2007 г. отказались от импорта российского газа, поскольку «Газпром» увеличил для нас цену на поставляемый газ до \$230 за 1000 кубометров. Однако уже в мае того же года мы предложили «Газпрому» свой газ по цене \$230 за 1000 кубометров. Они очень заинтересовались этим вопросом, но хотели приобрести газ по более низкой цене. У «Газпрома» своя политика, а мы стараемся вести работу в том направлении, где сможем осуществлять продажу газа с коммерчески эффективной точки зрения», - говорит президент

Госнефтекомпании Азербайджана (ГНКАР) Ровнаг Абдуллаев.

«Согласно достигнутому соглашению Азербайджан будет поставлять Ирану газ по цене 300 долларов за 1 тыс. кубометров», - подтвердил заместитель председателя ЗАО «Азеригаз» Назим Самедзаде. В общей сложности в течение февраля объем экспорта в Иран был определен в объеме 30 млн. кубометров газа.

В дальнейшем по обоюдному согласию контракт может быть продлен, говорит Н.Самедзаде. Как с Россией, так и с Ираном у Азербайджана есть

газотранспортная система. Поставки в Иран осуществляются по газопроводу Гази-Магомед – Астара (Азербайджан) – Бинд-Бианд (Иран) протяженностью 1474,5 км и пропускной способностью - 10 млрд. кубометров в год.

Как заявил Чрезвычайный и полномочный посол Ирана в Азербайджане Насир Хамиди Заре, «сегодня Азербайджан и Иран сотрудничают в газовой области. В Иране растет потребность в газе, и мы готовы закупать его излишки у Азербайджана», - отметил он.

Сегодня сверх вновь достигнутых договоренностей, Иран поставляет газ Нахчыванской Автономной Республике, взамен получает такие же объемы от Азербайджана. Технические возможности «Азеригаз» позволяют транспортировать в Иран дополнительно 1,5-2 млн. кубометров в сутки, не учитывая объемы транспортировки в НАР.

#### ■ Европейский вектор

Азербайджан занимает одно из ключевых мест в вопросах газоснабжения Европы. Госнефтекомпанией ведутся переговоры с правительствами и компаниями-участницами проектов Nabucco и экспорта газа по магистрали Турция - Греция - Италия.

«Азербайджан является сторонником диверсификации газовых поставок в Европу, поскольку это говорит о разнонаправленности европейского газового рынка. Политика нашей страны заключается в том, чтобы мы смогли осуществлять беспрепятственную поставку газа в Европу, имея прозрачные транзитные тарифы стран, по территории которых будет вестись транспортировка, и при наличии прозрачности в процессе продажи газа в Европу», - говорит Р. Абдуллаев.

В середине февраля состоялся государственный визит президента Азербайджанской республики Ильхама Алиева в Венгрию. Самым важным документом стало совместное заявление президентов Азербайджана и Венгрии. Главы государств закрепили свои позиции относительно вопросов обеспечения энергобезопасности Европы. В декларации говорится о возросшей роли углеводородного сырья Каспийского региона в деле обеспечения топливом европейских государств. В этом контексте стороны особенно подчеркивают значимость нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан имени Гейдара Алиева, газопроводов Баку-Тбилиси-Эрзерум, а также важность реализации проекта строительства газопровода Nabucco.

«Мы считаем Азербайджан нашим стратегическим партнером на Кавказе,

связи между двумя странами динамично развиваются, двусторонние отношения служат также расширению сотрудничества в рамках Европейского Союза», - заявил президент Венгрии Ласло Шойом на встрече с президентом Азербайджана. Президент Венгрии подчеркнул наличие хороших возможностей для развития экономических связей. «В частности, мы уделяем большое внимание сотрудничеству с Азербайджаном в области энергетики. В то же время мы заинтересованы в развитии связей в сфере образования и науки», - отметил он.

Президент И. Алиев сказал: «В настоящее время мы выходим на новый уровень. Документы, которые подписаны сегодня, создадут правовую базу этих связей. Наше сотрудничество с Венгрией, направленное на интеграцию в евроатлантические структуры, одновременно послужит дальнейшему расширению интеграции Азербайджана в Европу».

#### ■ Энергетическая безопасность Европы

На состоявшейся после церемонии подписания документов пресс-конференции, главы государств выступили с заявлениями. И. Алиев, подтвердив стратегический характер двусторонних отношений, выразил уверенность, что «после нынешнего визита они укрепятся по всем направлениям. По мере развития политических связей сотрудничество в экономической сфере, конечно, также поднимется на более высокую ступень».

Президент страны отметил, что в 2006 году, когда Азербайджан приступил к реализации программы нового соседства с Европейским Союзом, цель страны заключалась в том, чтобы в течение пяти лет приблизить существующие в Азербайджане критерии к критериям Европейского Союза. Глава Азербайджана подчеркнул, что на сегодняшний день республика стремительно продвигается в этом направлении.

«Сегодня также были обсуждены вопросы энергетической безопасности, представляющие в настоящее время особое значение для мира и Европы. Уверен, что этот фактор сыграет свою роль и в развитии двусторонних отношений», - сказал глава государства. Президент отметил, что «Азербайджан обладает богатыми нефтяными и газовыми месторождениями. Добываемые в Азербайджане нефть и газ транспортируются на европейский и мировой рынки в четырех направлениях, по четырем трубопроводам. В конце минувшего года азербайджанский газ

впервые стал поставляться на пространстве Европейского Союза. Наше сотрудничество с Европейским Союзом и Венгрией в этой области будет продолжено». Глава Азербайджана также отметил, что в настоящее время продолжается работа над новыми проектами, по мере осуществления которых энергетическая безопасность Европы будет обеспечена в большей степени, а экспортные возможности Азербайджана будут полнее реализованы. «Мы признаем, что обе страны проявляют большой интерес к диверсификации маршрутов транспортировки нефти и газа. Они заинтересованы в поставке энергоресурсов в Европу, в частности, через территорию Венгрии. В этом смысле Венгрия поддерживает реализацию проекта Nabucco», - подчеркнул Л.Шойом.

Глава венгерского государства также отметил готовность Венгрии поделиться с Азербайджаном опытом в области интеграции в рамках политики нового соседства Европейского Союза. «Мы поддерживаем проводимые в Азербайджане реформы, направленные на полное утверждение верховенства закона и демократии».

#### ■ Транскаспий-Nabucco – в едином контексте

Страны Евросоюза все больше лоббируют проект Nabucco, и как результат – состоялся визит (4 февраля) делегации «Тройки» Европейского Союза в Азербайджан, в ходе которого в Баку было открыто представительство Еврокомиссии.

«Евросоюз заинтересован в развитии энергетических проектов в каспийском регионе, и с этой точки зрения для нас особую значимость представляют Азербайджан, а также среднеазиатские государства», - заявил председатель Тройки ЕС, министр иностранных дел Словении Дмитрий Руппель на встрече в Баку с министром иностранных дел Азербайджана Эльмаром Мамедъяровым.

На встрече, передает Caspian Energy со ссылкой на сообщение МИД Азербайджана, обсуждались вопросы энергетической безопасности и диверсификации поставок энергоресурсов в страны Евросоюза, проекты реализации Nabucco и транскаспийского трубопровода. Э. Мамедъяров отметил, что Азербайджан готов предоставить свою транспортную инфраструктуру и для стран Средней Азии. «Если страны Центральной Азии пожелают использовать созданную у нас инфраструктуру, то мы готовы к этому сотрудничеству», - сказал он.

Министр иностранных дел Словении

Д. Руппель заявил, что «очень важным является сотрудничество в энергетической сфере, но мы желаем сотрудничества не только между Евросоюзом и Азербайджаном, но и формата Евросоюз - Азербайджан - Туркменистан».

Он также отметил, что ЕС старается максимально диверсифицировать свои источники поставок энергоресурсов и для этого ведет переговоры с Россией и с другими странами, включая Азербайджан. С этой точки зрения, сказал он, важное значение как для самой Европы, так и для Азербайджана представляет проект Nabucco.

«Транскаспийский проект очень важен для ЕС, который выступает за альтернативные пути поставок энергоресурсов в Европу», - сказал Руппель. «Мы уже подписали меморандум о взаимопонимании в этой сфере с Казахстаном, Туркменистаном и Азербайджаном. Иво время переговоров в Баку узнали позицию Азербайджана по проекту транскаспийского газопровода», - отметил он. Комиссар ЕС по вопросам внешних отношений и европейской политике соседства Бенита Ферреро-Вальднер (Benita Ferrero-Waldner) заявила на пресс-конференции, что Европейский Союз поддерживает транскаспийский энергетический проект и проект Набукко и будет содействовать их реализации.

«Азербайджан готов к сотрудничеству с ЕС по транскаспийскому газопро-

воду и любая страна Средней Азии может подключиться к этому проекту», - сказал глава МИД Азербайджана.

Как заявила Комиссар ЕС по вопросам внешних отношений и европейской политике соседства Бенита Ферреро-Вальднер (Benita Ferrero-Waldner), ЕС уделяет большое значение проектам транскаспийского газопровода и Nabucco и ЕС старается привлечь другие страны к реализации этих проектов.

«ЕС желает дальнейшего развития экономических отношений с Азербайджаном, и в этом плане большое значение имеет улучшение бизнес-климата в стране. Тут есть подвижки, но мы стремимся к еще большим результатам», - сообщила на пресс-конференции комиссар Европейской комиссии по внешним связям Бенита Ферреро-Вальднер по итогам встреч европейской «тройки» в Баку.

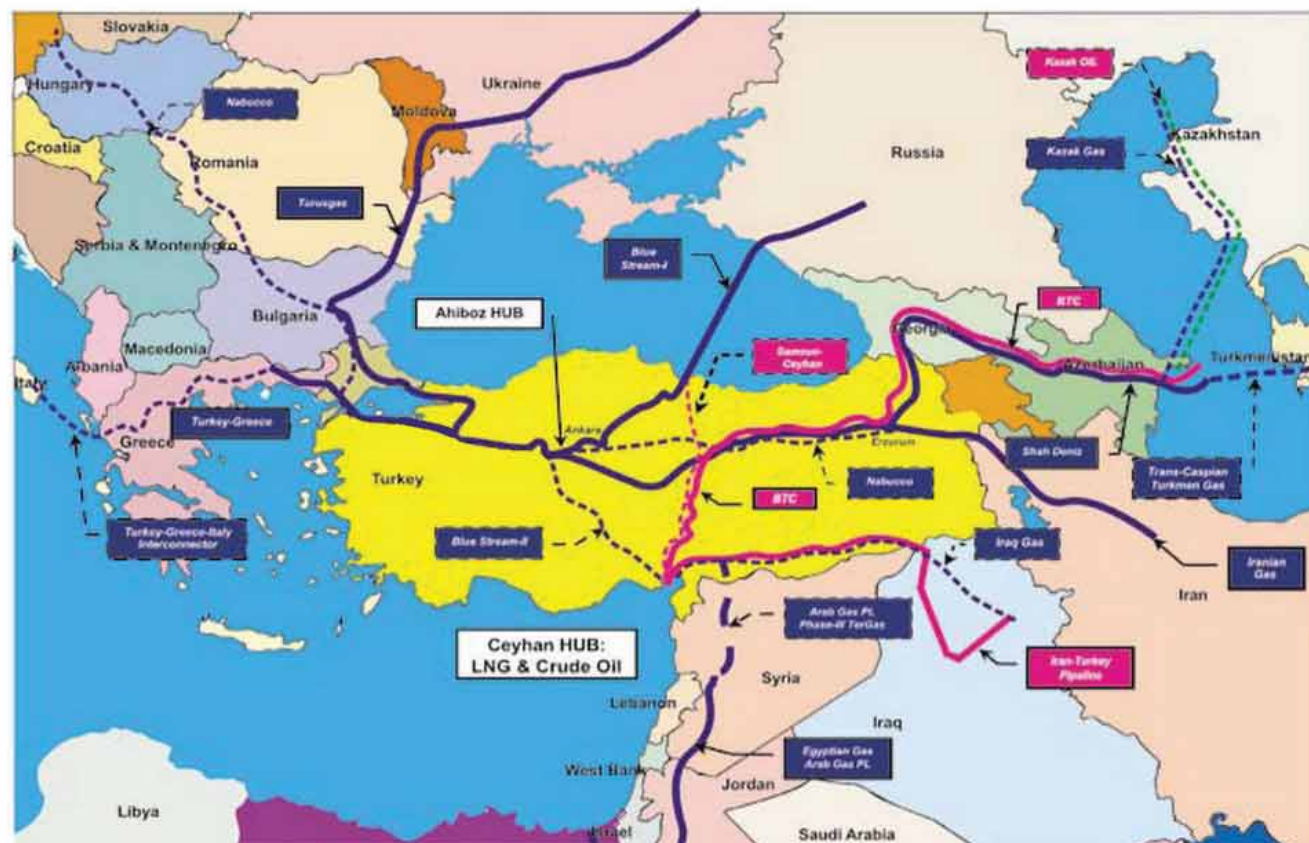
Проект Транскаспийского газопровода предусматривает строительство по дну Каспия газопровода пропускной способностью 30 млрд. кубометров в год. Газопровод, протяженностью около 2 тыс. км, предполагает экспорт туркменского газа через Азербайджан в Турцию. Технические условия прокладки этого трубопровода более выгодны, чем трубопровода «Голубой поток» (из России в Турцию по дну Черного моря). Это объясняется меньшими глубинами на Каспии и более благоприятной природной средой по сравнению с Черным морем.

Транскаспийский трубопровод может быть соединен с Южнокавказским газопроводом, по которому в настоящее время транспортируется газ с азербайджанского газоконденсатного месторождения «Шах Дениз» в Турцию, транзитом через Грузию. Несмотря на то, что пропускная способность Южнокавказского газопровода составляет около 20 млрд. куб. метров газа в год, по оценкам экспертов, он будет иметь свободные объемы для транспортировки, что объясняется предполагаемым увеличением потребности в газе в Азербайджане. Кроме того, существуют технические возможности расширения пропускной способности трубопровода.

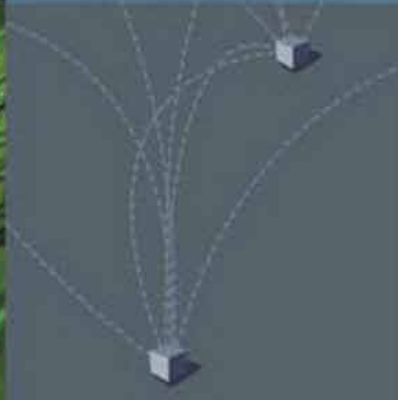
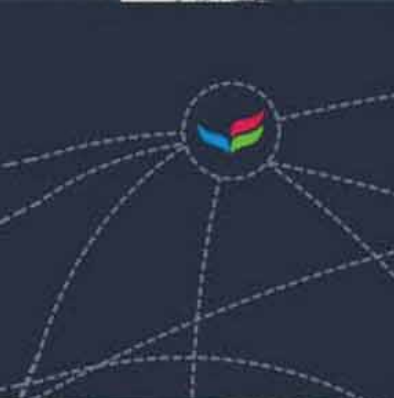
### ■ Азербайджанский газ

Европейская комиссия надеется, что до конца 2008 года начнутся поставки азербайджанского газа в Грецию. «Мы надеемся, что первый газ из Азербайджана в Грецию начнет поступать через Турцию уже до конца этого года», - сообщил источник в Еврокомиссии, пишет УНИАН.

По его словам, предусматривается, что газ месторождения «Шах Дениз» будет поставляться по газопроводу «Баку-Тбилиси-Эрзурум», а дальше - через Турцию в Грецию газопроводом - соединением между Турцией и Грецией, который был построен в 2007 году.



INTEGRATED TRANSPORTATION SERVICES



UNIFIED VISION  
for the Caspian-Black Sea Hydrocarbons  
Transshipment Corridor

for more information:  
[info@crosscaspian.com](mailto:info@crosscaspian.com)

Как известно, Азербайджан планировал начать осуществление поставок 1 млрд. куб. м. газа в Грецию в августе 2007 года. Еще 8 млрд. кубометров через Грузию, Турцию и Грецию планирует покупать Италия.

Параллельно Азербайджан продолжает вести переговоры с грузинской стороной по поставкам азербайджанского газа в Грузию. Об этом сказал журналистам министр промышленности и энергетики Азербайджана Натиг Алиев. Он отметил, что грузинская сторона предлагает покупать газ по цене 180-190 долларов США за 1000 кубических метров. "У Азербайджана есть свои интересы, но, несмотря на это, мы можем достигнуть компромисса", - сказал он.

По словам министра, потребность Грузии в природном газе в год составляет 1,5 млрд кубических метров, "и они хотят получить такой объем от нас". "Но мы им сегодня можем предложить поставку только 500 миллионов кубометров. В будущем, исходя из наших запасов, объем поставляемого в Грузию газа может быть увеличен", - сказал Алиев, добавив, что сегодня Азербайджан продает свой газ по низкой цене, "но мы рассматриваем возможность привести наши цены в соответствие с европейскими".

«В 2008 г. Азербайджан продолжит экспорт газа Грузии», считает председатель правления АО «АзериГаз» Алихан Меликов. По информации Меликова, азербайджанская сторона готова поставлять Грузии по 2 млн куб. м газа в день. Процесс поставок газа в Грузию был приостановлен 6 января 2008 г. До сих пор Азербайджан поставлял в соседнюю республику газ по цене \$120 за тысячу кубометров, что значительно ниже мировых цен на голубое топливо. С марта 2007 г. начались поставки газа с азербайджанского месторождения «Шах Дениз», и в течение года Грузия получила с этого месторождения 200-300 млн куб. м.

#### Еврозависимость

В настоящее время всем участникам консорциума Nabucco - австрийской OMV, венгерской MOL, болгарской Bulgargaz, румынской Transgaz, турецкой Botas и RWE - принадлежит по 16,67% объединенной компании-оператора проекта. Несколько ранее было официально объявлено о присоединении к проекту шестой компании - германского энергетического концерна RWE. "Это существенно усилит проект, - заявил Вольфганг Руттенсторфер, глава австрийской компании OMV, являющейся опера-

тором проекта. - Акционеры открыты для принятия седьмого партнера в случае единогласного одобрения членом консорциума".

В ноябре 2007 года министр экономики Австрии Мартин Бартенштайн заявил, что в проект может войти Государственная нефтяная компания Азербайджана.

Международный консорциум, созданный для строительства газопровода Nabucco, в свою очередь, рассматривает возможность привлечения в проект еще одного, седьмого по счету, партнера, обладающего запасами газа, заявил в интервью агентству Reuters управляющий директор консорциума Рейнхард Митчек (Reinhard Mitschek). "Акционеры готовы подключить седьмого партнера, если это добавит конкурентоспособности проекту", - сказал Митчек. По его словам, критерии выбора нового партнера остаются прежними - доступ к газовым ресурсам, клиентской базе и наличие финансовых средств.

"Когда я смотрю на наши финансовые возможности и клиентскую базу, то думаю, что наши позиции достаточно сильны, тогда как газовые ресурсы были бы немаловажным вкладом", - признался управляющий директор Nabucco, отказавшись при этом уточнить, кто мог бы стать седьмым участником проекта.

По мнению Митчека, оптовые продавцы газа в Европе, которые надеются получить топливо по газопроводу Nabucco, должны заключить соглашения о покупке газа с поставщиками, так как "это покажет нам, сможем ли мы обеспечить безопасность энергетических поставок в Европу в длительной перспективе".

При этом управляющий директор Nabucco не видит конкурента в газопроводе "Южный поток", который будет доставлять природный газ в Европу из России через Болгарию. "Запасы региона к востоку от Турции достаточны, чтобы поставлять в Европу 60, 80 или даже больше миллиардов кубометров газа, а Европа будет нуждаться в газе", - заключил он.

Европа добывает треть (36%) необходимого ей газа. За один год с российских месторождений в ЕС направляется около 160 млрд куб. м газа. Это составляет 25-26% всего европейского потребления, напоминает Пибалгс, и половину европейской потребности в импорте.

Консорциум Nabucco Gas Pipeline International распространил информацию о том, что ввод в действие газопровода Nabucco отсрочено на год - он не заработает до 2013 года, тогда как ранее годом запуска назывался 2011 г. В

#### СТАДИЯ -1 добычи на месторождении "Шах Дениз"

Стадия-1 разработки «Шах Дениз»	Объемы добычи газа в млрд. кубометров
2007 г.	3,17
2008-2010 гг.	8,6

Источник: BP Azerbaijan

январе Туркменистан продемонстрировал свою ненадежность в качестве поставщика, была приостановлена прокачка газа в Иран. Прекращение поставок природного газа из Средней Азии вызвало глубокую озабоченность в странах Евросоюза, пишет The Wall Street Journal. В ЕС стали сомневаться в надежности Туркменистана как поставщика.

Генеральный директор компании BOTAS Турции Салтук Дюзюол отметил, что с января 2008 года начались инженерные работы по проекту Nabucco. По информации Дюзюола, английская компания «Pensel Group» в ходе осуществления проекта Nabucco, который охватит маршрут Турция-Болгария-Румыния-Венгрия-Австрия, будет координировать технические детали, инженерную деятельность. А компании стран, желающих принять участие в этих работах, могут присоединиться к этому процессу в первой половине 2008 года.

Рассматривается вариант, при котором газ для Nabucco сможет предоставить Иран, на его долю приходится около 15% мировых запасов. Однако политическая ситуация вокруг Ирана также не дает гарантий наполняемости.

Как заявил министр иностранных дел Исламской Республики Манучехр Моттаки на пресс-конференции в рамках визита в Софию на минувшей неделе, Иран готов экспортировать газ по трубопроводу Nabucco. По поступившей информации, глава иранского МИД напомнил, что Иран занимает второе место после РФ по запасам природного газа. "Обе страны стремятся к обширным рынкам (сбыта), - отметил он. - Выбор, который сделает Европа, зависит от нее самой".

На сегодняшний день Nabucco является одним из крайне важных проектов Европы, с точки зрения диверсификации маршрутов газоснабжения, поскольку он будет транспортировать в Европу газовые ресурсы стран Каспийского бассейна, Ближнего Востока и Египта.

**BM International LLC**

Юридическая Фирма



Азербайджан AZ1065 Баку, ул Джафар Джабарлы 44

Caspian Plaza Business Center 15 этаж

Tel: (+99412) 497 19 14, 497 19 15

Fax: (+99412) 497 19 13

E-mail: [info@bmlawaz.com](mailto:info@bmlawaz.com); URL: <http://www.bmlawaz.com>

«A CRAYFISH, SWAN AND PIKE  
COMBINING, RESOLVE TO DRAW  
A CART AND FREIGHT ...»



## UNION FALLS UNABLE TO MAKE A FINAL DECISION ON ITS ENERGY MARKET

*These words of Krylov's famous fable are the best to cover the situation with the emerging unified European energy market. An excess politicization of this event slows down market liberalization and arrangement of direct producer-vendor contacts alike. Such EU-wide uncertainty and different opinions on relations with closest partners and potential energy donors plus energy nationalism of predominant European economies downplay the Pan-European energy policy and thus cast doubt on economic fundamentals of the unified market.*



### 'Economic patriotism' v. 'crude patriotism'

In late 2007 EU27 signed the Agreement on Reforming Political Institutions in Lisbon and thus immediately plunged into a new crisis. France, Germany, Austria, Bulgaria, the Cyprus, Greece, Latvia, Luxemburg and Slovakia opposed EU's plans to reform the European energy and downplay control of energy generating companies over distribution networks across Europe. The European Commission, in particular, suggested separating energy generation and transportation infrastructures (overhead lines, oil and gas pipelines) or, as one more option, creating an independent network operator. EU executives believe this will enable small companies to take advantage of a nondiscriminatory market access and compete with such market giants as French EDF and German E.ON. Presiding at the EU Slovenia commissioned France and Germany, European Commission's major opponents on this issue, to submit an alternative draft project on European gas and electricity market liberalisation. Under European Commission's legislative initiatives, during the year 2008 EU is suggested reaching unanimous positions on energy market liberalisation.

Now Germany is drawing up a bill on new rules of access of foreign investors to strategic industries to be based on protectionism policy. Recently elected President of France Nicolas Sarkozy proclaimed the idea

of "economic patriotism" limiting the ability of foreign investors to buy assets in European markets. Having defended their energy monsters from attacks of the European Commission and isolated assets from foreign acquisition, the two largest European economies launched "integrating" into the common European economic space.

Meanwhile, "crude patriotism" of major energy supplying countries immediately faces opposition of industrial importing countries as soon as it appears. Last autumn the Lower Chamber of Kazakhstan's Majlis approved the addendums to the Law "On subsoil resources and subsoil use", which enables the government to unilaterally break up or revise contracts with foreign investors in case it sees some threat for national security. This step was immediately regarded as a direct

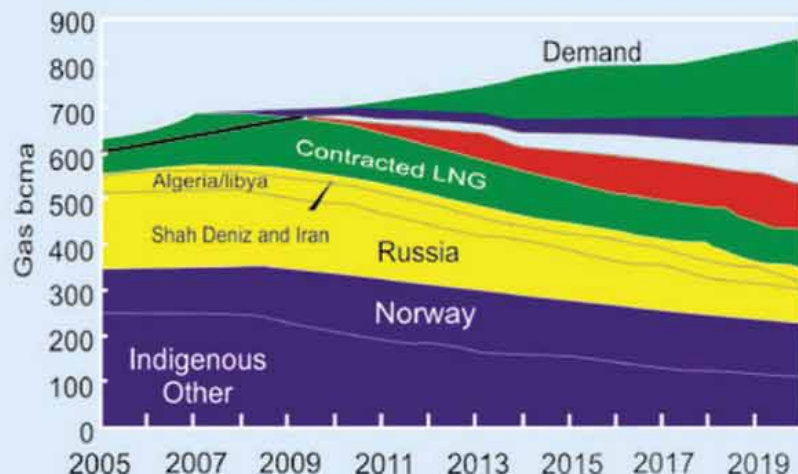
threat to investors. The government of Japan labeled such policy in Kazakhstan and Russia as 'resource nationalism' and opposed its implementation. The European Commission shares this opinion and says about inadmissibility to limit investments.



### Geopolitical hub

Meanwhile, the relations between EU and neighboring Turkey leave much to be desired. During the Annual Munich Conference on Security Policy entitled 'World in chaos – changed balance of forces or lack of strategies?' Turkey's Prime Minister Recep Tayyip Erdogan addressed the conference participants. If the last year's Munich Conference was marked by the so-called 'Munich speech' of President Putin where he strictly criticized the West and NATO for their foreign policy and ignoring Russian geopolitical interests,

## EUROPEAN SUPPLY, DEMAND-FILLING THE GAP





*The newly approved Pan-European Agreement is going to substitute EU's failed constitution vetoed during referendums in the Netherlands and France. The agreement suggests introducing a post of EU President to be elected for 2.5 years. In addition, the document provides reorganization of EU's executive body, the European Commission, to be expanded by a new post of an EU Commissioner for Foreign Policy with larger powers. He/she shall be accountable to EU leaders. As regards, the European Commission itself, by 2014 it shall be downsized from present 27 to 17 member countries. The commission's staff shall be reelected in every 5 years. Too, the document expands the powers of the European Parliament, which shall take advantage of more influence on legislative initiatives, especially those in the field of justice and internal affair. At the same time, the number of European Commissioners will be reduced from 785 to 751 deputies. A full ratification of the new treaty is due by June 2009 after the elections in the European Parliament. Most countries (except Ireland) are going to ratify the Lisbon Agreement through parliament voting.*

the present conference was spiced with a harsh speech of Turkey's PM Recep Tayyip Erdogan. According to Mr Erdogan, his country is actively participating in many processes and projects in different concerns worldwide within the framework of western, European and NATO projects. In this connection he stressed that Turkey was and would always be NATO's reliable partner. The major message of Turkey's Premier to conference participants was his

rigid protest against Germany's proposal to regard Turkey as EU's privileged partner. Premier Erdogan demanded Turkey be embraced as a full member state of the European Union.

The point is that Turkey is the most important geopolitical Pan-European transit hub for Caspian, Central Asian and other energy resources alternatives to Russian supplies. The territory of this state is crossed by such strategic for Europe

and the entire world market routes as Heydar Aliyev Baku-Tbilisi-Ceyhan Crude Oil Pipeline, Baku-Tbilisi-Erzurum, Iranian gas pipeline and Russian Blue Stream. Gas from these routes should be fed into two European pipelines – through Greece to Italy and via Nabucco-Turkey-Bulgaria-Romania-Hungary to Austria and further to Germany. In many respects competitiveness of alternative export routes and their filling for a long-term outlook depends upon Turkey.

To feed European gas networks with additional large supplies from Azerbaijan (mega-field Shah Deniz, 1,2 trillion cubic meters of recoverable resources), new potential supplies from Turkmenistan and Kazakhstan, producers need to have as minimum a direct access to the liquid European market. Turkey, however, seems to have no political incentive to refuse from her re-export rights on Caspian and other gas so as to ensure Pan-European energy security. In turn, producers, especially those from the eastern coast of the Caspian, do not hurry to create favourable investment environment for western companies in their markets. They seem to show domestic liquidity and took interest in the local downstream sector rather than in maintaining interests of foreign capital in upstream. Russia and Iran are willing to give re-export functions to new Caspian producers. In particular, Gazprom purchased all Turkmen and Uzbek gas at the negotiated market price for decades ahead starting from 2009, whereas Azerbaijan has already supplied Iran with gas at almost European price of \$300/1,000 m<sup>3</sup>. In addition, the image of a stable and reliable partner enables Azerbaijan to easily sell gas not only in neighboring Georgian and Iranian markets, but also in Eastern and Central Europe in the future by means of White Stream. Moreover, Azerbaijan has the opportunity to export LNG via currently constructed Baku-Akhalkalaki-Kars Railroad. In addition, the growing social and economic stability in the country will enable to sell gas at commercial prices domestically already in the near future.



#### Gas storages – the cart remains there still

Thus, the boastful policy of expanding Old World both towards closest partners and countries that do not want to be just crude suppliers any more, but claim to have equal investment relations, does not promote the growth of resource-supply for the European economy. More and more Central Asian potential partners of EU such as Kazakhstan, Turkmenistan and Uzbekistan prefer Russian and Chinese equity to European investments and traditional Russian gas networks and the

### Russian Export Gas Pipelines to Turkey and Europe (bcma)

Throughput	196
Finland	5
Belarus's western border	30
Ukraine's western border	120
Ukraine's southwestern border	25
Blue Stream	16
2006 exports	161
Export capacity excess	35
% of total capacity	18
2007 exports	154
Export capacity excess	42
% of total capacity	21

Source: Caspian Energy, Gazprom

*In September 2007 the European Commission approved and officially released the package of draft laws on reorganization of European Union's energy industry aimed to foster competition in the European energy market. The core of the proposed programme was the law suggesting separating production and supply. In its statement the European Commission claims that dominance of vertically integrated companies in the EU market, which deal with power generation and supplies and simultaneously act as operators of power grids, hamper the access of new players and promote monopolization of the energy market. To foster competition in the market the European Commission suggested economic and legal unbundling production and supplies from power transportation and power grid operatorship. Under the document, energy companies are forced to choose between control on generating business and business on power transportation and power grid operatorship.*

*The Netherlands, Denmark, Belgium, Finland, Romania, Spain and Switzerland opposed the unbundling policy before the document was released.*

Chinese market to alternative European routes. In February Prime Minister of Kazakhstan Karim Masimov virtually cancelled the law "On PSA during offshore oil operations" effective from June 2005. "We have to exclude Production Sharing Agreement as a type of contract on subsoil use", said PM Masimov at the Tax Administrations Forum held on Thursday, Astana. According to Mr Masimov, his opinion is motivated by the present stage in Kazakhstan's development.

Irrespective of increasingly intensive talks Western petroleum companies, in particular Midland Oil & Gas incorporation

of an international consortium with South Korean equity to implement future oil & gas projects across Turkmenistan, Turkmen authorities as part of specific projects just offer them building a new seaport in Turkmenbashi and Avaza national tourism zone onshore the Caspian Sea. Instead of invitation to offshore fields, Turkmen President Gurbanguli Berdimukhammedov on February 14 delivered a sort of a 'Valentine' card to the European Commission: petroleum service contracts with a row of European companies in total amount of €30M have been approved. Turkmenbashi

*In case private or foreign investors fail to observe contract commitments, these contracts shall be terminated and developed fields returned to the state", said Prime Minister of Kazakhstan. The point concerns first oilfields as well as fields of other minerals, specifies Agence France Presse.*

*"The President of Kazakhstan commissioned to terminate all contracts on fields where contract commitments were not fulfilled and take these fields back to the state. All these areas shall be distributed between Samruk and SPK", said Karim Masimov at the Ministry of Energy and Mineral Resources' session.*

*In recent months the investment environment in the republic worsened, reports AFP, in connection with suits the government brought against largest western companies such as Eni (E) and Chevron (CVX).*

*Early this week AES (US) was forced to sell the coal mine and power station to local Kazakhmys for \$1.5 billion to cover the imposed penalty in the amount of \$200 million.*

*In mid January KazMunayGas raised its stake in Kashagan, the largest oilfield discovered in the middle of last century. KazMunayGas used to own only 8.33% alike Japanese Inpex, while the rest of partners enjoyed doubled shareholdings.*

*In late February Minister of Energy and Mineral Resources Sawat Mynbayev announced the results of monitoring on 831 objects during 2007. Following the results, financial commitments were executed at 100% on 454 contracts and less than 30% on 97 contracts, Kazakhstan Today reports. "By now these 97 contracts have been already terminated", said Mr Mynbayev. "We have sent 182 more notifications about violations of contract commitments and license provisions".*

*The last steps of the Kazakhstan's government caused severe criticism and again revived accusations of "economic nationalism".*

ORP facility will purchase equipment for almost \$21M and €9.4M. The facility needs this equipment as assigned by the government to ramp up the oil refining from below 7MT in 2007 to 30MT by 2030. In 2000 the petroleum product export revenue was \$272.7M, and displayed a 7-fold growth over seven years to \$1,964.8M.

The only success of a European investor in the Caspian region last year was acquisition of UK-based Burren Energy by ENI of Italy for \$3.58bn. This UK company had a main asset, Nebit-Dag contract area in Western Turkmenistan. Starting 2010, this block will be producing 2bcm of gas per annum; too, its residual oil reserves are some 20MT. However, ENI is partnering Gazprom under the South Stream Project and it would hardly get interested in any alternative exports round Russian gas networks.

2008 investment program of Uzbekistan President Islam Karimov approved in January 2007 is stipulating the 1tcm increase of resource base, as Uzbekistan plans on producing 60.5bcm in 2020 compared to 55.6bcm in 2006 and building 45bcm of additional gas transfer capacities. President of Uzbekistan also approved the design of liquefied gas production increase for Mubarek Gas Processing Plant (MGPP). This design suggests installing a unit to produce 270kT of liquefied gas and 70kT of condensate per annum. Active in Uzbekistan are chiefly national companies, Gazprom, CNPC, Petronas, Kogas of Korea and so on.

As it is said, the trends are obvious. Europe is displaying a poor maneuverability in solving its acute energy problems, just getting limited with stating their actual or predicted probability. Meanwhile, predicted European gas demand makes one think hard of a necessity in installing new multi-billion gas pipelines towards this highly advertised market.



#### Questioned demand

For already two years one-fifth of throughput in gas pipelines of Europe's largest gas supplier, Gazprom, has remained unclaimed. Russian gas exported last year to non-CIS and Baltic countries dropped 5 % over the year to 153.67bcm, the Ministry of Industry and Energy of Russia reported. Gas deliveries to CIS countries fell 2.3 % to 37.32bcm. The total export fell 5.8% to 191bcm.

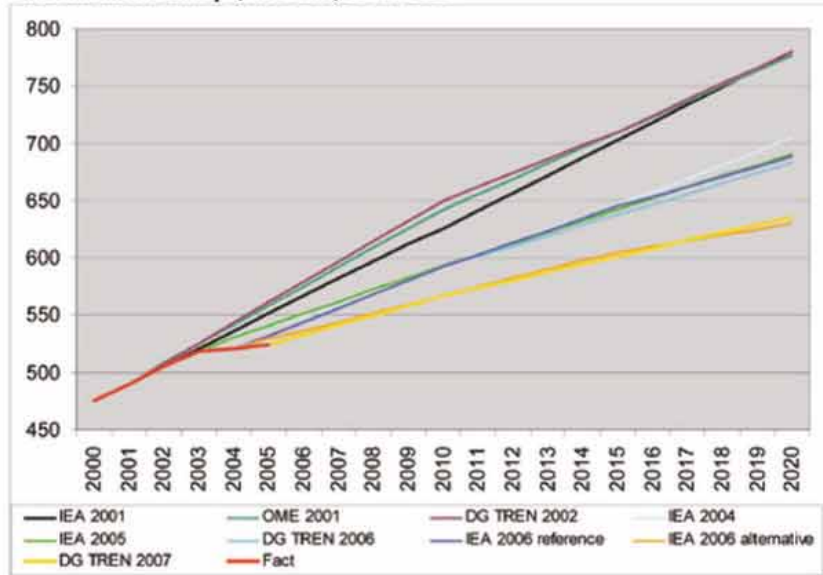
According to 2001 forecasts delivered by the International Energy Agency (IEA), the EU countries will need 230bcm more gas by 2015 than now. This point is also confirming the statement of ex-Chancellor of Germany Gerhard Schröder: he says 2015 European gas demand shall be some

FOURTH CORRIDOR NABUCCO PIPELINE PROPOSED ROUTE



700bcm. However, last IEA forecasts for 2015 state two demand scenarios, 600 down with time as Europe's innovative 'airbag', increasing alternative energy

Gas Demand in Europe, forecast, 2001-2020



Source: IEI RAN, Rusenergy.com

and 640 bcm, just 55 to 100bcm higher than now.

Tatyana Mitrova, Director of Global Energy Market Research Center with the Energy Research Institute of Russian Academy of Science, says the real gas demand in the EU starting 2003 is a conservative scenario (redline on the Diagram above).

According to the last forecasts and current gas production projects, supplying a half of European gas demand by 2020 will be Russia (170bcm) and Norway (130bcm), while the rest of imports will be from Algeria, Libya, Egypt, Qatar and Nigeria plus Caspian suppliers, i.e. Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan.

In view of the 6-year trend, European import reliance rates shall be slowing

and energy-saving technology, will be increasingly influencing the demand liquidity. The politics will be still dictating

European gas market (bcm)

	2005	2010	2020
<b>Demand</b>	524	567	636
<b>Domestic production</b>	227	179	120
<b>Deficiency</b>	297	388	516
<b>Import Reliance</b>	56,7%	68,4%	81,1%

the numbers of new gas pipelines, though guaranteeing no demand, just unless it comes to export flow redirection (for example, from Gazprom's Ukrainian or Belarusian routes to somewhere else). Supplier-consumer relations need to be utterly revised: supplier's concern in target market assets is one of the keys to crude markets. In the long run the respect for new producers' interest in EU-27 will affect resource provision for alternative gas pipelines across Europe. The first Caspian gas to come to Europe in 2012 will be Azerbaijani gas from Shah Deniz field; the talks on delivering 8bcm of gas through Karachabey-Comotini-Otranto gas pipeline under construction are already on.



# «ОДНАЖДЫ ЛЕБЕДЬ, РАК ДА ЩУКА ВЕЗТИ С ПОКЛАЖЕЙ ВОЗ ВЗЯЛИСЬ...»



## ЕВРОСОЮЗ НЕ МОЖЕТ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ СО СВОИМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ РЫНКОМ

Словами известной басни Крылова можно охарактеризовать ситуацию с формированием единого европейского энергетического рынка. Излишняя политизированность ситуации препятствует либерализации рынка, также как и налаживанию прямых рыночных отношений «производитель-поставщик». Макронеопределенность ЕС, полный разброд мнений во взаимоотношениях с ближайшими партнерами и странами потенциальными донорами энергоресурсов вкупе с энергетическим национализмом ведущих экономик стран Евросоюза, ведут к ослаблению панъевропейской энергетической политики, а значит, ставят под сомнение экономические основы единого рынка.



### «Экономический патриотизм» против «сырьевого»

Едва подписав в конце прошлого года в Лиссабоне соглашение о реформировании политических институтов ЕС, 27 стран ЕС оказались перед лицом очередного кризиса. Франция, Германия, Австрия, Болгария, Кипр, Греция, Латвия, Люксембург и Словакия выступили против планов Европейского союза провести реформу европейской энергетики и ослабить контроль энергогенерирующих компаний над распределительными сетями в Европе. Еврокомиссия предложила, в частности, разделить производство энергии и инфраструктуры по ее транспортировке (линии электропередач, нефте- и газопроводы) или, как вариант, создание независимого системного оператора. Это, по мнению исполнительной власти ЕС, гарантирует недискриминационный доступ в эту сферу малых фирм, стремящихся конкурировать с такими доминирующими на рынке компаниями, как EDF во Франции и E.ON в Германии.

Председательствующая в Евросоюзе Словения поручила основным оппонентам Еврокомиссии по данному вопросу - Франции и Германии представить проект либерализации европейского рынка газа и электричества, альтернативный предложению Еврокомиссии. Согласно плану в течение 2008 г. по проекту законодательных инициатив Еврокомиссии по либерализации энергорынка ЕС должна быть достигнуто полное взаимопонимание.

Пока же Германия разрабатывает законопроект о новых правилах доступа иностранных инвесторов к стратегичес-

ким отраслям, основой которых станет политика протекционизма. Недавно избранный президент Франции Николя Саркози провозгласил идею «экономического патриотизма», ограничивающую покупку зарубежными инвесторами национальных активов. Защитив своих энергетических монстров от посягательств Еврокомиссии и изолировав свои активы от иностранного поглощения, две крупнейшие европейские экономики «интегрируются» в общеевропейское экономическое пространство.

Между тем малейшее проявление «сырьевого патриотизма» стран крупных поставщиков энергоносителей наталкивается на немедленное осуждение индустриальных стран-импортеров. Когда осенью прошлого года нижняя палата парламента Казахстана одобрила дополнения в Закон «О недрах и недропользовании», которые дают правительству право в

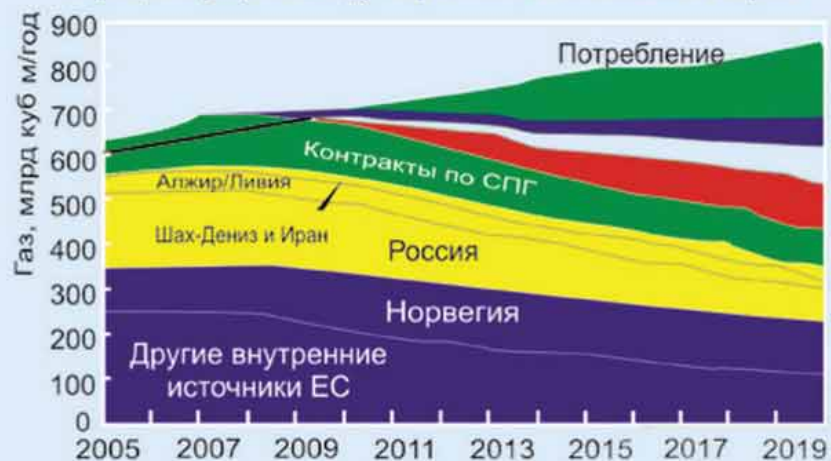
одностороннем порядке расторгать или менять контракты с иностранными инвесторами, если, по мнению властей, затрагивается национальная безопасность, это было воспринято как прямая угроза инвесторам. Правительство Японии охарактеризовало такую политику в Казахстане и России, как «ресурсный национализм» и выступило против ее проведения. Европейская комиссия высказала ту же позицию, заявив о недопустимости ограничений инвестиций.



### Геополитический узел

Между тем отношения ЕС с ближайшим южным соседом - Турцией оставляют желать лучшего. На ежегодной мюнхенской конференции по безопасности с соответствующим названием «Мир в хаосе-измененные балансы сил, отсутствие стратегий?», со вступительным словом выступил премьер-

### Сокращение разрыва между потреблением и поставками в Европе



*Вновь принятое общеевропейское соглашение призвано заменить несостоявшуюся конституцию Евросоюза, принятие которой было заблокировано на референдумах в Нидерландах и Франции. Договор предполагает введение должности президента ЕС, который будет избираться на 2,5 года.*

*Кроме того, договор предусматривает реформу исполнительного органа ЕС - Еврокомиссии, в которую будет введен наделенный широкими полномочиями Еврокомиссар по внешней политике. Он будет отчитываться перед лидерами ЕС. Сама же Еврокомиссия будет сокращена по составу - с нынешних 27 до 17 членов к 2014 году. Состав ЕК будет избираться сроком на 5 лет.*

*Также предусматривается расширение полномочий Европарламента, который получит больше влияния на законодательные инициативы, особенно в области юстиции и внутренних дел. В то же время число европарламентариев опять же сократится - с 785 до 751 депутата. Ратификация нового договора должна завершиться к июню 2009-му году, когда пройдут выборы в Европарламент. Большинство стран (за исключением Ирландии) будут ратифицировать Лиссабонское соглашение путем парламентского голосования.*

министр Турции Реджеп Тайип Эрдоган. Если прошлогодняя конференция запомнилась так называемой «мюнхенской речью» президента России В.Путина, в которой он жестко раскритиковал позицию Запада и НАТО за претворяемую внешнюю политику и игнорирование российских геополитических интересов, то нынешнее мероприятие отмечено не менее жестким выступлением премьера Турции Р.Эрдогана, которое он начал с того, что его страна активно задействована во многих процессах и мероприятиях в различных регионах мира в рамках западных, европейских и натовских проектов. В связи с этим он также подчеркнул, что Турция всегда была и будет надежным партнером НАТО. А главным

посланием турецкого премьера к участникам конференции стало его несогласие с предложенным германской стороной для Турции статусом привилегированного партнера ЕС. Р.Эрдоган потребовал принять Турцию в полноценные члены Европейского Союза.

Дело в том, что Турция является важнейшим геополитическим панъевропейским узлом транзита в Европу каспийских, центральноазиатских и других энергоресурсов – альтернативных российским поставкам. Через территорию этого государства проходят такие стратегические для Европы и всего мирового рынка маршруты, как Баку-Тбилиси-Джейхан имени Гейдара Алиева, газопровод Баку-Тбилиси-Эрзурум, также

газопровод из Ирана и российский Blue Stream, газ с этих направлений в последующем должен быть распределен по двум европейским направлениям – через Грецию в Италию и при помощи маршрута Nabucco Турция – Болгария – Румыния- Венгрия в Австрию и далее в Германию. От Турции не в малой степени сегодня зависит конкурентоспособность альтернативных экспортных маршрутов и их ресурсообеспеченность на далекую перспективу.

Для того, чтобы привлечь в европейские газовые сети дополнительные крупные поставки из Азербайджана (мега-месторождение Шах Дениз с 1,2 трлн. куб. м. извлекаемых запасов газа), новые потенциальные поставки из Туркменистана и Казахстана необходимо как минимум обеспечить прямой доступ производителю на ликвидный европейский рынок. Кроме того у Турции, судя по-всему, нет политического стимула отказываться от своих реэкспортных прав на каспийский и другой газ ради обеспечения общеевропейской энергобезопасности. Да и сами производители, особенно с восточного берега Каспия не спешат создавать благоприятные инвестиционные режимы для западных компаний на своих рынках, демонстрируя внутреннюю инвестиционную ликвидность и заинтересованность скорее в собственном секторе downstream, нежели в обеспечении интересов иностранного капитала в upstream. Реэкспортные функции новым каспийским производителям предоставили или демонстрируют желание предоставить Россия и Иран, в частности, Газпром скупил на десятилетия вперед весь имеющийся туркменский и узбекский газ по договорной рыночной цене уже с 2009 года, а Азербайджан уже поставил в Иран по приближенной европейской цене \$300 за тысячу куб. метров партию своего газа. Кроме того, располагая реноме стабильного и надежного партнера, Азербайджан может легко сбывать свой газ не только на ближних рынках – грузинском и иранском, но и в будущем на восточном и центрально-европейском при помощи нового проекта White Stream, актуальной является возможность экспорта сжиженного газа по строящемуся железнодорожному маршруту Баку-Ахалкалаки-Карс. Кроме того, продолжающийся рост социально-экономической стабильности в стране позволит уже в ближайшие годы реализовать газ по коммерческим ценам на внутреннем рынке.

*В сентябре 2007 г. Еврокомиссия приняла и официально обнародовала пакет законопроектов по реформированию энергетической отрасли Европейского союза, направленных на оживление конкуренции на европейском энергетическом рынке. Центральным моментом предложенной программы стал законопроект, предусматривающий разделение деятельности энергокомпаний на генерирующую и распределительную сферы. В заявлении Еврокомиссии указывалось на то, что система доминирования на энергетическом рынке ЕС вертикально интегрированных компаний, которые одновременно занимаются производством энергии и ее поставками, а также являются операторами энергосетей, препятствует входу на рынок новых игроков и способствует монополизации энергетического рынка. В качестве меры по улучшению конкуренции на энергорынке ЕК предложила экономически и юридически отделить производство и поставки энергии от межрегионального распределения энергии и эксплуатации распределительных энергосетей. Согласно законопроекту ЕК, это означает, что энергокомпании должны отказаться от одновременного контроля над генерирующим бизнесом и бизнесом по трансрегиональному распределению энергии и оперированию трансрегиональными энергосетями.*

*За разукрупнение зарубежных участников энергетического рынка в ЕС еще до публикации документа Еврокомиссии выступили Нидерланды, Дания, Бельгия, Финляндия, Румыния, Испания и Швеция.*



**Газовые кладовые – «а воз и ныне там»**

Таким образом, чванливая политика расширяющегося «Старого Света» по отношению как к своим бли-

В случае несоблюдения частными инвесторами, в том числе и иностранными компаниями, своих контрактных обязательств при разработке сырьевых ресурсов эти соглашения будут аннулированы, а месторождения возвращены государству, заявил премьер-министр Казахстана Карим Масимов (Karim Masimov). Речь идет в первую очередь о нефтяных месторождениях и других полезных ископаемых, уточняет агентство Agence France Presse.

«По всем месторождениям в сфере недропользования, где не исполнены контрактные обязательства во исполнение поручения главы государства, нужно расторгнуть все контракты, вернуть обратно в лоно государства, и как сказал президент, их нужно распределить между компаниями "Самрук" и СПК», — подчеркнул Карим Масимов в ходе заседания коллегии Министерства энергетики и минеральных ресурсов РК. В последние месяцы инвестиционный климат в республике ухудшился, отмечает AFP, в связи с обвинениями, выдвинутыми властями в адрес крупных западных компаний, таких как Eni (E) и Chevron (CVX).

В начале этой недели американская энергетическая компания AES была вынуждена продать угольную шахту и электростанцию местной фирме "Казакмус" за \$1,5 млрд. после того, как ей пригрозили штрафами на общую сумму в \$200 млн. В середине января АО НК "КазМунайГаз" увеличило свою долю в Кашагане, крупнейшем нефтяном месторождении, открытом в середине прошлого века. До перераспределения долей в этом проекте "КазМунайГазу" принадлежало в нем лишь 8,33%, столько же, сколько имела японская компания Inpex. У всех остальных участников проекта доля в разработке месторождения была почти в два раза больше.

В конце февраля министр энергетики и минеральных ресурсов Сауат Мынбаев привел факты мониторинга по 831 объекту в течение 2007 года. Выяснилось, что исполнение финансовых обязательств на 100% было обеспечено лишь по 454 контрактам, менее 30% исполнено по 97 контрактам, передает агентство "Казахстан Сегодня". Эти 97 контрактов сегодня уже расторгнуты, подчеркнул Мынбаев. — В адрес еще 182 были направлены уведомления о нарушениях контрактных обязательств и лицензионных условий.

Последние шаги правительства Казахстана навлекли на него критику и вновь воскресли обвинения в "экономическом национализме".

жайшим партнерам, так и странам, которые уже не хотят быть просто «сырьевыми партнерами», но претендуют на равноправные инвестиционные отношения, отнюдь не ведет к росту ресурсообеспеченности европейской экономики. Все больше центрально-азиатских стран – потенциальных партнеров ЕС, таких как Казахстан, Туркменистан и Узбекистан предпочитают европейским инвестициям в освоение своих месторождений – российский и китайский капитал, а альтернативным европейским маршрутам – традиционные российские газовые сети, а также ближний китайский рынок. В феврале премьер-министр Казахстана Карим Масимов фактически отменил Закон «О СРП при проведении нефтяных операций на море», действующий в стране с июня 2005 г. «Надо исключить соглашение о разделе продукции как вид контракта на недропользование», – заявил премьер на форуме работников налоговых служб в Астане. К. Масимов аргументировал свою позицию особенностью нынешнего этапа развития Казахстана.

Несмотря на активизацию переговоров западных нефтегазовых компаний в Туркменистане, в частности амери-

канской Midland Oil & Gas создан международный консорциум с участием южнокорейского капитала для реализации будущих совместных проектов в Туркменистане, туркменские власти в качестве конкретных проектов предлагают строительство нового морского порта в городе Туркменбаши и создание на каспийском побережье национальной туристической зоны "Аваза". Вместо приглашения на оффшорные месторождения 14 февраля президент страны Гурбангулы Бердымухаммедов послал Еврокомиссии своеобразную «валентинку» – одобрив заключение с рядом европейских компаний сервисных контрактов в нефтегазовой отрасли на общую сумму примерно в 30 млн евро. Туркменбашинский КНПЗ купит оборудования почти на \$21 млн и на 9.4 млн евро. Оно необходимо Комплексу, поскольку правительство поставило перед ним задачу увеличить переработку нефти с менее чем 7 млн т в 2007 г. до 30 млн т в 2030. В 2000 г. прибыль от экспорта нефтепродуктов составила \$272.7 млн, а за семь лет выросла в семь раз, дойдя в 2006 г. до 1964.8 млн.

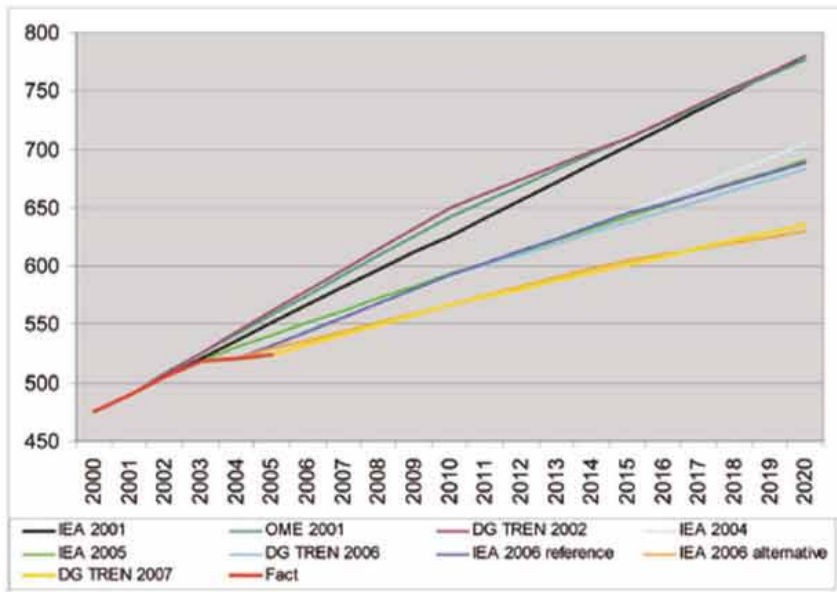
Единственной удачей европейского инвестора за последний год в каспийском регионе стала покупка итальянской ENI независимой компании Vigen Energy из Великобритании за \$3.58 млрд. Главным нефтегазовым активом этой компании является контрактная площадь «Небит-Даг» в Западном Туркменистане. С 2010 года на этом блоке месторожде-

### Российские экспортные газопроводы в Европу и Турцию (в млрд. куб.м в год)

Мощность	196
Финляндия	5
западная граница Белоруссии	30
западная граница Украины	120
юго-западная граница Украины	25
«Голубой поток»	16
Экспортировано в 2006 г.	161
Избыток экспортных мощностей	35
в % от мощности	18
Экспортировано в 2007 г.	154
Избыток экспортных мощностей	42
в % от мощности	21

Источник: Caspian Energy, «Газпром»

График прогноза роста спроса на газ в Европе (2001-2020 гг.)



Источник: ИЭИ РАН РФ, Rusenergy.com

ний планируется добывать 2 млрд. куб. газа ежегодно, остаточные запасы нефти составляют около 20 млн. т. Но ENI является партнером российского Газпрома по строительству Южного потока и вряд ли будет заинтересована в альтернативном экспорте минуя российские газовые сети.

Инвестиционная программа Узбекистана на 2008 г., утвержденная президентом Исламом Каримовым в январе прошлого года предусматривает наращивание ресурсной базы на 1 трлн кубометров, поскольку в 2020 г. Узбекистан рассчитывает добыть 60,5 млрд кубов против 55,6 млрд в 2006 г., построить дополнительные газотранспортные мощности в объеме 45 млрд. Президент Узбекистана также одобрил проект увеличения производства сжиженного газа на Мубарекском газоперерабатывающем заводе (МГПЗ). Он предусматривает строительство установки, которая сможет ежегодно вырабатывать 270 тыс. т сжиженного газа и 70 тыс. т конденсата. В Узбекистане активны в основном национальные компании «Газпром», CNPC,

Petronas, корейская Kogas. Тенденции, как говорится - налицо, Европа демонстрирует явную неповоротливость в решении своих насущных энергетических проблем, ограничиваясь лишь констатацией их реальной или прогностической вероятности. Между тем прогнозы темпов потребления Европой «голубого топлива» все больше заставляют задуматься о действительной необходимости строительства новых многомиллиардных газопроводных проектов на этот столь разрекламированный рынок.



#### Востребованность под вопросом

Уже два года подряд пятая часть пропускной способности газопроводов крупнейшего европейского поставщика – Газпрома остается невостребованной. Поставки российского газа на экспорт в страны дальнего зарубежья и Балтии в 2007 году снизились на 5% по сравнению с 2006 годом - до 153,67 млрд кубометров, сообщило Минпромэнерго России. Поставки газа в страны СНГ снизились на 2,3% - до 37,32 млрд кубомет-

ров. Экспорт всего сократился на 5,8% - до 191 млрд кубометров.

Если верить предсказаниям Международного энергетического агентства от 2001 г. (IEA), то странам Евросоюза в 2015 году понадобится на 230 млрд м<sup>3</sup> больше газа, чем сейчас. Об этом говорит и бывший канцлер Германии Герхард Шредер, по его прогнозам, спрос в Европе к 2015 году составит около 700 млрд. куб. м. Однако, в последних прогнозах IEA на 2015 год даны два возможных сценария спроса: 600 и 640 млрд м<sup>3</sup>, то есть всего на 55-100 млрд м<sup>3</sup> больше сегодняшнего уровня потребления.

По мнению начальника Центра изучения мировых энергетических рынков Института энергетических исследований РАН Татьяны Митрофановой, реальная динамика роста потребления газа в ЕС с 2003 года следует самому минимальному из всех сценариев (красная линия на Графике).

Половину потребностей Европы к 2020 году согласно последним прогнозам и сегодняшним проектам газодобычи будут удовлетворять Россия (170 млрд. куб. м.) и Норвегия (160 млрд. куб. м.), остальные объемы импорта будут приходиться согласно имеющимся проектам на Алжир, Ливию, Египет, Катар и Нигерию, а также каспийских поставщиков – Азербайджан, Туркменистан и Казахстан.

Исходя из тенденций последних 6 лет, прогнозные темпы роста зависимости от импорта в Европе будут снижаться, инновационная «подушка безопасности» Европы - растущее использование альтернативной энергетики, а также новых энергосберегающих технологий, будут оказывать все большее влияние на ликвидность газового спроса. Политика по-прежнему будет диктовать количество новых газопроводов, не гарантируя при этом их востребованность, если только речь не идет о перенаправлении экспортных потоков (к примеру с украинского или белорусского направлений экспорта Газпрома). Отношения «поставщик – потребитель» нуждаются в коренном пересмотре, заинтересованность поставщика в активах на конечных рынках является сегодня одним из ключевых, стимулирующих условий вхождения на сырьевые рынки. В конечном итоге от того, насколько в ближайших договоренностях 27 стран ЕС будут учтены интересы новых производителей, будет зависеть ресурсообеспеченность альтернативных газопроводов в Европе. Первым же каспийским газом, который появится в Европе в 2012 году, будет азербайджанский газ с месторождения «Шах Дениз», переговоры о прямых поставках 8 млрд. куб. м. по строящемуся газопроводу Карачаебей-Комотини-Отранто уже начались.

### Европейский газовый рынок (в млрд. куб. м)

	2005	2010	2020
<b>Спрос</b>	524	567	636
<b>Собственная добыча</b>	227	179	120
<b>Дефицит</b>	297	388	516
<b>Зависимость от импорта</b>	56,7%	68,4%	81,1%

# NEW FORMAT OF ENERGY COOPERATION: CASPIAN SEA – BLACK SEA – BALTIC SEA



REUTERS-Peter Andrews

## Caspian-EU route

Odessa-Brodi-Plock-Gdansk project is primarily the outcome of energy summits with participation of Azerbaijan, Georgia, Poland, Ukraine, Lithuania and Kazakhstan. In this respect rapidly expanding bilateral economic ties and contacts of participating countries played

quite important role; there are big perspectives for cooperation in energy sector. During his visit to Poland (February 26 through 27) President of Azerbaijan Ilham Aliyev and his Pole counterpart Lech Kaczyński signed a Joint Declaration, which reserves its significant part for energy issues.

*“Currently we are defining the frames of Caspian Sea-Black Sea-Baltic Sea cooperation and energy factor matters in this respect. Azerbaijan became a country that produces and runs abroad both oil and gas. Oil and gas from our rich fields are already delivered to global markets, including those across the EU. We are going to ramp up the production. This year oil and gas production in Azerbaijan shall be 53MT and 18bcm, respectively. But the potential is, undoubtedly, much higher”, said President of Azerbaijan Ilham Aliyev on February 26 during his meeting in Warsaw with his Pole counterpart Lech Kaczyński. In 2007 Azerbaijan produced a national record of 41.7MT of crude and 11bcm of natural gas. Thus, this year the country plans to ramp up oil and gas production by 27 and 64 percent, respectively. Increasing energy-related importance of Caspian region is now triggering a reaction, an unmatched demand for Azerbaijani oil. If earlier it was only spoken of filling with crude the strategic Heydar Aliyev Baku-Tbilisi-Ceyhan oil pipeline, now Azerbaijan, adhering to her energy export diversification strategy, is joining a new strategic project. Petroleum community is witnessing new oil routes capable of bringing together increasingly distant regions. The EU, one of the world’s largest hydrocarbon crude consumers, also adheres to petroleum diversification and tries to gain new access to Caspian energy resources. As an alternative to existing routes, the ones running round Turkish straits, overloaded and subject to environmental impact, are being considered.*

Speaking of economic interaction between Azerbaijan and Poland, Ilham Aliyev said a broad energy dialog is underway between the countries. “The outcomes of first energy summit that took place at your initiative in Krakow give us much hope. Next meeting was held in Lithuania and we are going to meet one



more time this year. Energy cooperation is certainly influencing the relations between the two countries and playing a positive role in regional cooperation issues", President Aliyev said.

Head of state said 'both producers and consumers should actively cooperate in this field, especially in gas sector; interests of both countries shall be defined to the maximum possible extent'. President Aliyev stated the necessity in a big coordination work in this field. He said the top advantages of Krakow summit were presidents of several countries coming together to define the parameters of further interaction. "At the next stage we should pass to practical work and I have no doubt we will achieve a great success to boost regional cooperation", President Aliyev underlined.

### Sarmatia: a decisive year

Installed back in 2001, Odessa-Brody trunk oil pipeline has not been used for several years. Late in June 2004 Ukrainian government authorized using this pipeline to run Russian crude in a reverse mode.

Energy dialog has grown into practice so far. To implement Brodi-Plotsk pipeline section installation project Ukrtransnafta and Pole crude transportation monopoly, Przedsiębiorstwo Eksploatacji Rurociągów Naftowych Przyjazn S.A., established Sarmatia JV in July 2004. The new company is mainly specialized in drawing cost estimates and design decimation, involvement of investments and organization of construction operations.

## Energy-related clauses of Joint Declaration

9. The Parties stressed the importance of the European energy security and in this regard, emphasized the growing role of the energy resources of the Caspian Sea region in securing European energy demands. In this context, the Parties noting the strategic importance of the commissioning of Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Erzurum oil and gas pipelines, expressed their support to the project of corridor for the transit of Caspian oil to European and other international markets

(Odessa-Brody-Plotsk-Gdansk Project). The Parties notice with satisfaction the establishment of a new consortium Sarmatia which will develop new energy projects, particularly will prepare a feasibility study for the transportation system from the Caspian Sea through Republic of Azerbaijan, Georgia, Ukraine and Republic of Poland to European and other international markets. In this regard, the Parties emphasized the importance of the forthcoming Energy Summit which will be held in Kiev in May this year.

10. The Parties will cooperate to secure unrestricted and commercially attractive transit of natural gas originated in the Republic of Azerbaijan and the Caspian Sea region across countries of possible throughput to the end consumers in Europe based on principles of freedom of transit and non-discrimination.

11. In order to develop Europe-Caucasus-Asia transport corridor facilities the Parties support the necessity to strengthen the cooperation both bilateral and regional, in the field of all transportation means. The Parties stressed the importance of the development of the infrastructural projects, which will constitute an element of the East-West corridor linking South Caucasus and Central and Eastern Europe regions.

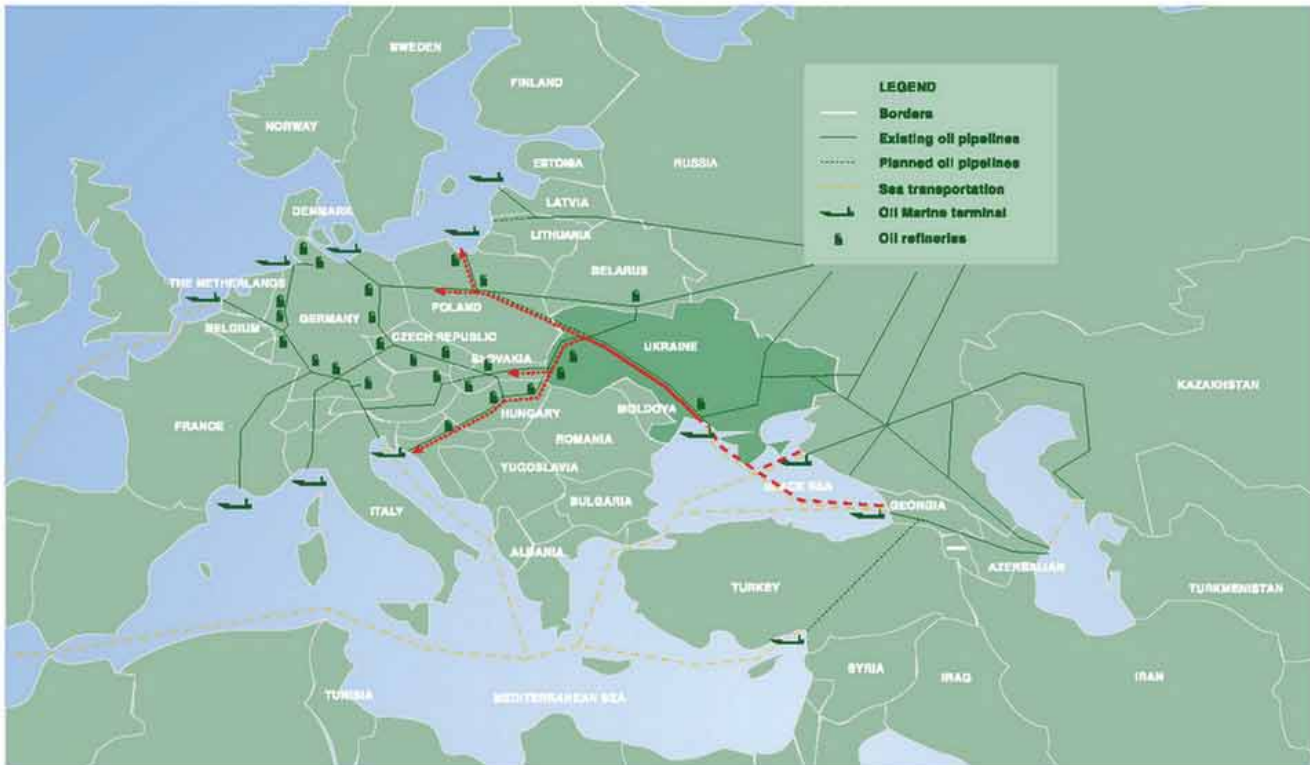
12. The Parties, recognizing the urgent need to assure the energy security and considering the environmental protection a task of utmost importance, called for a joint effort of all member states of the United Nations aimed at reducing the global warming and its detrimental impacts on the existence of mankind. In this regard, the Parties recalled the necessity of free access by all countries to energy resources on the terms of the free market.

14. The Parties will take additional measures in order to raise the volume of trade and economic cooperation between the two states to the level that would correspond to the potential and the capacity of their economies and provide favorable legal, institutional and other conditions for all types of business activities, including the promotion of investment.

Sarmatia shall make the feasibility study and identify Caspian Region-Poland crude delivery efficiency.

Azerbaijan has already approved the proposals on joining Sarmatia International Pipeline Company LLC sharehold-





ers. In the follow-up of the meeting of the Board with Sarmatia International pipeline Company LLC, its parties, PERN Przyjazn S.A., UkrTransNafta OAO, AB Klaipedos Nafta of Lithuania, Georgian Oil and Gas Corporation and the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR), signed the protocol and approved a number of documents, among which Terms of Reference for feasibility study (FS) under Euro-Asian Oil Transportation Corridor

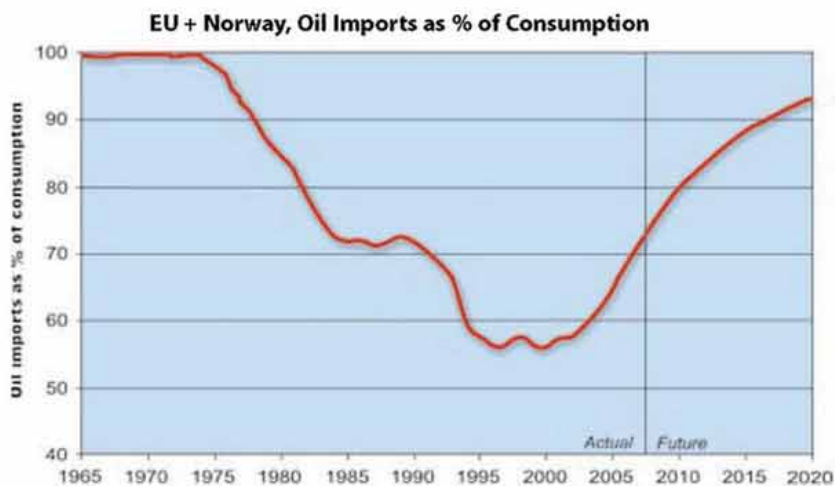
(EATC), as well as a request for bids and terms of tender, UkrTransNafta's Press Service reported. Thus, in pursuance of agreements achieved during Krakow and Vilnius Energy Summits (May 11 and October 10, 2007, respectively) the parties to extended Sarmatia launched a tender for selection of a developer for feasibility study under Odessa-Brodi-Plock-Gdansk oil pipeline extension project.

The \$700mln project covers the instal-

lation of a ~490km and 14MTa pipeline from Brodi (it was partially commissioned back in 2004 but still pumps Russian crude to the Black Sea ports) to Plock and further to Gdansk. Partners plan the pipeline to be extended to the north will run Caspian oil from Azerbaijan to Poland and further to West European market.

Gdansk seaport will become a terminal point for Odessa-Brodi-Gdansk pipe-





Source: *The Oil Drum 2007*

line. Crude will be coming to the terminal through this pipeline and from there to other Central European countries. As per consortium's plans, the pipeline will be filled by big amounts of Azerbaijani and in the outlook Kazakh crude.

Displaying her interest in delivering crude to Europe using Odessa-Brodi-Gdansk pipeline is also Kazakhstan. Oil production in Kazakhstan is growing up year by year so the country is considering options of exporting additional crude.

Ukraine, hosting on May 22-23 the Energy Security Summit in Kiev, is putting forward an initiative to develop a concept of common Baltic-Black Sea-Caspian energy transit space to be introduced during this summit.

On March 5 Presidents of Ukraine and Kazakhstan Victor Yutshchenko and Nursultan Nazarbayev met face-to-face in Astana. According to the Presidential Press Service of Ukraine, the parties discussed 2007-2008 Ukraine-Kazakhstan Action Plan. Yutshchenko invited Nazarbayev to the Energy Summit in Kiev.

"For Kazakhstan it was always an important issue to fill Odessa-Brodi-Plotsk oil pipeline with Kazakh crude as our

country realizes Ukraine's interest in energy carriers", President Nazarbayev said during the briefing.

"With its huge reserves, Kazakhstan potentially can supply Ukraine's oil demand and, even more important, we are eager to supply this demand. The top issue here is transportation", President Nazarbayev said.

"The issue of filling Odessa-Brodi-Plotsk oil pipeline with Kazakh crude is still in the air. We have an alternative way to resolve it, to access the Black Sea via Baku", Nazarbayev went on.

He said Kazakhstan has purchased Black Sea port of Batumi in Georgia and terminals in there will provide our crude 'exports to Ukraine and Europe. We are constantly working on it and we will resolve these issues'.

President of Ukraine Victor Yutshchenko believes that Azerbaijan is a real oil supplier for Ukraine.

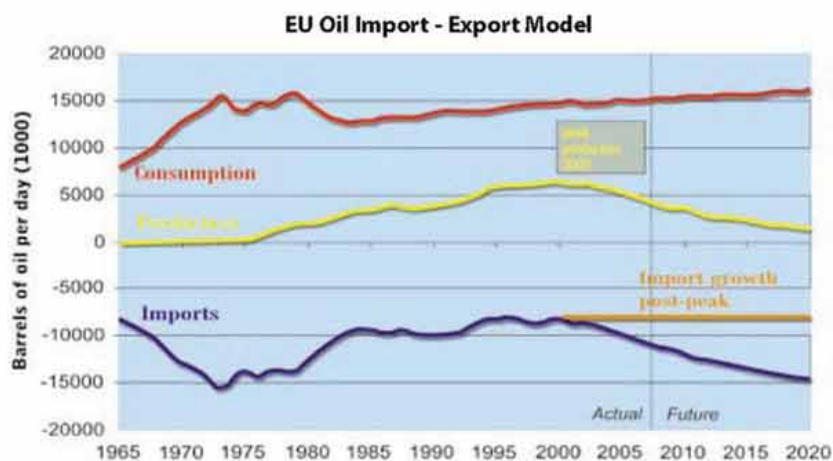
The Summit agenda, President Yutshchenko says, shall include the complete feasibility study (FS) of Odessa-Brodi-Plotsk-Gdansk oil pipeline project with an account of Framework Business Plan of Odessa-Brodi-Plotsk project

drawn up with assistance of the European Commission. The government shall complete this FS before March 30, 2008.

Too, until April 30 the FS under the project on establishing an oil refinery in Ukraine with the purpose of deeper conversion of Caspian crude shall be drawn up. And finally, the summit agenda shall include the draft concept of common Baltic-Black Sea-Caspian energy transit space, drawn and agreed upon with the concerned states.

Earlier, when on December 7 Presidents of Ukraine and Poland Yutshchenko and Kaczynski came to Odessa, they said 'Ukraine and Poland plan to launch Odessa-Brodi oil pipeline in straight mode in mid-2008'. The first stage of straight mode operation is expected to feature oil transfer to Brodi and from there by railroad. President Yutshchenko said according to the project development plan the FS shall be approved in April so that Sarmatia could access foreign loans market and address the EBRD for loans.

Thus, most likely, on May 22-23 this renewed 'old' Ukrainian project is going to start in Ukraine; too, Sarmatia is likely to embrace another Caspian crude supplier, Kazakhstan.



Source: *The Oil Drum 2007*

# NORWAY AND AZERBAIJAN: FROM HISTORY TO PRACTICE

**TWO OIL AND GAS PRODUCING COUNTRIES DISPLAY GOOD SUCCESS IN EUROPEAN MARKET**

## Historical regularity

*Tur Heierdal, a world-famous Norwegian traveler and anthropologist, who visited Azerbaijan several times in 1990s, was convinced Norwegians and other Scandinavians could trace their ancient roots back to Azerbaijan. Following his voyage on board Kontikki raft across the Pacific and Ra papyrus rafts across Atlantics, this famous scientist has come to an unexpected conclusion: Europe originated on southwestern coast of the Caspian Sea.*

It is remarkable that both Norway and Azerbaijan have much in common in their recent history. In spite of the fact that Azerbaijan's independence is just 17 year old, oil industry strategy in this far from Norway southern country is developing similarly, based on stable investment climate principle. Both Norwegian and Azerbaijani governments are concerned in involving as much foreign companies as possible in exploring and developing gas fields. Moreover, the same companies are directly participating in exports regulation. Finally, running both in Norway and Azerbaijan is the Oil Fund, an 'oil money box' for future

generations, which channel their funds to purchase good assets abroad and implement social projects. Despite the widespread opinion on depleted reserves, Norway in the North and Barents Seas, as well as Azerbaijan in the Caspian, has a plenty of unknown offshore areas. Extremely interesting is Norway's experience in exploration and development of small and middle-size fields on her shelf. In Azerbaijan foreign investors get increasingly interested in over 120 prospects. This is boosted by the world market situation and developed export infrastructure in Azerbaijan. Azerbaijan is expected by 2012 to triple her gas delivery through

Baku-Tbilisi-Erzurum export gas pipeline, chiefly for European market. StatoilHydro operates the Azerbaijani gas export project.

Norwegian government is expecting further gas production increases, mainly due to undiscovered shelf deposits. 2008 budget allots \$23bn for seismic surveys, twice as much as a year before, to prepare new areas for licensing. The main facilities are unknown areas in the North Sea and the Barents Sea to be licensed in 2011 through 2020. Norwegian gas sales revenues shall jump 23 percent this year. Bringing online new projects, Ormen Lange ('Long ship') and Snøvit ('Snow-white')



REUTERS—Scanpix Norway

field will enable to ramp up production from 85bcm in 2007 to 108bcm this year.

Gas supplies from Norway to Europe early next decade will jump 50%, said Norwegian Foreign Minister Jonas Gar Stere in Oslo during Climate Change and Energy Security Conference.

"Today Norway is world's third largest exporter of petroleum and gas," Mr Stere said. "In average we are producing some 3mbd and 85bcm of gas per annum".

"Early next decade the gas supplies, which mostly run to Europe, will rise by 50%, approximately to 130bcm", he said, adding Norway will thus supply almost as much gas to Europe as Russia.

Meanwhile, daily oil flows are reducing in line with expectations from 2.6mbd (130MTa) to 2.5mbd (125MTa) this year, the lowest since 1994. Today Norway is world's fifth largest oil exporter compared to its third place back in 2005. Åslaug Haga, Minister of Oil and Energy, called on oil companies 'to display responsibility and bring additional effort to overcome negative trends through intensifying production at running fields and exploring new ones.'

#### Practical reality. StatoilHydro

Another reason why companies' interest in even most risky offshore areas of Norway is growing up is that Norwegian government is not claiming for control stocks be secured with state-owned companies. Norwegian government said in January the number of bidders in



REUTERS-Scanpix Norway



TPG - 500 Platform

20th licensing round has grown up significantly. Applications have been received from 46 bidders. Licensed will be 301 blocks and parts of blocks. Especially active is StatoilHydro.

Åsnaug Haga, Minister of Oil and Energy, said participation of small and medium-size companies in licensing rounds is most welcomed. Each bidder can take part in competition for 15 new blocks.

As reported, applied for 20th licensing round were such giants as ConocoPhillips, Total, Marathon and StatoilHydro.

StatoilHydro Corp reported Yttergryta gas field E&P plan approved by the Ministry of Oil and Energy.

The area is located 5km away from western block Aasgard B in the Norwegian Sea.

Hydrocarbon reserves in this area are expected to be 1.75bcm of gas with low CO<sub>2</sub> content.

The field shall be brought online in

1Q2009. The gas will be produced three to five years with peak production of 3.5M m<sup>3</sup> per day.

An appraisal well drilled in June 2007 will be transformed into a producer this year.

The field development will cost NOK 1.2bn.

StatoilHydro is an operator at Yttergryta with 45.75% stock. Too, participating interests are Total (24.5%), Petoro (19.95%) and Eni (9.8%).

StatoilHydro discovered a new oilfield in the North Sea, the Norwegian Petroleum Directorate reported.

Brnnen field with its 3 to 6M m<sup>3</sup> OE of estimated reserves is located 10 km away from Troll field, Oilru.com reports.

StatoilHydro of Norway is going to ramp up its daily oil and gas production to 2.2M BOE by 2012, its press-release says. Too, production offshore Norway will be raised to 1.55M BOE per day by 2012 and production at other fields



*During his numerous visits to Azerbaijan Mr Heierdal said following his trip to Gobustan reserve he was long time under the impression of an ancient inscription on stone left by famous Roman commander, Pompeus, on the dawn of our era. Back to Norway, Mr Heierdal with doubled interest studied the sources of Scandinavian ancient history. In particular, he addressed Norwegian mythology that with its chronological order resembled live history to a great extent. For example, myths say Scandinavian god Odin brought people to country called Norway from the land called Aser. Historical documents of XIII century even describe the country's situation, east from Caucasus and the Black Sea. Back in XVIII century, Norwegian sources officially say 'the Irish are descendants of Aser land.' Mr Heierdal was defending this point at the international forum following his next visit to Azerbaijan in May 2000. "From my school days I have remembered Norwegian legends," he said at the forum, "that have been threaded into Norwegian history in such an intricate way that we sometimes cannot say for sure where a legend ends and history itself begins. Official history of Norway counts more than 800 years. Tracing the mythology, it made 31 generations from Odin that had led people to the blessed land of Norway till the first Norwegian king. Studying these facts, I came to a conclusion that this is not a mythology but a point where the entire history of my people can be traced from. In anthropology we count in average 25 years per one generation of ruling dynasty. Multiplying 31 generations of Norwegian kings by 25 years, we came back to second half of I century AD. This is a direct prove of dates of stone carvings in Gobustan, including those of Ra raft, being similar beginning of Irish history, almost 1,800 years back, which descends to ancient land of Aser'.*



to 0.65M BOE per day. In 2008 the company targets to ramp up oil and gas production to 1.9mbd (BOE).

In its release the company also stated its intention to keep paying some 45-50% of its net profit to its shareholders.

Also this year, StatoilHydro has received consent for exploration drilling in the Barents Sea with the semisub Polar Pioneer.

The company is expected to drill appraisal well 7123/4-1 S and sidetrack 7123/4-1 A.

The water depth in the area is expectedly 406m. Distance to shore is 68km.

The operations are launched as soon as Polar Pioneer completes drilling at well 7222/6-1.

As per 2008 Norwegian budget, Ruseenergy.com writes, investments in upstream sector shall amount \$21.8bn compared to \$20bn a year before and country's net revenues from oil&gas operations will rise to \$55bn. Taxes are some two-thirds of revenues (50% of shelf operation license plus 28% corporate tax plus insignificant carbon dioxide emission tax), and the rest the government receives as a profit from its participation in projects (\$18.6 in 2007)

and its 70.9% stock in Statoil (\$3bn). Norwegian government is participating in projects through a so-called Special Direct Financial Interest (SDFI) being managed by specially established company, Petoro. This company holds licenses for approximately 24% of all oil 42.6% gas reserves of the country and a part of pipelines and onshore infrastructure. Through Petoro the government invests in various E&P projects.

*StatoilHydro was established as a merger of Hydro and Statoil in December 2006. In 2007 the merged company produced 1.9mbd, having proved oil and gas reserves in amount of 6.3bn BOE. In the Caspian StatoilHydro is a gas marketing operator for Shah Deniz field (1.2tcm of extractable reserves). During 19th round only 19 operators applied to develop Norwegian blocks.*

The government, in particular its subdivision, the Norwegian Petroleum Directorate, is entitled to determine how much shall be the stock to be reserved for Petoro under each of projects. Distributing unexplored areas of shelf with high geological risks, the government can secure 3-5% interest, while in explored and presumably profitable fields it could be higher. This interest is 30 and 56 percent in new Snøvit and old Troll, respectively.

Increasingly demanded, as per the Table below, are the licenses for additional exploration and development of areas in the vicinity of already discovered fields and transportation infrastructure.

**Table. Licensing rounds for areas in the vicinity of running projects and transportation infrastructure**

Year	Number of areas	Number of bidders
2003	143	16
2004	151	22
2005	192	29
2006	200	43
2007	197	46

**Source: Norwegian Petroleum Directorate**

Furthermore, concession competitions are held once in two years (with investment obligations) concerning unexplored shelf areas. The last round was held in 2005-2006, when 13 production licenses were issued to 17 companies.

With a highly developed alternative energy, Norway exports all its gas. In 2000 through 2006 Norwegians doubled gas sales to the EU, securing a 16 percent niche, three times up from 1995. EIA counted that Germany yet in 2010 will supply 30% of her gas demand using Norwegian gas; too, gas field Ormen Lange will be supplying one-fifth of UK's gas demand within the next 30 or 40 years.

Norwegian gas supplies to European market will soon match those from Russia; role of Caspian gas is expected to grow alongside the development of Shah Deniz field and new Caspian offshore fields. Norwegian gas business experience can prove to be quite useful for littoral countries thrusting towards maximum political apathy of their foreign economy as well as liberalization and openness of their markets to foreign investments in expensive offshore projects.

# НОРВЕГИЯ И АЗЕРБАЙДЖАН – ОТ ИСТОРИИ ДО ПРАКТИКИ

ДВЕ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИЕ СТРАНЫ ДЕМОСТРИРУЮТ ВЫДАЮЩИЕСЯ УСПЕХИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

## Историческая закономерность

Всемирно известный норвежский путешественник, антрополог Тур Хейердал, многократно посетивший Азербайджан в 90-х годах прошлого века, был уверен, что норвежцы и другие скандинавы могут проследить свои древние корни, исходящие изначально к Азербайджану. После вожака на плоту «Кон-Тики» через Тихий океан, плавания на тростниковом судне «Ра» через Атлантику, знаменитый ученый пришел к неожиданному выводу: Европа начиналась на юго-западном берегу Каспия.

Интересно, что у Норвегии и Азербайджана в новейшей истории можно найти немало общего. Несмотря на то, что истории независимости Азербайджана всего 17 лет, стратегия развития ведущей нефтегазовой отрасли далекой от Норвегии южной страны развивается аналогично, отталкиваясь от принципа стабильного инвестиционного климата. И норвежские, и азербайджанские власти заинтересованы в том, чтобы привлечь к разведке и разработке газовых месторождений как можно больше иностранных компаний. Более

того, те же компании непосредственно участвуют в регулировании экспорта. И, наконец, и в Норвегии, и в Азербайджане действует Нефтяной Фонд - «нефтяная копилка» для будущих поколений, средства которого также направляются как на приобретение выгодных активов за рубежом, так и на социальные проекты. Норвегия в Северном и Баренцевом морях также, как Азербайджан в своем секторе Каспия, несмотря на бытующее мнение о выработанности запасов, обладает множеством неразведанных оффшорных площадей. Чрезвычайный интерес представляет опыт Норвегии, которая

сегодня успешно реализует программу разведки и разработки мелких и средних месторождений на своих морских шельфах. В Азербайджане интерес иностранных инвесторов к неразведанным более чем 120 азербайджанским перспективным структурам, продолжает возрастать. Этому способствуют конъюнктура мирового рынка, а также развитость азербайджанской экспортной инфраструктуры. Азербайджан, как ожидается, к 2012 году втрое увеличит поставки по экспортному газопроводу Баку-Тбилиси-Эрзерум, которые в основном будут направлены на европейский рынок. Оператором экспор-





Во время своих неоднократных визитов в Азербайджан, Т.Хейердал рассказывал, что после своего первого посещения Гобустанского заповедника он долгое время находился под впечатлением увиденной там древней наскальной надписи, оставленной полководцем римских легионеров Помпея на заре нашей эры. Уехав в Норвегию, Хейердал с удвоенным интересом начал изучать источники о древней истории. В частности, он обратился к норвежской мифологии, которая своей хронологической упорядоченностью уже очень напоминает живую историю. Так, например, согласно мифологии, скандинавский бог Один привел людей в страну, которая стала называться Норвегией, от земли с названием Асер. В исторических документах XIII столетия есть даже описания месторасположения этой страны - к востоку от Кавказа и Черного моря. В XVIII веке в норвежских источниках официально встречается высказывание о том, что "Ирландцы - потомки земли Асер". Эту точку зрения Тур Хейердал отстаивал на международном форуме после последнего посещения Азербайджана в мае 2000 года. "Я со школьных лет помню норвежские легенды, - рассказывал он на том форуме, - которые в последние годы норвежскую историю таким запутанным способом, что мы порой не различаем, где кончается легенда и начинается собственно история. Официально зареестрированная история Норвегии насчитывает более 800 лет. Следуя мифологии, от Одина, приведшего людей на благословенную землю Норвегии, до первого норвежского короля потребовалось 31 поколение. Изучая этот факт, я пришел к выводу, что это не является мифологией, а именно отсюда можно проследить всю историю моего народа. В антропологии мы насчитываем, в среднем, 25 лет на одно поколение правящей династии. Если умножить 31 поколение существующих королей Норвегии на 25 лет, то мы возвратимся точно во вторую половину I столетия нашей эры. Это прямое доказательство того, что надписи на камне, в частности чертмания судна «Ра» в азербайджанском Гобустане совпадают с фактом появления истории Норвегии и почти 1800 лет назад и исходящей к древней земле Асер".

та азербайджанского газа является StatoilHydro.

Норвежское правительство ожидает дальнейшего роста добычи газа, главным образом за счет освоения неоткрытых пока шельфовых залежей.

Чтобы подготовить к конкурсному лицензированию новые участки, бюджет 2008 года выделяет \$26 млн на сейсмические исследования (вдвое больше, чем в прошлом году). Основные объекты геофизиков - неизученные

площади в Северном и Баренцевом морях, подготавливаемые к тендерам в течение 2011-2020 гг. Поступления от продажи норвежского газа в этом году должны увеличиться на 23%. Пуск в эксплуатацию проектов Урмен Ланге («Змей») и Снэвит («Белоснежка») позволит поднять добычу с 85 млрд кубометров в 2007 году до 108 млрд в текущем.

"На сегодняшний день Норвегия является третьим крупнейшим экспортером нефти и газа в мире, - сказал Стере. - В среднем мы производим около 3 млн баррелей нефти ежедневно, а также порядка 85 млрд кубометров газа в год".

"В начале будущего десятилетия поставки газа, который почти весь экспортируется в Европу, увеличатся до 50% - примерно до 160 млрд кубометров в год", - сказал министр иностранных дел Норвегии Йонас Гар Стере, подчеркнув, что таким образом объемы экспорта норвежского газа в Европу приблизятся к российским.

Между тем суточные темпы добычи нефти сократятся, как ожидается, с 2,6 млн баррелей в сутки (130 млн т в год) до 2,5 млн (125 млн т) в этом году. Это самый низкий уровень с 1994 года. На сегодняшний день Норвегия является пятым крупнейшим экспортером нефти в мире, хотя еще в 2005 г занимала третью позицию по объемам нефтяного экспорта.

Министр нефти и энергетики Ослауг Хага призвала нефтяные компании «проявить ответственность и приложить дополнительные усилия, чтобы преодолеть негативную тенденцию путем интенсификации добычи на действующих промыслах и разведки новых месторождений».

#### Практическая реальность.

##### StatoilHydro

Интерес компаний растет даже к самым рискованным участкам у норвежских берегов еще и потому, что государство не претендует на закрепление контрольных пакетов за государственными компаниями. Как сообщили в январе правительству Норвегии, количество участников в 20-м лицензионном раунде, значительно возросло. Заявки на участие в торгах были получены от 46 претендентов. На аукцион планируется выставить 301 блок или часть блоков. Особую активность проявляет StatoilHydro.

*Компания StatoilHydro была основана в результате слияния Hydro и Statoil в декабре 2006г. Объем добычи объединенной компании в 2007г. составил 1,9 млн барр./сутки, а подтвержденные запасы нефти и газа - 6,3 млрд барр. в нефтяном эквиваленте. StatoilHydro на Каспии является оператором по маркетингу газа с азербайджанского мега-месторождения «Шах Дениз» (1,2 трлн. куб. м. извлекаемых запасов). Напомним, что во время проведения 19-го раунда только 19 компаний претендовали на норвежские участки.*

Министр нефтяной промышленности и энергетики Ослауг Мария Хага заметила, что в настоящее время приветствуется участие в торгах мелких или средних компаний. Каждый претендент может принять участие в борьбе за 15 новых блоков.

Как стало известно, заявки на участие в 20-ом раунде уже подали нефтяные гиганты ConocoPhillips, Total, Marathon и StatoilHydro.

**Норвежская корпорация StatoilHydro сообщила, что план разработки и эксплуатации газового месторождения Yttergryta был одобрен министерством нефтяной промышленности и энергетики.**

Участок расположен в пяти кило-

метрах от северо-западного блока Aasgard B в Норвежском море.

Ожидается, что уровень углеводородных запасов участка составит 1.75 млрд куб. м газа с низким содержанием двуокси углерода.

Начало эксплуатации месторождения намечено на первый квартал 2009 года. Период добычи газа составит от трех до пяти лет с максимальным уровнем производства в 3.5 млн куб. м в день.

Поисково-разведочная скважина, пробуренная в июне 2007 года, будет преобразована в эксплуатационную скважину в 2008.

Стоимость разработки месторождения составит 1.2 млрд норвежских крон.

StatoilHydro является оператором Yttergryta с 45.75-процентной долей. Партнерами по проекту также выступают Total (24.5%), Petoro (19.95%) и Eni (9.8%).

• StatoilHydro открыла новое нефтяное месторождение в Северном море. Об этом сообщил Нефтяной директорат Норвегии.

Месторождение «Брннен» находится в 10 км от месторождения «Троль», передает Oilru.com. Его запасы оцениваются в 3-6 млн стандартных кубометров нефтяного эквивалента.

Норвежская нефтегазовая компания StatoilHydro к 2012г. рассчитывает довести ежедневный объем добычи нефти и газа до 2,2 млн барр. нефтяного эквивалента. Об этом говорится в пресс-релизе компании. При этом объем добычи у побережья Норвегии к 2012г. планируется довести до 1,55 млн барр.

нефтяного эквивалента в день, а объем добычи на других месторождениях - до 0,65 млн барр. В 2008г. компания рассчитывает довести общий объем добычи нефти и газа до 1,9 млн барр./день в нефтяном эквиваленте.

В сообщении компания также подтвердила свое намерение продолжать выплачивать около 45-50% чистой прибыли своим акционерам.

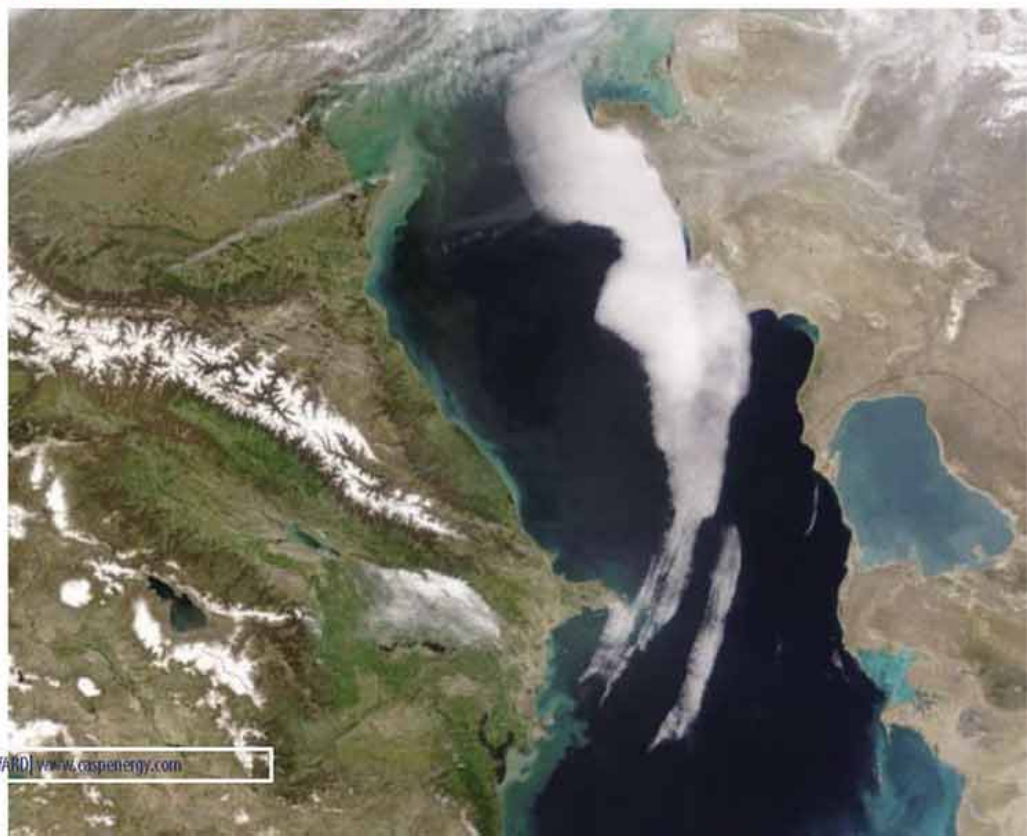
• StatoilHydro также в этом году получила разрешение на проведение поисково-разведочного бурения в Баренцевом море. Работы планируется провести с помощью полупогружного бурового судна Polar Pioneer.

Ожидается, что компания пробурит оценочную скважину 7123/4-1 S и боковой ствол 7123/4-1 A.

Глубина воды на участке оценивается в 406 метров. До ближайшего берега расстояние составляет 68 км.

Работы планируется начать как только Polar Pioneer закончит буровые операции на скважине 7222/6-1.

Согласно бюджету Норвегии, пишет rusenergy.com, на 2008 год объем инвестиций в сектор upstream составит \$21,8 млрд против \$20 млрд в 2007 году, а чистая прибыль государства от нефтегазовых операций повысится до 55 млрд. Налоги - немногим менее двух третей поступлений (50% от прибыли за право работать на шельфе плюс 28% налог на корпоративную прибыль плюс очень незначительный налог на выбро-





сы углекислого газа в атмосферу), а остальное государство получает как прибыль от его долевого участия в проектах (18,6 млрд в 2007 году) и от своей доли 70,9% в компании Statoil (3 млрд долларов). Долевое участие норвежского государства в проектах осуществляется через так называемый «Прямой финансовый интерес» (SDFI), которым управляет созданная специально для этого компания Petoro. Ей принадлежат лицензионные права примерно на 24% всех нефтяных запасов и 42,6% газовых

запасов страны, часть трубопроводов и наземной инфраструктуры. Через Petoro государство делает инвестиции в проекты разведки и добычи сырья.

Правительству, а точнее, его подразделению – Норвежскому нефтяному директорату – дано право определять, какую долю в каждом из проектов следует зарезервировать за Petoro. При распределении неизученных участков шельфа с высокими геологическими рисками государственный интерес может

составлять 3-5%, а в разведанных и заведомо прибыльных месторождениях – выше. В новой «Белоснежке» это 30%, а на старом месторождении «Троль» - 56%.

Растущим спросом пользуются права на доразведку и освоение участков, расположенные вблизи от открытых месторождений и рядом с транспортной инфраструктурой.

**Таблица. Лицензионные раунды на участки вблизи действующих проектов и готовой инфраструктуры**

Год	Число участков	Число претендентов
2003	143	16
2004	151	22
2005	192	29
2006	200	43
2007	197	46

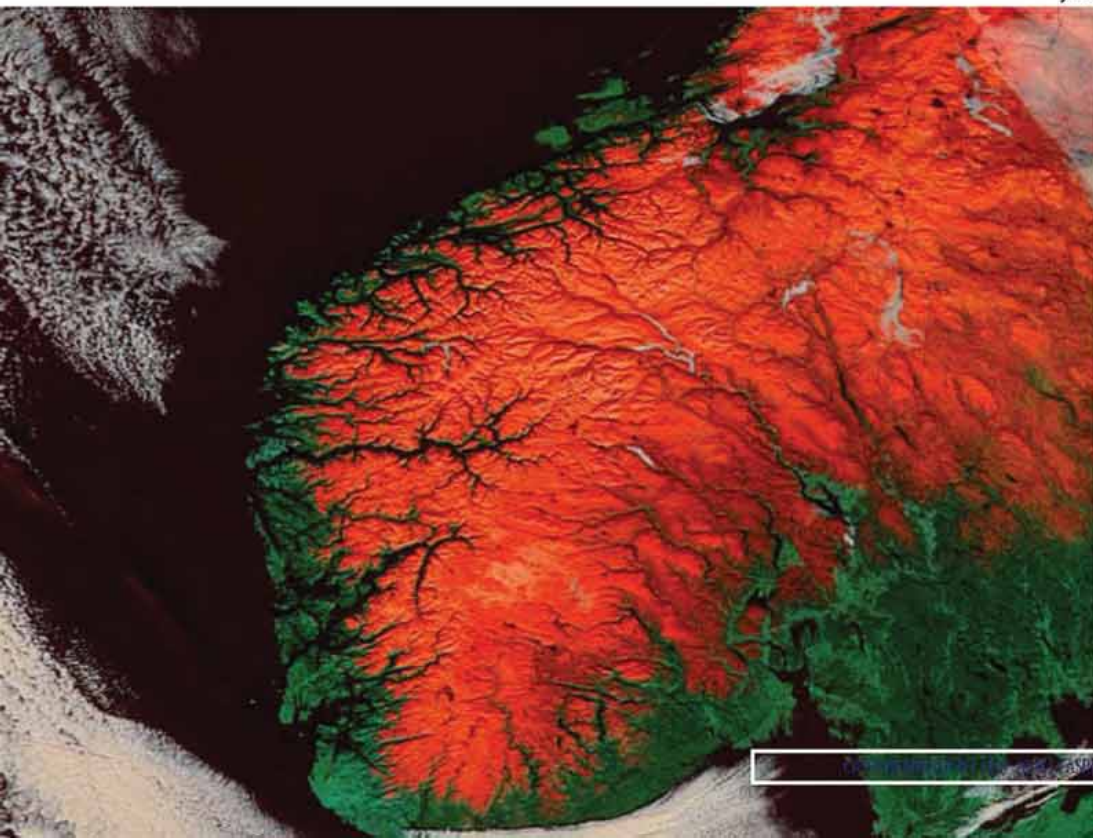
*Источник: Норвежский нефтяной директорат*

Кроме этого, раз в два года проводятся концессионные конкурсы (с инвестиционными обязательствами) на неисследованные участки шельфа. Последний такой раунд состоялся в 2005-2006 годах, когда права на долевое участие в 13 лицензиях были предоставлены 17 компаниям.

Поскольку в стране широко распространено использование альтернативной энергетики, весь свой газ Норвегия экспортирует, с 2000 по 2006 годы норвежцы удвоили продажи газа в Евросоюз, заняв нишу разрезом в 16% потребления, по сравнению с 1995 годом объем поставок утроился. По подсчетам EIA, Германия уже в 2010 году будет удовлетворять

30% своих потребностей в газе за счет импорта из Норвегии. А газ месторождения Урмен Ланге, на следующие 30-40 лет будет обеспечивать 20% потребностей Великобритании в природном газе.

Поставки норвежского газа на европейский рынок сравняются в скором времени с российскими, роль каспийского газа, как ожидается, будет расти по мере разработки месторождения «Шах Дениз» и новых оффшорных месторождений на Каспии. Норвежский опыт ведения газового бизнеса может быть полезен для стран, которые стремятся к максимальной аполитичности внешней экономики, либерализации и открытости своего рынка для внешних инвестиций в дорогостоящие оффшорные проекты.



# OUR ULTIMATE TARGET IS TO DIVERSIFY GAS SUPPLIES AND TRANSPORTATION THROUGH TURKEY TO EUROPE» - HILMI GULER



**Caspian Energy (CE):** Mr Guler, what a part is Turkey playing in Europe's energy security?

**Hilmi Guler, Minister of Energy and Natural Resources of Turkey:** Assuming the crucial role of transportation and trade in achieving "supply security" and "demand security", regional cooperation between the producer, transit and consumer countries is the key issue for the whole world.

Since the world energy consumption depends on fossil resources, particularly oil and gas to a greater extent, and since these resources are mostly located in the Middle East and the Caspian basin, export outlets with different routes to reinforce security of supply have become a very important issue in a global sense.

Turkey is a country of utmost strategic

importance in the world with its unique geopolitical location, on the intersection point of Asia, Europe and Africa; and presents a unique opportunity to act as an "energy corridor and terminal" among Middle East, Caspian Sea and the Western energy markets. Turkey is of vital importance with its role for a suitable investment climate in an energy rich region.

As known, EU is the second largest energy consumption area of the world. As one of the world's largest importers of oil, gas and coal, the EU is a major player on the international energy market. With external dependence on imports forecast to grow steadily, the EU has started to integrate energy aspects into relations with third countries.

**CE: How is Turkey going to build her energy policy in the outlook?**

**Hilmi Guler:** Europe is being exposed to increasingly intense competition for global energy resources from other countries, and is becoming ever more dependent on oil and gas imports from geopolitically uncertain regions. This, in my judgment, is going to be increasingly unsustainable.

Efforts of Turkey have been concentrated on developing projects to meet the domestic gas demand and to serve to the European markets by opening several new arteries to the continent via Turkey. For this purpose, southeast Europe gas ring and Nabucco projects have been introduced and progressing in cooperation among the related countries and EU.

The Baku-Tbilisi-Ceyhan crude oil pipeline is very important not only for our region but also for whole world energy markets. On the other hand, "the Baku-Tbilisi-Erzurum natural gas pipeline" (South Caucasus pipeline) and "Interconnector Turkey-Greece" consists a certain part of European Union's rapidly growing gas requirement. The extension of Arab gas pipeline to Turkey with final destination to Europe is also being evaluated.

The official ceremony for the Turkey-Greece natural gas interconnector, which constitutes the first phase of the south east European gas ring, officially took on 18th of November, 2007 at the Turkey-Greece border.

We acknowledge the importance of this pipeline that will open a way for future transportation of significant amounts of natural gas to be produced in the Caspian and the Middle East through Turkey to the European markets, thereby contributing to the improvement of energy security, and supply diversity.

**CE: Could you say on Turkey's gas demand forecasts?**

**Hilmi Guler:** Natural gas consumption started in the mid 1970s with utilization of the limited indigenous natural gas production in a few industrial plants. Imported natural gas sales started at 500 mcm in 1987 and reached around 29,5 Bcm in 2006. Turkish natural gas consumption is expected to reach 43 Bcm in 2010 and 53 Bcm in 2015.

Turkey is a net importer of natural gas and importing from different sources & countries based on the diversification strategy being implemented for years. At present BOTAŞ have 8 long-term sales and purchase contracts with 6 different supply sources (Russian Fed. with 3 contracts, Algeria, Nigeria, Iran, Turkmenistan, and Azerbaijan with 1 contract)

With ultimate aim of domestic supply diversification and sending certain amount of gas to Europe via Turkey, we also consider Iraqi and Egyptian gas as an important alternative for this purpose.

Sofar, we've not discussed the Blue Stream II Project with our Russian counterparts. We think that before proceeding with the second stage of the project, it would be much wiser to utilize the idle capacity of the existing line first.

**CE: How would you assess EU's consumer demand?**

**Hilmi Guler:** Recent surveys reveal that the world energy need will increase by 60 % up to 2030, while petroleum and natural gas are expected to remain their share. Especially in Europe which is second largest energy-consuming regions in the world and by far the second largest net energy importer, up to 2030 energy need will increase much more than world energy need increase.

Likewise, energy demand of Turkey has

# 8<sup>th</sup> Turkish International Oil & Gas Conference and Showcase



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



# TUROGE 2009

March - Ankara, Turkey

Organisers:



Co-organisers:



EUF / Phone: +90 212 291 83 10

Fax: +90 212 240 43 81

[turoge@ite-turkey.com](mailto:turoge@ite-turkey.com)

been growing at a rate around 6% per annum for decades in line with the economic development and rising level of welfare. At present, roughly 30 % of the total energy demand is being met by the indigenous resources, while the rest is coming from a diversified portfolio of imports.

In this regard, the main goal of our energy policies has been set as the provision of required energy in a timely, reliable, cost-effective, environmentally sound and high-quality basis so as to support the envisaged development impetus and social progress.

If we turn to the European side, as recently admitted by the European Commission, the era of cheap energy is closing to the end while the EU's energy import dependence is projected to increase from 50 % today to 65% in 2030. In particular reliance on imports of natural gas is to increase from 57% to 84 % during the same time span.

Considering regional developments specifically on gas however, as I mentioned before that the next decade will be marked by a delicate balance in which Europe remains dependent on Russian gas, but Russia's need for export revenues will also make it dependent on Europe. Regardless of the fact that Russia may partly continue to supply Europe with gas, Europe needs to start building greater diversity into its energy relationships.

In this context, Caspian, Middle East, Mid Asia, Egyptian and Iraqi gases possess a very strong potential in meeting the Europe's steadily increasing gas demand provided that secure transportation systems are established. As a net energy importer and major market for regional producers, Turkey lies adjacent to countries or regions' possessing as much as 40 per cent of world's proven gas reserves excluding the Russian Federation.

It should come as no surprise to see that Turkey would be a major hub and a transit country for gas supplies to Europe in the upcoming few years. In line with this ultimate goal, Turkey has dedicated itself to realization of the gas transit projects.

With Turkey-Greece-Italy and Nabucco gas pipeline projects around 40 bcm natural gas transits to Europe in short to medium term and in the long term it is estimated that as much as 100 bcm gases can be supplied through Turkey.

**CE: Turkey is going to perform wide-scale explorations for oil&gas in the Black Sea. How far did you proceed with this work?**

**Hilmi Guler:** As you would guess, the Black Sea is a frontier exploration area. Unfortunately, there is not much shelf area in Turkish sector of the Black Sea where you can do some shallow water exploration and understand the basin before you step out to more challenging deep water.

We started with regional 2D seismic exploration campaigns and acquired significant amount of data in last 5 years. During this period, we established partnerships with several international oil companies in different exploration blocks. Moreover, we have also been seeking for opportunities in offshore exploration blocks outside Turkish sector. Also, we run a joint venture in two exploration blocks in the Georgian offshore. Currently an integrated basin and petroleum systems modeling study continues and many exploration play concepts with significant resource expectation emerged out of this effort.

We upgraded certain areas and acquired extensive 3D data over them. Our strategy was to delineate areas where we can evaluate multiple play concepts and at the

same time, pick the lowest risk prospects among those and systematically test a few of the most promising play concepts in the basin. The aim of this first phase of exploration is to bring in at least one commercial discovery in next couple of years and we and our partners are currently looking for drilling contractors.

**CE: Is Turkey going to raise gas imports from Iran?**

**Hilmi Guler:** TPAO is carrying out conceptual studies for the development of phases 22, 23 and 24 of South Pars Gas Field under the scope of MOU concluded on 14th July 2007 between the Ministry of Natural Resources of the Republic of Turkey and The Ministry of Petroleum of the Islamic Republic of Iran.

As it is mentioned, in Turkey natural gas consumption is increasing regularly. Also, Turkey plays an important role both in consumption of the regional energy sources and transmission of those to the World markets. Therefore Iranian gas has been paid up most importance by Turkey.

However, there have been persistent problems occurred beyond our control regarding the quantity and quality of the Iranian gas. Negotiations to find the constructive solutions have been continuing between the related gas companies of the countries including the gas price.

Regarding the transportation of Iranian gas to Europe through the territory of Turkey, I would like to emphasize that following the fulfillment of the provisions of the existing contract by Iran, it would then be possible to negotiate on terms and conditions of gas to Europe. Currently negotiations are being held regarding this issue.

*Thank you for the interview*



Организаторы:



Азербайджанская Государственная  
Нефтяная Академия  
Azerbaijan State Oil Academy



Confidence Energy

www.confenergy.eu

# II КАСПИЙСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ТОРГОВО-ТРАНСПОРТНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

23-25 апреля 2008 г., Баку,  
Азербайджан  
Hyatt Park Hotel

www.casplanoiltrading.com

Официальная  
поддержка:



Министерство транспорта  
Азербайджанской Республики



Министерство промышленности и  
энергетики Азербайджанской Республики

Официальный  
информационный спонсор:



Информационная поддержка:



Государственная нефтяная  
компания Азербайджанской  
Республики

# «КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ - ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ПОСТАВКИ И ТРАНСПОРТИРОВКУ ГАЗА ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ В ЕВРОПУ» - ХИЛЬМИ ГЮЛЕР

**Caspian Energy (CE):** *Господин министр, какую роль играет в настоящее время Турция в обеспечении энергетической безопасности Европы?*

**Министр энергетики и природных ресурсов Турции Хильми Гюлер:** Принимаемая во внимание важная роль транспортировки и торговли энергоресурсами в обеспечении «безопасности поставок» и «безопасности спроса», для всего мира основным вопросом является региональное сотрудничество между странами-производителями, а также транзитными странами и странами-потребителями.

Поскольку потребление энергии в мире во многом зависит от ископаемых ресурсов, по большей части нефти и газа, и с учетом расположения этих ресурсов в основном на Ближнем востоке и в Каспийском бассейне, экспортные выходы с различными маршрутами для усиления безопасности поставок стали одними из важных мировых вопросов.

Турция с ее уникальным геополитическим расположением является страной большой стратегической значимости для всего мира, поскольку она находится на пересечении Азии, Европы и Африки и предоставляет уникальный шанс воспользоваться ее возможностями "энергетического коридора и терминала" между Ближним Востоком, Каспийским морем и западными энергорынками. В этом энергетически богатом регионе Турция с ее стабильным инвестиционным климатом играет очень важную роль.

Как известно, Евросоюз (ЕС) является вторым по величине регионом потребления энергии в мире. Будучи одним из крупнейших в мире импортеров нефти, угля и газа, ЕС является крупным игроком на международном энергетическом рынке. По мере роста прогнозируемой зависимости от импорта ЕС начинает включать энергетические аспекты в отношения с третьими странами.

**CE:** *Как будет строить свою энергетическую политику Турция на перспективу?*

**Хильми Гюлер:** Европа все больше вовлекается в жесткое соперничество за глобальные энергетические ресурсы

из других стран и становится все более зависимой от импорта нефти и газа из геополитически нестабильных регионов. Эта ситуация, по моему мнению, становится все более неустойчивой.

Турция сосредотачивает усилия на осуществлении проектов по обеспечению внутренних потребностей в газе и обеспечению Европейских рынков путем открытия нескольких новых артерий к этому континенту через Турцию. С этой целью в сотрудничестве с вовлеченными странами и ЕС осуществляются проекты юго-восточного европейского газового кольца и Nabucco.

Нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан имени Гейдара Алиева важен не только для региона, но и для глобальных энергорынков. С другой стороны, газопровод Баку-Тбилиси-Эрзурумисоединительный газопровод Турция-Греция обеспечивают определенную часть возрастающей потребности ЕС в газе. На этапе оценки также находится продолжение Арабского газопровода до Турции с выходом на Европу.

Официальная церемония запуска соединительного газопровода Турция-Греция, составляющего первую стадию проекта юго-восточного европейского газового кольца, состоялась 18 ноября 2007 года на турецко-греческой границе.

Мы признаем важность этого трубопровода, открывающего путь для будущей транспортировки существенных объемов природного газа из каспийского региона и Ближнего Востока через Турцию на европейские рынки. Таким образом, они вносят вклад в энергетическую безопасность и разнообразие поставок.

**CE:** *Каковы прогнозы потребления газа в самой Турции?*

**Хильми Гюлер:** Потребление природного газа началось в середине 1970-х гг. с использования ограниченных местных запасов природного газа на нескольких промышленных предприятиях. Продажи импортируемого природного газа начались с 500 млн. кубометров в 1987 году и достигли примерно 29,5 млрд. кубометров в 2006 году. По расчетам, потребление

природного газа в Турции достигнет 43 млрд. кубометров в 2010 году и 53 млрд. кубометров в 2015 году.

Турция является нетто-импортером, закупаящим природный газ из различных источников и стран на основании внедряемой с годами стратегии диверсификации. В данный момент у BOTAS есть 8 долгосрочных контрактов по продаже и закупке с 6 различными источниками поставок (Российская Федерация с 3 контрактами, Алжир, Нигерия, Иран, Туркменистан и Азербайджан – по 1 контракту).

Ставя конечную цель диверсифицировать местные поставки и транспортировку определенного объема газа через Турцию в Европу, мы также считаем иракский и египетский газ важной альтернативой для данных целей.

**CE:** *Как Вы оцениваете потребительский спрос стран ЕС?*

**Хильми Гюлер:** Недавние исследования показали, что потребность в энергии по всему миру возрастет к 2030 году на 60%, с сохранением существующих пропорций доли нефти и природного газа. Потребление энергии в Европе, являющейся вторым крупнейшим энергопотребляющим регионом мира и общепризнанным вторым крупнейшим нетто-импортером энергии, будет расти намного быстрее мирового.

Таким же образом, одновременно с экономическим развитием и уровнем жизни в течение последних десятилетий энергопотребление в Турции растет с динамикой около 6% ежегодно. На данный момент примерно 30% общего потребления энергии удовлетворяется из местных источников, а остальная энергия поступает из диверсифицированного портфеля импортных источников.

В этом отношении, основной целью нашей энергетической политики является обеспечение необходимой энергией на своевременной, надежной, экономически эффективной, допустимой с экологической точки зрения и высококачественной основе с целью поддержания планируемых темпов роста экономики и социального прогресса.

Если рассматривать с европейской сто-





роны то, как это недавно признала Европейская Комиссия, эра дешевой энергии закончится на фоне прогнозируемого роста зависимости Евросоюза от импорта энергии с сегодняшних 50% до 65% в 2030 году. В частности, зависимость от импорта природного газа должна вырасти с 57% до 84% за тот же период времени.

Однако, при рассмотрении регионального развития в газовом аспекте следующее десятилетие будет отмечено хрупким равновесием, при котором Европа будет зависеть от российского газа, но потребность России в доходах от экспорта также будет делать ее зависимой от Европы. Не зная на то, что Россия может продолжить частичные поставки газа в Европу, Европе нужно диверсифицировать свои энергетические отношения.

В данном контексте, газ из каспийского, ближневосточного, среднеазиатского регионов и Ирака демонстрирует серьезный потенциал обеспечения постепенно возрастающих потребностей Европы в газе при условии создания безопасных транспортных систем. Будучи нетто-импортером энергии и основным рынком для региональных производителей, Турция граничит со странами региона, владеющими как минимум 40% мировых запасов газа, за исключением Российской Федерации.

Никого не должен удивлять тот факт, что в ближайшие годы Турция станет основным центром и транзитной страной для газовых поставок в Европу. В соответствии с этой конечной целью Турция посвятила себя реализации газотранзитных проектов.

С помощью газопроводных проектов Турция-Греция-Италия и Nabucco, в краткосрочной или среднесрочной перспек-

тиве в Европу будет поставляться около 40 млрд. кубометров природного газа, а в долгосрочной перспективе через Турцию, по расчетам, будет перекачиваться до 100 млрд. кубометров.

**СЕ: Турция намеревается проводить широкомасштабные поиски нефти и газа в Черном море. Как продвигается работа в этом направлении?**

**Хильми Гюлер:** Можно сказать, что Черное море является пограничной областью проведения разведочных работ. К сожалению, в турецком секторе Черного моря немного шельфовых участков, где мы бы могли провести разведку на небольших глубинах и оценить запасы бассейна перед началом работ в глубоководных районах.

Мы запустили кампанию по двухмерной сейсморазведке. В результате, за последние пять лет получили существенное количество данных. В это время мы установили партнерские отношения по различным блокам с несколькими международными нефтяными компаниями. Более того, мы также изыскиваем возможности на морских блоках вне турецкого сектора.

Кроме того, мы создали совместное предприятие по двум блокам в море у берегов Грузии. В данный момент проводится комплексное исследование бассейна и нефтеносных структур, в результате чего появилось множество концепций проведения разведки и ожиданий по запасам.

Мы также получили расширенные данные трехмерной сейсморазведки по некоторым участкам. В нашу стратегию входило оконтуривание участков, где мы могли бы оценить многочисленные залежи, выбрать из них несколько с наименьшей степенью риска и систематически

проводить тесты на нескольких перспективных залежах в этом бассейне. Целью первой стадии разведки является как минимум одно коммерческое открытие за пару лет, и наши партнеры уже ищут буровых подрядчиков.

**СЕ: Намерена ли Турция увеличить импорт газа из Ирана?**

**Хильми Гюлер:** В настоящее время ТРАО проводит концептуальные исследования по стадиям 22, 23 и 24 разработки газового месторождения Южный Парс в рамках МВП, заключенного 14 июля 2007 г. между министерством природных ресурсов Турции и министерством нефти Ирана.

В самой Турции потребление природного газа постоянно возрастает. Кроме того, Турция играет важную роль в потреблении региональных источников энергии и их транспортировке на мировые рынки. Таким образом, Турция придает большое значение иранскому газу.

Однако, по независимым от нас обстоятельствам, с количеством и качеством иранского газа постоянно возникали проблемы. Переговоры с целью выработки конструктивных решений, включая вопросы цены на газ, продолжаются с участием соответствующих газовых компаний стран. Что касается транспортировки иранского газа в Европу по территории Турции, я хочу подчеркнуть, что только после выполнения условий существующего контракта со стороны Ирана договор о сроках и условиях поставок газа в Европу станет возможным. На данный момент по этому вопросу ведутся переговоры.

*Благодарим Вас за интервью.*

# TRANS-CASPIAN IS SEEN AS ANOTHER ROUTE FOR SUPPORT

Angus Miller, Caspian Energy Adviser, Climate Change and Energy Group, UK Foreign Office



**Caspian Energy (CE):** What are the principles the UK is committed to on renewables?

**Mr. Angus Miller, Caspian Regional Energy Advisor, United Kingdom Foreign & Commonwealth Office:** Renewable energy is a Europe-wide issue. Both at the European level and internationally, Britain is committed to carbon consumption reduction but this should be performed against the background of rising common market and increased demand, and we are targeting at 20% in 2020. We are going to replace them with renewables such as wind, biofuels and particularly wave power.

**CE:** Is the UK going to get energy carriers using pipelines from the Caspian?

**Angus Miller:** Speaking about Britain, we import only 4% of gas from Central Asia or Russia, because we cannot make any decision on these supplies; the average European gas supply is some 85% that comes from Central Asia or Russia; but the European policy is to liberalise the market and allow supplies to come in and use the market to protect in an open and transparent manner the sale of all gas from Central Asia in Europe and at the moment there is a number of routes that pass particularly through Ukraine or Moldova. EU has similar strategy towards oil, particularly concerning routes going through Turkey, the Black Sea and Romania further to Europe. We welcome more diversity to help the build-

ing of the market so we would like to help with the exports of increasing amounts of commodities and also to provide some diversity and security both to the suppliers and the consumers.

**CE:** Does the UK support the installation of Trans-Caspian gas pipeline?

**Angus Miller:** Britain supports any export routes that are viable, but while supporting this we take into consideration the importance of companies functioning according to the laws of market while routes are provided with investments. Therefore the role of the government is to ensure government-to-government agreements on issue such as transportation rights on access to markets and the private investors can build the infrastructure that is required. So the Trans-Caspian is seen as another route for support, just as Britain supports the idea of oil&gas going to Russia, China, potentially Afghanistan. Both as a consumer and supplier we believe it is important for the producers as well so they could get proper market prices.

**CE:** In your opinion, what role shall Nabucco project play in European energy security?

**Angus Miller:** Britain does not see it realistic that in the perceivable future the gas would come to Britain from Nabucco. I believe only 10% of NABUCCO gas will be taken into the heart of Europe, the Central Europe, where the main market is situated. Britain will still rely on LNG imports from Algeria, Nigeria and other sources. Beside that we have our own gas production. Therefore, Britain is actually a net gas exporter. So in the long run we will become an importer and may be even of Central Asian. But in the short and medium run we will use other sources. At the same time as EU members we support the ideas of diverse supplies into Europe and sale of central Asian gas to Europe.

**CE:** What are the plans regarding nuclear power?

**Angus Miller:** Some of European states are committed to nuclear, some are not. In case of Britain, we have a White Paper, which is a consultative paper for future energy which covers nuclear, renewables, conventional hydrocarbons. And

there will be a government decision on whether nuclear is an option for Britain. I think it is better to say as we are already a nuclear producer it is a very possible option but the decision has not been made as yet and we are aware of other countries and their view of nuclear power but we have been using for quite some time already and we should consider it a part of our overall energy complex. And also, in terms of plans regarding decreasing carbon emissions, the role of nuclear can possibly increase.

**CE:** Does the UK support the EU's unbundling policy in the energy market?

**Angus Miller:** The liberalization of the European market and unbundling is what Britain did 15 years ago, we unbundled and separated transportation from production and distribution and support the same process in Europe. It will happen at different speeds and in different countries, but it's essential that we have a unified market and that prices across Europe become transparent.

Thank you for the interview



# ТРАНСКАСПИЙСКИЙ ТРУБОПРОВОД СЧИТАЕТСЯ ОДИМ ИЗ ПОДДЕРЖИВАЕМЫХ ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ МАРШРУТОВ

Советник правительства Великобритании по энергетическим вопросам и вопросам изменения климата Каспийского региона Ангус Миллер

**Caspian Energy (CE):** Каких принципов придерживается Великобритания в вопросе возобновляемых источников энергии?

**Советник правительства Великобритании по энергетическим вопросам и вопросам изменения климата Каспийского региона Ангус Миллер:** Использование возобновляемых источников энергии - одна из самых важных проблем Европы. В рамках Европы и на международном уровне Великобритания привержена принципу снижения потребления углеводородов, причем приходится снижать потребление углеводородов на фоне общего роста энергетического рынка и увеличения потребления энергоресурсов.

В целом, мы нацеливаемся на доведение доли потребления возобновляемой энергии к 20% в 2020 году. Мы заменим углеводороды на такие возобновляемые источники энергии как ветровая энергия, биотопливо и особенно волновая энергия.

**CE:** Планирует ли Великобритания подключиться к трубопроводам из каспийского региона?

**Ангус Миллер:** Что касается Великобритании, то мы импортируем всего 4% газа из стран Центральной Азии и России, однако по Европе поставки газа из Центральной Азии и России достигают 85% всего импорта этого топлива.

Но Европейская политика предполагает либерализацию газового рынка и обеспечение поставок с тем, чтобы рынок обеспечивал открытую и прозрачную защиту продаж всего газа с использованием рынка Центральной Азии и существующих маршрутов, проходящих через Украину и Молдову. Аналогичной политики придерживаются в Евросоюзе в отношении нефти, в частности маршрутов, которые идут через Турцию, Черное море и Румынию в Европу. Поэтому мы приветствуем разнообразие маршрутов для строительства своего рынка, и мы готовы помочь с экспортом возрастающих объемов и обеспечением разнообразия для поставщиков и потребителей.

**CE:** Поддерживает ли Великобритания прокладку транскаспийского газопровода?

**Ангус Миллер:** Великобритания поддерживает все жизнеспособные маршруты, но при этом мы принимаем во внимание важность того момента, что компании должны работать по условиям рынка, а маршруты обеспечиваться инвестициями. Так что роль правительства заключается в обеспечении межгосударственных соглашений по таким вопросам как транспортные права по доступу к рынку, чтобы частные инвесторы могли построить требуемую инфраструктуру.

Транскаспийский трубопровод считается одним из поддерживаемых Великобританией маршрутов, также, как и идеи поставок нефти и газа в Китай и потенциально в Афганистан. Как потребитель и поставщик, мы считаем это важным и для производителей, которые смогут получить нормальные рыночные цены.

**CE:** Какую роль Вы отводите проекту Nabucco в обеспечении энергетической безопасности Европы?

**Ангус Миллер:** В обозримом будущем Великобритания считает нереалистичным получение газа по Nabucco. Я считаю, что только 10% объема газа по Nabucco будет доставляться в сердце Европы, Центральную Европу, где будет располагаться основной рынок. Великобритания все же будет рассчитывать на поставки СПГ из Алжира, Нигерии и других источников. Кроме того, у нас есть собственная добыча газа. Таким образом, Великобритания практически является нетто-экспортером газа. В отдаленной перспективе мы станем импортером, может быть и импортером центрально-азиатского газа, но в кратко- и среднесрочной перспективе мы будем использовать другие источники. В то же время мы, как член ЕС, поддерживаем идею диверсификации поставок в Европу и продаж центрально-азиатского газа Европе.

**CE:** Каковы планы по развитию ядерной энергетики?

**Ангус Миллер:** Некоторые европейские страны привержены ядерной политике, некоторые нет. В случае Великобритании, у нас есть Белая Книга - консультационный документ по энергетике будущего, которая охватывает ядерную энергетику, возобновляемые источники, а также стандартные углеводороды. Правительство должно принять решение по выбору ядерной энергетики для Великобритании.

Я думаю, лучше сказать, что поскольку мы уже используем ядерную энергетику, то это возможный вариант, но решение еще не принято; мы в курсе мнения других стран о ядерной энергетике, но мы очень давно используем ее и мы должны считать ее частью структуры нашей энергетики. Кроме того, учитывая планы по снижению выброса углеродов, роль ядерной энергетики будет расти.

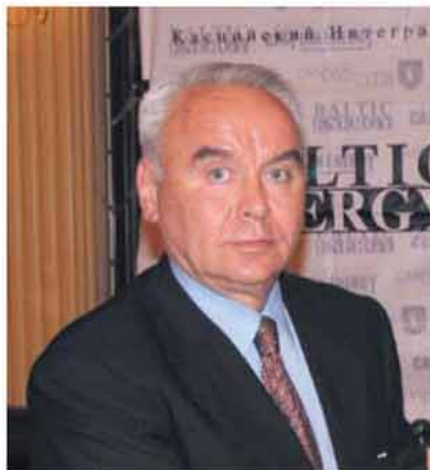
**CE:** Поддерживает ли Великобритания политику Евросоюза по разукрупнению энергетического рынка?

**Ангус Миллер:** Либерализация европейского рынка или разукрупнение - это то, что мы в Великобритании сделали 15 лет назад. Мы разукрупнили и отделили сектор транспортировки от добычи и распределения, и мы поддерживаем этот процесс в Европе. Он будет проходить с другой скоростью в других странах, но нам важно иметь объединенный рынок и прозрачные цены по всей Европе.

*Благодарим Вас за интервью.*

Mahmud Mammadgulyev, Deputy Foreign Minister, the Republic of Azerbaijan

## INVESTMENT FLOWS INTO OUR ECONOMY TO INCREASE AS SOON AS AZERBAIJAN JOINS WTO



**Caspian Energy (CE):** *Mr Mammadgulyev, how successful is the negotiating process between Azerbaijan and WTO member countries on Azerbaijan's accession to WTO?*

**Mahmud Mammadgulyev, Deputy Foreign Minister, the Republic of Azerbaijan:** First of all, let me say that the ongoing negotiations are carried out in three major formats: inside the WTO Workgroup created to discuss questions concerning Azerbaijan's accession to the WTO presided by Germany; bilateral talks on goods and services; and a multilateral group organized in connection with consideration on issues related to internal backup of agriculture.

The WTO Workgroup on Azerbaijan's accession to WTO now incorporates 26 countries and targets mainly to study issues concerning our country's foreign trade-related legislation and policy. By now the Workgroup had held four official sessions and one informal one. Workgroup's sessions are regarded as one of the major formats of the negotiation process to be ended in drawing up a Final Report and signing an Accession Protocol. To accomplish the aforesaid process we have to complete scrutinizing principles of foreign trade. Its major constituent will be reaching mutual

understanding on bilateral talks on goods and services; on multilateral talks on internal backup on agriculture and bringing the national legislation in compliance with WTO agreements, etc.

The organization of the fifth official Workgroup's session in Geneva is now underway. The WTO Secretariat has received Azerbaijan's responses to such questions as antimonopoly and tariff regulation, licensing, industrial funding as well as got informed of the situation with bringing the national legislation in compliance with WTO requirements. The bilateral talks on goods and services are carried out with the USA, the European Union, Japan, South Korea, India and other WTO member countries. The bilateral talks with Turkey have already been accomplished and the relevant protocol signed. Furthermore, major issues have been coordinated with Moldova, Oman, Georgia and the United Arab Emirates. New revised proposals on services have been already submitted to negotiating parties. Relevant proposals on goods will be submitted as soon as possible. In view of the aforesaid a new negotiation stage is due in the first half of 2008.

**CE: Is liberalisation of insurance and telecommunication markets advantageous to Azerbaijan?**

**Mahmud Mammadgulyev:** As is known Azerbaijan's accession to WTO faces many problems, such as liberalisation of the insurance market, removing foreign capital-related limits in the equity stock of insurance companies, authorization of direct branch offices in Azerbaijan operating in line with the laws of countries where head offices of foreign insurance companies are based, etc. Moreover, telecoms market liberalisation is number one issue in the agenda of talks on both services and goods. The government adheres to a balanced

approach to this issue. No doubt, on the one hand it is necessary to be rational while protecting interests of national companies, which, let us say, are not ready to compete with foreign companies. On the other hand, it is necessary to take into account interests of consumers and market principles. Competition is vital for high-quality and available services. This is the law of market.

**CE: Is it possible now to decrease subsidization of the agriculture industry? In your opinion, will Azerbaijan obtain WTO's concessions on both liberalisation plan and terms of its implementation?**

**Mahmud Mammadgulyev:** One of the major dimensions of the talks is the level of state backup for national producers. So, there exists a classification of categories of agriculture's internal backup. Internal backup measures are divided to three categories usually termed 'baskets' of various colors (green, blue and yellow) according to their potential on distortion of rural goods trading.

The green basket incorporates measures aimed at ensuring a general support of the sector. These are as following: development of infrastructure, scientific researches, education, information and consulting service, vet and phytosanitary measures and dissemination of market information. Furthermore, green basket measures also include the content of strategic foodstuffs, regional development programmes, crop insurance, contribution to a structural reforming of the agriculture industry, etc. The green basket is not bounded by reduction commitments.

The blue basket aims at a production control. This basket includes payments aiming to control size of the farm lands and livestock, as well as compensations for voluntary reduction of production volumes by farmers.



The yellow basket includes measures, which directly influence the level of prices. The yellow basket also includes backup measures, which according to the WTO Agriculture Agreement promote production and distort conditions of foreign trade. During the talks negotiating parties set two regimes of the yellow basket: de minimis 5% for developed countries and de minimis 10% for developing countries (this is the ratio of the percent of the amount of state backup to the cost of rural goods produced for a year).

Therefore, our target in the talks is to acquire a right to invest funds in the agriculture industry at the level of 10% annual production in this industry. WTO's regulatory mechanisms of the grant-in-aid system allow the governments to improve their policies and be flexible. The combination of bounded subsidies with unlimited forms of donations is acceptable and in this case our agriculture should not suffer from the lack of a government backup. The core criterion is efficiency of funding.

**CE: Will the government of Azerbaijan insist on preserving the present rate of customs tariffs in the light of WTO member states' requirements? Is it possible to minimize customs tariffs as our country is carrying out its policy on domestic market protection?**

**Mahmud Mammadgulyev:** I must say that the major problem of the bilateral talks on goods is a bound of tariffs or, in other words, maximum rates of customs duty on import of certain goods fixed in our country's commitments to WTO. It is applied if there is a possible threat to the domestic market and cannot be

changed unilaterally by an importing country. If a country introduces a rate, which is higher than bound tariffs fixed during the talks, exporting countries are able to demand canceling this rate or paying compensation such as, for example, a reduced customs duty on other goods. So, we have defined primary branches and industries where agriculture goes first. Here we set a goal to have balanced and sensible limits of market protection.

**CE: Will the local legislation undergo changes to meet WTO's requirements? If yes, what changes it will be?**

**Mahmud Mammadgulyev:** In August 2006 the President of Azerbaijan signed the decree on bringing the national legislation in compliance with WTO's requirements. Under the decree, some changes covering various branches of economy shall be made in the local legislation. 17 draft bills of legislative and normative acts have been already drawn up and submitted to the WTO Secretariat for consideration. There is, however, still much to do in this regard.

**CE: What other benefits (exclusive of existing advantages such as more favorable conditions of access to global markets of goods and services taking advantage of predictable and stable trade relations with WTO member states, the opportunity to realize current and strategic trade-economic interests, etc) will Azerbaijan enjoy upon accession to WTO? Do you agree that the scope of investment inflows in our economy will go up as soon as Azerbaijan becomes a WTO member?**

**Mahmud Mammadgulyev:** Along with the aforesaid advantages

Azerbaijan will get the opportunity to speed up the process of integration into global economy, take advantage of privileges available within WTO, carry out trade operations in line with WTO's common regulations and use the WTO's trigger to constructively handle disputes, increase transparency and thus remove trading violations.

As a rule, upon accession to WTO the principles of market economy are already available in a member country and improve its investment image. The experience of WTO member states proves upon accession to this organization the scope of investment inflows in economy grows. I believe that the scope of investment inflows in our economy will go up as soon as Azerbaijan becomes a WTO member. In particular, foreign inflows to be mainly accumulated in the services industry will ensure sustainable development of this important branch of economy.

*Thank you for the interview*



Заместитель министра иностранных дел Азербайджана Махмуд Мамедгулиев:

## «ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА В ВТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТСЯ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛИВАНИЙ В ЭКОНОМИКУ НАШЕЙ СТРАНЫ»

**Caspian Energy (CE):** Г-н Мамедгулиев, насколько успешно проходит сегодня переговорный процесс Азербайджана со странами-членами ВТО по вступлению Азербайджана в данную организацию?

**Заместитель министра иностранных дел Азербайджана Махмуд Мамедгулиев:** Прежде всего, хочу отметить, что в настоящее время переговоры ведутся в трех основных форматах: в рамках Рабочей Группы ВТО, созданной для обсуждения вопросов, связанных со вступлением Азербайджана в эту организацию, в которой председательствует Германия; двусторонние переговоры по товарам и услугам; а также в рамках многосторонней группы, организованной в связи с рассмотрением вопросов по внутренней поддержке сельского хозяйства.

Рабочая Группа ВТО по вступлению Азербайджана состоит на данном этапе из 26 стран и ее целью является изучение тем, связанных с законодательством и политикой нашей страны в области внешней торговли. До сих пор было проведено 4 официальных и одно неформальное заседание Группы. Заседания Рабочей Группы являются одним из основных форматов продвижения переговорного процесса, итогом которых должна быть подготовка Финального Отчета и подписание протокола о вступлении. Для этого нам следует завершить стадию изучения внешнеторгового режима, основным компонентом которого будет достижение взаимобюджетного согласия по двусторонним переговорам по товарам и услугам, а также по многосторонним переговорам по внутренней поддержке сельского хозяйства, приведение национального законодательства в соответствие с соглашениями ВТО и т.д.

Сейчас работа ведется в направлении проведения пятого официального заседания Рабочей Группы в Женеве и с этой целью в Секретариат ВТО представлены ответы на интересую-

щие наших партнеров вопросы относительно сферы антимонопольного и тарифного регулирования, лицензирования, промышленного субсидирования, а также информация о ходе работ по приведению национального законодательства в соответствии с соглашениями ВТО. Двусторонние переговоры по товарам и услугам ведутся с США, Европейским Союзом, Японией, Южной Кореей, Индией и другими членами ВТО. Уже завершены двусторонние переговоры с Турцией и подписан протокол. Кроме того, согласованы основные вопросы с Молдовой, Оманом, Грузией и Объединенными Арабскими Эмиратами. Новые пересмотренные предложения по услугам уже направлены участникам переговоров, в ближайшее время собираемся представить аналогичные предложения по товарам. С учетом вышеизложенного, новый этап переговоров планируется провести в первой половине 2008 года.

**CE: На Ваш взгляд, выгодна ли Азербайджану либерализация рынка страхования и телекоммуникаций?**

**Махмуд Мамедгулиев:** Как известно, на пути вступления в ВТО перед Азербайджаном наряду с другими стоят такие вопросы, как либерализация страхового рынка, устранение ограничений в уставном капитале страховых компаний для иностранного капитала, выдача разрешений на открытие на территории Азербайджана прямых филиалов, то есть действующих по законам страны, где расположены головные офисы иностранных страховых компаний, и т.д. Кроме этого, либерализация рынка телекоммуникаций стоит на повестке дня переговоров как по услугам, так и по товарам. Правительство придерживается позиции сбалансированного подхода к этому вопросу. Несомненно, с одной стороны надо разумно защищать интересы национальных компаний, которые, скажем, сегодня еще не совсем готовы к конкуренции с зарубежными предприятиями, но с другой

стороны, следует учитывать интересы потребителей и принципы рынка. Для качественных и доступных услуг конкуренция просто необходима. Это закон рынка.

**CE: Насколько сегодня приемлемо снижение уровня субсидирования сельскохозяйственной отрасли? По Вашим прогнозам, удастся ли нам получить уступки от ВТО как по самой схеме либерализации, так и срокам ее проведения?**

**Махмуд Мамедгулиев:** Одним из важных аспектов переговоров в рамках ВТО является уровень поддержки государством национального сельскохозяйственного производителя. Поэтому, создана предусматривающая категории внутренней поддержки сельского хозяйства классификация, по которой внутренние меры поддержки подразделяются на три категории - обычно именуемые как «корзины» различных цветов (зеленая, голубая и желтая) - согласно их потенциалу по искажению торговли сельскохозяйственной продукцией.

Зеленая корзина — это меры, направленные на общую поддержку сектора: совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации. Кроме того, это содержание стратегических продовольственных запасов, программы регионального развития, страхование урожая, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т.д. Зеленая корзина не связывается обязательствами по сокращению.

Голубая корзина направлена на поддержание производства. К этой корзине отнесены выплаты, направленные на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсации при добровольном сокращении фермерами объемов производства.

Желтая корзина - это меры, напрямую влияющие на уровень цен. В жел-

тую корзину включаются меры поддержки, которые, по Соглашению по Сельскому Хозяйству ВТО, стимулируют производство и искажают условия внешней торговли. При переговорах устанавливается два режима желтой корзины: «де минимис» 5% для развитых стран и «де минимис» 10% для развивающихся стран (это процент объема государственной поддержки по отношению к стоимости произведенной за год сельхозпродукции).

Поэтому, наша цель в ходе переговоров по данному вопросу - получить право выделения субсидий на сельское хозяйство на уровне 10%-го от годовой продукции этой отрасли. Механизмы регулирования системы субсидий в ВТО позволяют правительствам совершенствовать свою политику и проявлять гибкость.

Сочетание ограничиваемых субсидий с неограниченными формами дотаций является приемлемым и в данном случае наше сельское хозяйство не должно испытывать недостаток поддержки со стороны правительства. Главным критерием является эффективность субсидий.

**СЕ: Намерено ли правительство Азербайджана в свете требований стран-членов ВТО добиваться сохранения текущей связанной ставки таможенных тарифов? Возможна ли минимизация таможенных тарифов на фоне проведения нашей страной политики по защите внутреннего рынка?**

**Махмуд Мамедгулиев:** Должен отметить, основным вопросом двусторонних переговоров по товарам является определение «баунд» тарифов, то есть максимальные ставки таможенной пошлины на импорт определенного товара, зафиксированные в обязательствах страны в рамках ВТО, которая применяется в случае угрозы внутреннему рынку и не может быть изменена импортирующей страной в одностороннем порядке.

Если страна вводит более высокую ставку, чем достигнутые в ходе переговоров «баунд» тарифы, то страны-экспортеры вправе требовать отмены этой ставки или предоставления соответствующей компенсации, например, в форме снижения страной-импортером таможенного тарифа по другим товарам. В этой связи нами определены приоритетные отрасли и сферы, в первую очередь сельское хозяйство, где ставится задача добиться сбалансированного и разумного предела защиты рынка.



**СЕ: На фоне адаптации к требованиям ВТО будут ли внесены изменения в действующее законодательство Азербайджана и если да, то какие именно?**

**Махмуд Мамедгулиев:** Следует отметить что, для приведения национального законодательства в соответствии с требованиями ВТО в августе 2006 г. было подписано Распоряжение Президента Азербайджанской Республики, согласно которому планируется осуществить изменения в национальном законодательстве, которые охватывают разные сферы экономики. Уже подготовлены 17 проектов законодательных и нормативно-юридических актов, которые были отправлены в Секретариат ВТО на экспертизу. Работа в данном направлении еще предстоит немалая.

**СЕ: Что конкретно, помимо существующих преимуществ (обладание более благоприятными условиями доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов и пр.) необходимо получить Азербайджану от членства в данной организации? Согласны ли Вы с мнением, что при вступлении**

**Азербайджана в ВТО может значительно увеличиться объем инвестиционных вливаний в экономику нашей страны?**

**Махмуд Мамедгулиев:** Наряду с вышеуказанными преимуществами Азербайджан получит возможность ускорения процесса интеграции в систему мировой экономики в целом, воспользоваться льготами представленными друг-другу странами-членами ВТО, осуществления торговых операций на основе общих правил ВТО и использования механизма ВТО для решения торговых споров, повышения прозрачности и тем самым искоренения нарушений в торговых операциях.

Как правило, вступление страны в ВТО уже означает, что в стране уже реально работают принципы рыночной экономики, что способствует укреплению инвестиционного имиджа страны. Как показывает опыт стран-членов ВТО, после вступления в эту организацию объем инвестиционных потоков в экономику увеличивается. Считаю что, после вступления Азербайджана в ВТО значительно увеличится объем инвестиционных вливаний в экономику нашей страны. В частности, это будет в области услуг и тем самым будет обеспечено устойчивое развитие этой важнейшей сферы экономики.

*Благодарим Вас за интервью.*

# «NABUCCO WILL DELIVER GAS AT COMPETITIVE CONDITIONS» - REINHARD MITSCHKEK



**Caspian Energy (CE):** Mr. Mitschkek, how would you estimate Europe's supply with gas using Nabucco gas pipeline?

**Reinhard Mitschkek, Managing Director, Nabucco Gas Pipeline International GmbH:** The European gas demand in 2020/2025 will amount appr 700 bn m<sup>3</sup> per year. Up to 30 bn m<sup>3</sup> per year will flow through Nabucco to SEE and Central European markets.

**CE:** Half a decade back the European gas demand forecast was strongly over-reported. So what are the current gas demand forecasts for Europe? Don't you think Europe still has a potential for gas demand increase?

**Reinhard Mitschkek:** Europe needs much more energy for a growing economy in the future and that's why the European gas market is very much interested in Nabucco. We expect con-

siderably increase of gas demand in the next 25 years. The Observatoire Méditerranéen de l'Énergie tells us, that gas supply for Europe, which is today around 502 bcm per year will rise to 816 bcm per year in 2030.

At the same time exploration in Europe is shrinking, so that the imports are increasing. 74 % will be imported from outside Europe in 2030, today it's only 41%. This means, that Nabucco has enormous potential to grow on this increasing market.

**CE:** Could you list the sources you are considering in terms of filling the gas pipeline?

**Reinhard Mitschkek:** Nabucco Gas Pipeline International Ltd. is a company to develop the Nabucco Project and to build a Pipeline. But Nabucco will not buy any gas. Potential sources for shippers are: The Caspian region with Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan. Gas via Arab Pipeline from Egypt and from Russia via Bluestream is also an option. At least we find the second biggest gas resources of the world in the Middle East such as Iran and Iraq.

**CE:** Are you going to accept new interests to Nabucco? Is yes, which will be an asset, resources or available transit potential/sales market?

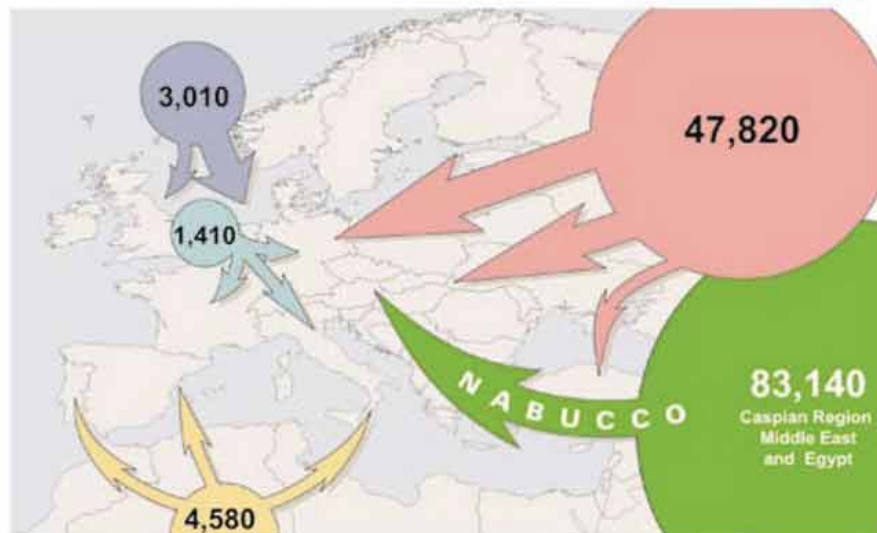
**Reinhard Mitschkek:** If you raise the question whether or not the Nabucco consortium would like to welcome further equity partners I may state that we have not reached the conclusion with RWE and we fully concentrate of the further development of the project. If there will be a concept by a further partner to bring value added to the project the shareholders will decide at that time.

**CE:** How would you comment on Russian government official statement that gas export through Nabucco will be much more expensive than that using South Stream pipeline?

**Reinhard Mitschkek:** We do not comment political discussions and other project. We don't know South Stream prices, we don't know detailed plans. But we know for sure, that Nabucco will deliver gas at competitive conditions.

**CE:** Would you agree that today Shah Deniz gas field in Azerbaijan is the

Link between giant gas sources and potential markets



Source: BP Statistical Review 6/2006 (in bcm)





only source of gas supply for Nabucco pipeline?

**Reinhard Mitschek:** Shah Deniz gas field is without a doubt a very important potential supply source of gas, but is not the only one.

**CE:** Are you considering the participation of the State Oil Company of Azerbaijan in this project?

**Reinhard Mitschek:** We always stressed, that the consortium is open for a potential 7th partner, if it further strengthens the project. But this issue is not on the table right now.



## Nabucco Gas Pipeline Project Construction



Azerbaijan: Major oil and gas infrastructure



**CE:** Are you holding talks on Caspian gas transportation through Nabucco? What can Nabucco project do to get Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan involved?

**Reinhard Mitschek:** Various political talks between Caspian Region Countries and the Memberstates of the Consortium are ongoing and of course European companies started negotiations with suppliers from this region.

**CE:** Most part of South Pars project in Iran has been gamed, and not in favor of European consumers. What do stakeholders think of Iran gas filling Nabucco pipeline?

**Reinhard Mitschek:** As I mentioned before: Nabucco will not buy any gas. This is done by shippers. the gas buyers will decide which gas source to be acquired. We don't want to interfere and/or interpret the gas supply and sourcing strategy of our clients.

**CE:** Could you provide detail on principles of Azerbaijani gas transfer through Nabucco? Is Nabucco International going to create conditions for free transit of Azerbaijani gas through Turkey?

**Reinhard Mitschek:** Negotiations are ongoing but not finalized yet. Therefore we cannot deliver any details at that point in time.

**CE:** How far have you advanced with Nabucco project so far? When are you going to commence the pipeline installation?

**Reinhard Mitschek:** We are making good



progress. We are now in the exemption process with the European Commission and the national regulators. After this is finished we'll start the open season process in which we offer transport capacity to market participants with the goal to conclude first transport contracts and to get to the final investment decision. Construction will start 2010, first gas will be transported in 2013.

**CE:** How could gas OPEC establishment affect Nabucco project?

**Reinhard Mitschek:** Irrespective of the likelihood of such a 'gas OPEC', a potential gas OPEC could affect pricing mechanisms of the gas but it will not affect the infrastructure which is necessary to transport the gas from the supply regions to the markets. Therefore the effect will be very limited.

*Thank you for the interview.*

**FONEX**  
CDMA

# BİRİNCİ TARİF PAKETİ



FONEX şəbəkəsi  
daxilində zənglər, 1 dəq.

**0,01**  
AZN

Digər operatorlara  
zənglər, 1 dəq.

**0,11**  
AZN

Qoşulma haqqı - 10 AZN

Aylıq abunə haqqı - 0 AZN

Mobil internet, 1MB - 0,10 AZN

**CATEL**

Ünvan: № 001513 NITN AZ

☎ 448-77-00  
[www.fonex.az](http://www.fonex.az)

# «ПО ТРУБОПРОВОДУ НАВИССО ГАЗ БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬСЯ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ЦЕНЕ» - РЕЙНХАРД МИТЧЕК

**Caspian Energy (CE): Г-н Митчек, как Вы оцениваете возможности обеспечения Европы газом посредством реализации проекта Nabucco?**

**Управляющий директор Nabucco Gas Pipeline International GmbH Рейнхард Митчек:** Потребность Европы в газе к 2020-2025 гг. составит примерно 700 млрд. кубометров ежегодно. В рамках проекта Nabucco будет обеспечено потребление 30 млрд. кубометров газа ежегодно в Юго-восточной Европе и на Центрально-европейском рынке.

**CE: Еще 5 лет назад сегодняшний темп потребления газа в Европе прогнозировался гораздо выше, чем реальный спрос, каковы прогнозы реального роста потребления газа в Европе сегодня? Не считаете ли Вы, что Европа имеет достаточный резерв спроса на газ?**

**Рейнхард Митчек:** В будущем для растущей экономики Европы потребуется все больше газа, поэтому европейский газовый рынок очень заинтересован в ре-

ализации проекта Nabucco. В следующие 25 лет мы ожидаем существенного роста потребления газа.

Согласно последним прогнозам Observatoire Méditerranéen de l'Énergie, нынешнее потребление газа в Европе (примерно 502 млрд. кубометров в год) к 2030 году составит 816 млрд. кубометров в год. В то же время, объем разведочных работ по Европе уменьшается, так что импорт возрастает. В 2030 году Европа будет импортировать 74% от общего объема потребления газа, хотя сегодня объем этого импорта составляет всего 41%. Это означает, что у Nabucco есть огромный потенциал роста на растущем рынке Европы.

**CE: Какие источники рассматриваются в качестве ресурсов для заполнения газопровода?**

**Рейнхард Митчек:** Nabucco Gas Pipeline International Ltd. – компания, которая будет осуществлять проект Nabucco и строить газопровод. Но компания Nabucco не будет заниматься закупками газа.

В настоящее время потенциальными источниками поставок газа являются страны каспийского региона, включая Азербайджан, Туркменистан и Казахстан. Другими источниками поставок газа являются арабский трубопровод из Египта и Bluestream из России. Как минимум, мы можем использовать расположенные на Ближнем Востоке огромные источники газа, такие как Иран и Ирак.

**CE: Насколько планируется расширять количество акционеров в Nabucco, и каким качеством будет отдано предпочтение – наличию ресурсов или транзитному потенциалу и рынку сбыта?**

**Рейнхард Митчек:** Если Вы задаете вопрос о том, будет ли концерн Nabucco в дальнейшем принимать новых участников, то я могу сказать, что мы уже заключили соглашение с германской компанией RWE и полностью сосредоточены на дальнейшем развитии проекта.

Если в дальнейшем партнеры предложат привнести дополнительные активы



# **uninet**

**Ваш вход в Интернет**

✓ **Интернет-карты**  
**unicard**

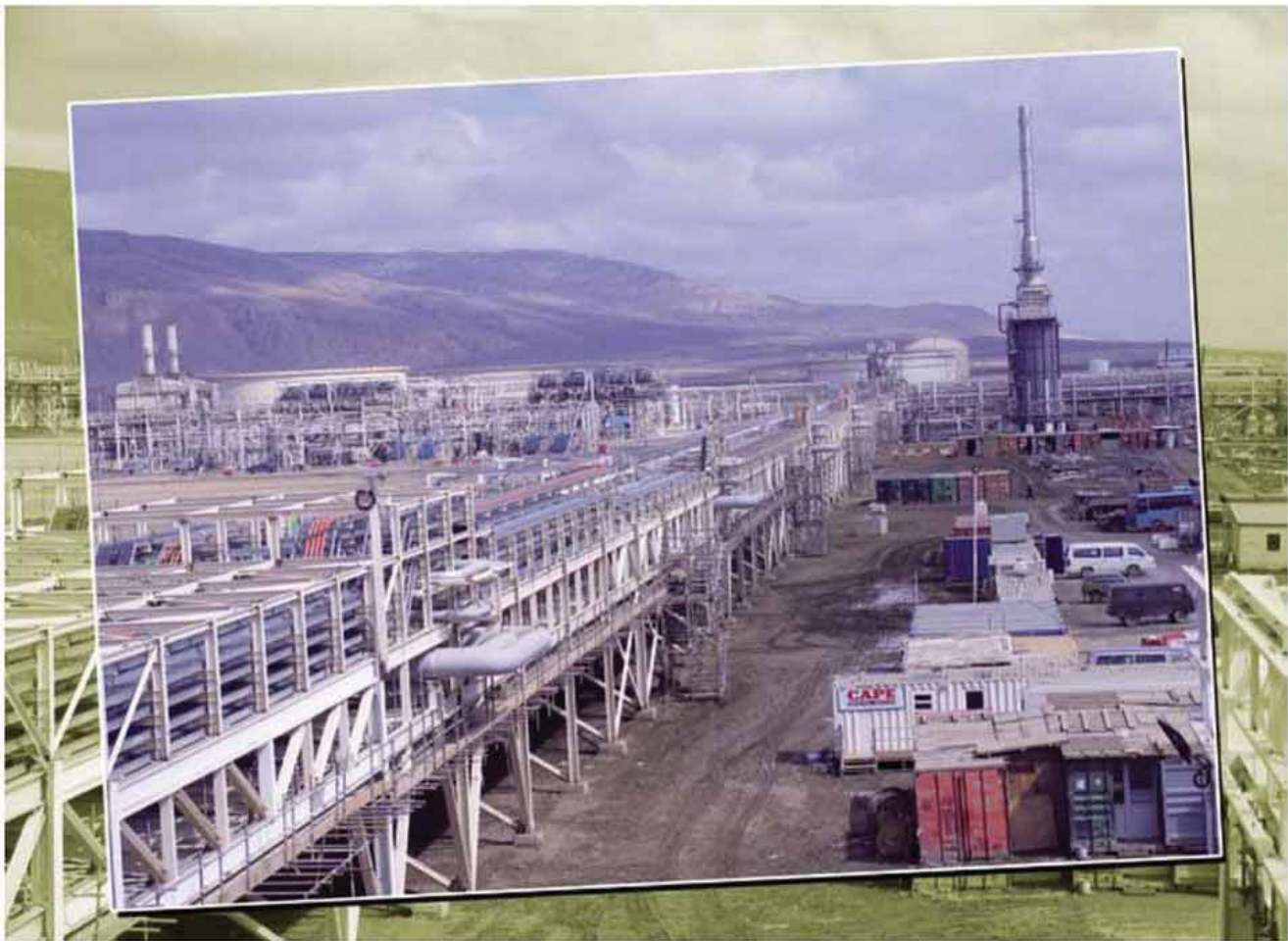
✓ **ADSL каналы**

**STREAM**  
speed · quality · reliability

✓ **Цифровые выделенные каналы**

✓ **Электронная почта**

✓ **Веб-дизайн и хостинг**



в проект, то акционеры будут принимать соответствующие решения.

**СЕ:** Как Вы прокомментируете мнение российских чиновников, что экспорт газа по Nabucco будет обходиться дороже, чем по проекту «Южный поток»?

**Рейнхард Митчек:** Мы не обсуждаем политические заявления и другие проекты. Мы не в курсе относительно цен и под-

робных планов проекта «Южный поток». Но мы точно знаем, что по трубопроводу Nabucco газ будет поставляться по конкурентной цене.

**СЕ:** Согласны ли Вы с мыслью, что фактически сегодня месторождение «Шах Дениз» в Азербайджане остается единственным источником жизнеобеспечения газопровода Nabucco?

**Рейнхард Митчек:** Вне всякого сом-

нения, газоконденсатное месторождение «Шах Дениз» является очень важным потенциальным источником поставок газа, но, естественно, не единственным.

**СЕ:** Как Вы рассматриваете возможное участие Госнефтекомпании Азербайджана в проекте?

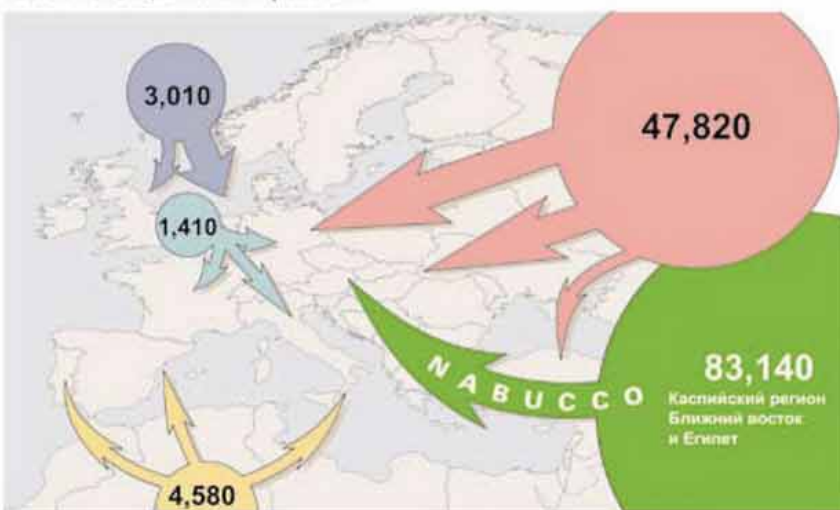
**Рейнхард Митчек:** Мы всегда подчеркивали, что консорциум открыт для потенциального седьмого партнера, если это поможет укреплению проекта. Но в данный момент этот вопрос пока не обсуждается.

**СЕ:** Ведутся ли переговоры по транспортировке каспийского газа по Nabucco? Чем на Ваш взгляд проект Nabucco может привлечь Азербайджан, Туркменистан и Казахстан для участия в проекте?

**Рейнхард Митчек:** Разумеется, страны-члены консорциума ведут политические переговоры со странами каспийского региона и европейские компании уже начали переговоры с местными поставщиками природного газа.

**СЕ:** Основная часть проекта «Южного Парса» в Иране разыграна, и не в пользу европейских потребителей, какова позиция акционеров по подключению иранского газа к проекту?

Связь между огромными источниками газа и потенциальными рынками



**Строительство по трубопроводному проекту "Набукко"**



**Рейнхард Митчек:** Как я уже сказал, Nabucco не будет заниматься закупками газа. Этим будут заниматься поставщики газа. Покупатели сами будут решать, какой использовать источник поставок газа. И мы не желаем вмешиваться в стратегию поставок и источников газа наших клиентов.

**СЕ:** Каковы принципы для транспортировки азербайджанского газа по Nabucco? Какие условия будут созданы компанией Nabucco для свободного транзита азербайджанского газа по территории Турции?

**Рейнхард Митчек:** Переговоры все еще продолжаются. Поэтому мы пока не

**строительство газопровода?**

**Рейнхард Митчек:** Мы уже достаточно далеко продвинулись. В данный момент мы проходим процедуру освобождения от налогов и пошлин в Еврокомиссии и у национальных регуляторов.

После этого мы откроем сезон предложений транспортных мощностей игрокам на рынке с целью заключения первых транспортировочных контрактов и принятия окончательных инвестиционных решений. Строительство начнется в 2010 году, а первый газ пойдет в 2013 году.

**СЕ:** Как может повлиять на реализацию проекта возможное создание "газовой ОПЕК"?



**Азербайджан: Основная нефтегазовая инфраструктура**



можем предоставить никакой информации.

**СЕ:** На каком этапе в настоящее время находится реализация проекта Nabucco? Когда начнется фактическое

**Рейнхард Митчек:** Независимо от вероятности образования такого газового ОПЕК, в потенциале такая организация может повлиять на механизмы ценообразования газа, но не на инфраструктуру, необходимую для транспортировки газа

из регионов поставок на рынки сбыта. Поэтому мы считаем, что воздействие подобной структуры на реализацию проекта будет очень ограниченным.

*Благодарим Вас за интервью.*

# «SOFAZ IS A FUND FOR BOTH FUTURE AND CURRENT GENERATIONS», SHAHMAR MOVSUMOV



**Caspian Energy (CE):** It is already seven years as the Regulation of the State Oil Fund of Azerbaijan was approved. Can one say with confidence that the Fund achieved its goals?

**Shahmar Movsumov, Executive Director, the State Oil Fund of Azerbaijan:** One of the primary objectives to establish the Oil Fund in Azerbaijan is accumulation for future generations the oil revenues acquired from sale of oil and gas under the relevant contracts with foreign petroleum companies. This objective has been successfully accomplished and the Fund's assets grown year-over-year. As of January 1, 2008 the Fund's assets amounted to 2.0924bn manat (\$2,475.4M), displaying an increase of \$1.021bn (70%) over year.

Another important objective in establishment of the Oil Fund is prevention of negative impact (for example, abrupt consolidation of national currency or reduction of national industry competitiveness) of currency inflow on national economy. So, to prevent this negative impact the Oil Fund's money is placed in foreign financial assets and with an account for multiple increase of currency mass inflow the Fund's role in the foreign currency sterilization is growing year by year.

One more objective of the Fund is using its money with an account for current social and economic require-

ments of the country for the sake of today's generation; so, the Fund should provide equal distribution of revenues between the current and future generations of Azerbaijan. According to the Fund's articles of incorporation, its assets can be used in purposes of the country's social and economic development to solve nationwide problems and create and rehabilitate strategic infrastructural facilities.

**CE: What sources formed the assets of SOFAZ by now and this year?**

**Shahmar Movsumov:** In 2001 through 2007 (as of December 18, 2007) inclusive the State Oil Fund of Azerbaijan has gained revenues from different sources listed below:

- Revenues from state-owned oil sales - 4432.7 bln USD (in 2007 - 1.866 billion USD);
- Bonus payments in the amount of 375.6 mln USD (in 2007 - 68.0 mln USD);
- Per-acre payments in the amount of 73.6 mln USD (in 2007 - 6.6 mln USD);
- Transit payments - 88.3mln USD.
- Funds benefited from sales of assets handed to Azerbaijan under provisions of PSA signed with foreign companies - 4.4 mln USD (in 2007 - 1.4 mln USD);

- Funds benefited from difference in export and wholesale oil price - 37.2 mln USD (in 2007 - 24.7 mln USD);

- Funds benefited from management of SOFAZ's assets - 248 mln USD (in 2007 - 79 mln USD).

**CE: How successfully is SOFAZ performing its functions now? What is today's role of the Oil Fund in anti-inflation activities and maintenance of macroeconomic stability?**

**Shahmar Movsumov:** Within the framework of anti-inflation measures and maintenance of macroeconomic stability the Fund's major function is to downplay negative impact of currency assets arriving in the country from sales of state-owned oil of Azerbaijan.

Taking into consideration growing amounts of foreign currency arriving in the country, the Fund targets to sterilize foreign currency and prevent its negative impact increasing form year to year. Negative impact of currency on the domestic market is neutralized by placing Oil Fund's major funds outside the country in foreign financial assets, securities and handing over to foreign managers. An additional source of revenues is being formed now. It will increase from year to year simultaneously with the growth of assets.







**CE:** *What are the guarantees of risk mitigation if Fund-managed assets are deposited outside? Which is the currency composition SOFAZ is adhering to?*

**Shahmar Movsumov:** Currently, SOFAZ is committed to the conservative investment policy and investing to assets less subject to price oscillations and with a high credit rating. Chiefly, these are securities with a fixed income rate and investments credit rating. This strategy enables to preserve and sustainably grow the capital under SOFAZ's management, but also provides a low-level income.

Currently, according to SOFAZ's investment policy, its funds are allocated as follows: 55% of investment portfolio in USD, 35% in EUR, 5% in GBP and 5% in other currencies.

During 2008 the currency composition of the Fund's investments portfolio is subject to change: 50% of portfolio will be assets denominated in USD, 40% in EUR, 5% in GBP. The remaining 5% can be allocated in currencies of countries with credit rating A (S&P, Fitch) or A2 (Moody's) or higher. Otherwise these 5% will be also distributed said currencies on pro rata basis.

**CE:** *What is the difference between the SOFAZ's activity and similar organizations of other countries?*

**Shahmar Movsumov:** Prior to have the Oil Fund and its regulatory framework established we studied the experiences of such organizations in other countries, including Norway, USA and so on. The local peculiarities of Azerbaijan and the national priorities of the country were taken into consider-

ation in the process of the fund's establishing.

SOFAZ is the fund for both future and present-day generations. By now Azerbaijan has faced some social and economic challenges, so when established the Fund's charter included some paragraphs that provided using the SOFAZ's funds on social, strategically important infrastructure and other projects. So, first of all SOFAZ's funds were used to solve social and dwelling problems of refugees and IDPs driven away from native lands as a result of Armenia's occupational policy. Moreover, a certain amount of funds was used on strategically important infrastructure projects, such as financing Azerbaijan's interest in Baku-Tbilisi-Ceyhan project, financing Baku-Tbilisi-Kars and two more projects aimed at improving water supply in the country. In addition, a certain amount of funds is transferred to the state budget.

**CE:** *You are the head of the Committee on Extractive Industries Transparency Initiative (EITI). Is the experience of Azerbaijan viewed by the global community as the positive result of EITI's introduction?*

**Shahmar Movsumov:** First of all, I would like to say over the seven years SOFAZ has contributed much to ensuring transparent management of oil revenues. In May 2007 SOFAZ was handed the United Nations 2007 Public Service Award for EITI application. SOFAZ is the first governmental organization among similar agencies in Eastern Europe and CIS States that was handed UN Public Service Award.

Nearly 200 governmental agencies took part in the contest for UN Public Service Award for Improving Transparency, Accountability and Responsiveness in Public Service. However, finally only 14 organizations succeeded to win the award.

The way to this award began with the initiative President Ilham Aliyev put forward on Azerbaijan's joining in 2003 the Extraction Industry Transparency Initiative (EITI). Among the countries joined the EITI Azerbaijan, which has successfully been implementing EITI mechanism, is the only country to have published 7 reports.

Owing to our rich EITI experience our country is represented in the EITI International Advisory Board and it was elected a member of the EITI International Management Board that is supervising this process at a global scale. Today, Azerbaijan is known worldwide as the first country that has successfully implemented EITI and is a leader in this process. Azerbaijan's successful implementation of EITI results in many countries' willingness to study and acquire our experience.

**CE:** *Starting 2008 SOFAZ is launching a new investment portfolio management system. How significant is this innovation?*

**Shahmar Movsumov:** This necessity chiefly arose in respect to the expected significant increase of Fund's assets. Implementing this system, we are striving to automate investment portfolio management process, increase its efficiency and minimize operating risks.

*Thank you for the interview.*

# «ГНФАР ЯВЛЯЕТСЯ ФОНДОМ КАК БУДУЩИХ, ТАК И НЫНЕШНИХ ПОКОЛЕНИЙ», - ШАХМАР МОВСУМОВ

**Caspian Energy (CE): Шахмар муаллим, прошло семь лет с момента утверждения Положения о Государственном Нефтяном Фонде Азербайджана. Можно ли с уверенностью утверждать о том, что достигнуты цели, поставленные перед Нефтяным фондом?**

**Исполнительный директор Государственного Нефтяного Фонда Азербайджана Шахмар Мовсумов:** Одной из основных целей создания Нефтяного Фонда в Азербайджане является накопление для будущих поколений нефтяных доходов полученных от продажи нефти и газа в рамках реализации нефтяных контрактов подписанных с иностранными нефтяными компаниями. В настоящее время данная цель успешно претворяется в жизнь и активы Фонда увеличиваются с каждым годом. Активы Государственного Нефтяного Фонда Азербайджана по состоянию на 1 января 2008 года, увеличившись в течение 2007 года на \$1 млрд. 021 млн. (70%), составили 2 млрд. 92,4 млн. манат (\$2 млрд. 475,4 млн.).

Другой важной целью создания Нефтяного Фонда является предотвращение негативного влияния (резкое укрепление национальной валюты, снижение конкурентоспособности местного производства) потока валютных поступлений на экономику страны. Так, с целью предотвращения негативного воздействия валютные средства Нефтяного Фонда размещаются в иностранных финансовых активах, и с учетом многократного увеличения валютной массы поступающей в страну роль Фонда в стерилизации иностранной валюты усиливается с каждым годом.

Еще одной целью создания Нефтяного Фонда является использование средств Фонда с учетом текущих социальных и экономических требований страны, на нужды нынешнего поколения и Фонд должен обеспечить равномерное распределение доходов между нынешними и будущими поколениями Азербайджана. Согласно Уставу Государственного

Нефтяного Фонда средства Фонда используются в целях социально-экономического развития страны на решение важнейших общенациональных задач, создание и реконструкцию инфраструктурных объектов стратегической значимости.

**СЕ: Из каких источников формировались активы ГНФАР до сегодняшнего дня?**

**Шахмар Мовсумов:** Активы ГНФАР на сегодняшний день достигли \$2,5 млрд. В период 2001-2007 годов, а также в 2007 году (по состоянию на 18 декабря 2007г.) в Государственный Нефтяной Фонд Азербайджана поступили доходы из различных источников. В частности:

- Доходы от продажи нефти, приходящейся на долю государства – 4432,7 млрд. долларов США (в 2007г. - 1 866 млрд. долларов);
- Бонусные платежи 375,6 млн. долларов США (в 2007г. - 68,0 млн. долларов);
- Поакровые платежи 73,6 млн. долларов США (в 2007г. - 6,6 млн. долларов);
- Транзитные платежи - 88,3 миллионов долларов США;
- Средства, вырученные в результате продажи активов, переданных Азербайджанской стороне в соответствии с СРП, подписанными с иностранными компаниями 4,4 млн. долларов США (в 2007г. - 1,4 млн. долларов);
- Средства, полученные от разницы между экспортной и оптовой ценой нефти 37,2 млн. долларов США (в 2007г. - 24,7 млн. долларов);
- Средства, вырученные от управления активами Государственного Нефтяного Фонда 248 млн. долларов США (в 2007г. - 79 млн. долларов).

**СЕ: Насколько успешно осуществляются основные функции ГНФАР, и какую роль в настоящее время играет Нефтяной Фонд в рамках антиинфляционных мер и сохранения макроэкономической стабильности?**

**Шахмар Мовсумов:** В рамках антиинфляционных мер и сохранения

макроэкономической стабильности основной функцией Нефтяного Фонда является предотвращение негативного воздействия валютных средств поступающих в страну от реализации нефти приходящей на долю Азербайджана.

С учетом многократного увеличения валютной массы поступающей в страну роль Фонда в стерилизации иностранной валюты и предотвращении ее негативного воздействия усиливается с каждым годом. Размещая основные средства Нефтяного Фонда за пределами страны в иностранных финансовых активах, ценных бумагах, а также передавая средства на управление иностранным менеджерам, осуществляется нейтрализация негативного воздействия валюты на внутренний рынок. Наряду с этим создается дополнительный источник доходов, который по ходу увеличения активов также будет увеличиваться из года в год.

**СЕ: Каковы гарантии минимизации риска от вложения управляемых Фондом средств? Какой валютной композиции придерживается сегодня ГНФАР?**

**Шахмар Мовсумов:** На данный момент ГНФАР придерживается консервативной инвестиционной политики и инвестирует в активы, менее подверженные ценовым колебаниям, с высоким кредитным рейтингом. В основном это ценные бумаги с фиксированным доходом, имеющие инвестиционный кредитный рейтинг. Такая стратегия способствует сохранению и стабильному росту капитала под управлением ГНФАР, но имеет также и негативные стороны, такие как низкий уровень доходности.

На данный момент согласно инвестиционной политике ГНФАР средства Фонда размещаются в следующих трех валютах: 55% инвестиционного портфеля составляет американский доллар, 35% - евро, 5% английский фунт, 5% - в других валютах.

На 2008 год планируется также изменение валютной композиции



Blomberg  
məişət texnikası  
sizin evinizə komfort  
və yeni stil gətirəcək.

инвестиционного портфеля Фонда: 50% от инвестиционного портфеля будут составлять активы, деноминированные в американском долларе, 40% - будут размещены в евро, 5% - в английском фунте. Оставшиеся 5% - могут быть размещены в валютах стран, имеющих кредитный рейтинг A (S&P, Fitch) или A2 (Moody's) или выше. В противном случае оставшиеся 5% также будут распределены между вышеназванными валютами на пропорциональной основе.

**СЕ: В чем отличие деятельности ГНФАР от подобных структур, созданных в других государствах?**

**Шахмар Мовсумов:** При создании Нефтяного Фонда, его нормативной базы учитывался опыт подобных структур созданных в других государствах, в том числе Норвегии, США и других государствах. Наряду с этим при создании ГНФАР учитывались особенности Азербайджана, национальные приоритеты страны.

ГНФАР является Фондом как будущих, так и нынешних поколений. Учитывая то, что в настоящее время Азербайджан столкнулся с рядом социальных и экономических проблем, при создании Фонда в Устав ГНФАР был заложен ряд пунктов предусматривающих использование средств Фонда на социальные, стратегически важные инфраструктурные и другие проекты. Так, средства из ГНФАР были в первую очередь направлены на решение социальных и жилищных проблем беженцев и вынужденных переселенцев, изгнанных из родных земель в результате оккупационной политики со стороны Армении. Наряду с этим часть средств направлена на страте-

гически важные инфраструктурные проекты, таких как финансирование государственной доли Азербайджана в проекте Баку-Тбилиси-Джейхан, финансирование проекта Баку-Тбилиси-Карс, финансирование двух проектов по улучшению водоснабжения страны. Более того, часть средств Фонда перечисляется в государственный бюджет.

**СЕ: Вы являетесь главой Комиссии по Инициативе прозрачности в добывающей сфере (EITI). Рассматривается ли опыт Азербайджана в мировом сообществе как положительный результат внедрения EITI?**

**Шахмар Мовсумов:** В первую очередь хотел бы отметить, что создание ГНФАР на протяжении семилетней деятельности сыграло весомую роль в прозрачном управлении нефтяными доходами. Неслучайно, что в мае 2007 года ГНФАР благодаря применению EITI был удостоен «Награды ООН за Государственную Службу». ГНФАР - первая государственная организация среди государственных организаций Восточной Европы и стран СНГ удостоенная «Награды ООН за Государственную Службу». В борьбе за «Награду ООН за Государственную Службу» по «Повышению прозрачности, отчетности и ответственности» в 2007 году участвовало около 200 государственных структур, однако после ряда этапов только 14 организациям удалось завоевать эту награду.

Путь, ведущий к этой премии, начинается с инициативы президента Ильхама Алиева по присоединению Азербайджана в 2003 году к «Инициативе Прозрачности добывающих

компаний (EITI)». Среди стран, присоединенных к Инициативе Прозрачности, Азербайджан, успешно претворивший в жизнь созданный механизм по применению EITI, является единственной страной издавшей 7 отчетов.

Благодаря богатому опыту по применению EITI наша страна вошла в Международный Консультационный Совет по Прозрачности и затем была избрана членом Международного Совета Управления EITI, который в свою очередь осуществляет наблюдение в глобальных масштабах за этим процессом. Сегодня Азербайджан известен в мире как первая страна, внедрившая Инициативу Прозрачности и являющаяся лидером в этом процессе.

Результатом успешной деятельности Азербайджана по внедрению Инициативы Прозрачности является то, что многие страны изучают и применяют его опыт.

**СЕ: С начала 2008 года ГНФАР начнет применение новой системы управления инвестиционным портфелем, насколько значимым окажется это нововведение?**

**Шахмар Мовсумов:** Необходимость внедрения новой системы управления инвестиционным портфелем возникла в первую очередь в связи с ожиданием значительного увеличения активов Нефтяного Фонда. Внедрением данной системы мы стремимся автоматизировать процесс управления инвестиционным портфелем, значительно повысить его эффективность, а также минимизировать операционные риски.

*Благодарим Вас за интервью.*





Dell Latitude



Azərbaycanda  
rəsmi partnyor

Tel.: (+994 12) 465 19 19

Easy as



## TRANSPORT INFRASTRUCTURE WILL KEEP EXPANDING IN AZERBAIJAN – AZERBAIJAN'S DEPUTY MINISTER OF TRANSPORT SAID AT THE CIBC MEETING

Deputy Minister of Transport of the Republic of Azerbaijan Mr Musa Panahov met (December 17) with the member companies of the Caspian Integration Business Club (CIBC) in Baku.



The CIBC meeting covered challenges and problems existing now in logistics and transport fields.

Addressing the CIBC meeting participants President and CEO with CIBC Mr Telman Aliyev said Musa Panahov had participated in CIBC events since the very establishment of the Club.

Mr Panahov dwelt on measures the Ministry of Transport is now taking to promote the transport infrastructure, to implement transport projects and make

them harmonize with the international infrastructure projects. He said these measures are taken against the background of enhanced freight forwarding via Azerbaijan.

"Over the recent five years the share of freight forwarding in Azerbaijan's transport industry averaged 11.2% per annum and 6.8% accounted for passenger transportation. This growth set new tasks to expand the transport infrastructure of Azerbaijan and one of the major objectives of the time is to promote international relations of Azerbaijan", Mr Panahov said.

According to him, Azerbaijan's location on the crossroads of many transport corridors such as East-West and North-South facilitates an increase in transit traffic through the Azerbaijani territory. The lion share of traffic operations accounts for the East-West corridor. If in 1995 the scope of transit operations via this corridor amounted to 1,600,000 tons, in

2006 this figure grew to 34MT. This year the growth rate of traffic operations via the East-West corridor is going to reach 7.6%. Deputy Minister said this shows the improved image of the Republic of Azerbaijan in international traffic and promotes implementation of technical measures aimed at raising efficiency of transport operations and improving the legal base in this area.

Mr Panahov believes that from the technical viewpoint it is necessary to continue upgrading, improving and developing highways; to create favourable conditions in order to ensure efficient operation of motor transport structures; to upgrade railroads; to take steps so as to enhance the transit role of Azerbaijan through seaways. These works are now underway and successfully implemented.

According to Deputy Minister, 63-64% of cargo transportation in Azerbaijan accounts for motor transport, 23% for railroads and the rest for air and sea traffic.

Mr Panahov said in this connection the Ministry had drawn up a state programme to ensure further development of highways and make them number one links. "These works launched in 2004 are now underway. The performed operations mainly concern highways within North-South and East-West corridors", the Deputy Minister said.

In response to questions asked by Club member companies Mr Panahov provide detail on construction work in Baku, in particular building of bridges, underground tunnels, subways and other traffic interchanges. He said construction of new overpasses in Baku would be launched in the near future. According to him, construction of ring roads around the capital is also underway at the moment.

Speaking about the railway traffic Mr Panahov said construction and modernization of the Baku-Tbilisi-Kars railroad is to be over in 2008-2012. "This will ensure fast and safe transportation of passengers and cargoes", he said. In addition, the project provides upgrading cross-border check points. These works will be performed under Railroads Development Programme for 2008-2012 to be





approved before the end of the year. The programme is about to settle matters related to safe traffic and creation of a logistics center.

Mr Panahov said the present capacities of the railway, KASPAR's ships and the Batumi Terminal enable to transport 1,200,000 tons of freights via the East-West Corridor. "However, this potential is not completely used now. The corridor is now transporting nearly 900,000 tons of cargoes per annum. As soon as we manage to use the full potential, we will be able to enhance a freight flow by using new tankers and new railway vehicles", Mr Panahov said. According to him, private companies should also promote an increase in the transport potential. In particular, Mr Panahov says 'we want transport companies to purchase their own car fleets and transport vessels'.

According to him, the near-term plans do not include construction of high-speed autobahns in Azerbaijan. However, according to Deputy Minister 'we have such offers. They are under consideration now'. He said if these programmes are implemented, such roads will be charged. It is also necessary to set fees on the entrance to the city center like in many developed countries to make people enjoy the downtown space for walks and rest. "However, this is a matter of the distant future", Mr Panahov said.

Telman Aliyev provided detail on the history of the Caspian Integration Business Club. He said CIBC has been established in June 2002 at support of Caspian Energy International Publishing House and largest oil&gas companies operating in the Caspian and Black Sea region. HE President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev has been the CIBC Honorary Chairman since 2002.

"Now the Club brings together nearly 500 companies from 30 countries of the Caspian, Black Sea and Baltic regions", Mr Aliyev said.

He said among the Club's primary objectives is to establish government-business dialog and attract oil revenues to the development of non-oil sector in the country.

According to Telman Aliyev, CIBC's incumbent co-chairman are Azerbaijan's Minister of Industry and Energy Mr Natig Aliyev (Azerbaijan), Turkey's Minister of Energy and Mineral Resources Mr Hilmi Guler

(Turkey), Deputy Chief of the RK President's Office Mr Vladimir Shkolnik (Kazakhstan) and RF Minister of Energy and Industry Mr Victor Khristenko (Russia).

Mr Panahov answered many questions of CIBC member companies. During the meeting Deputy Minister of Transport of the Republic of Azerbaijan Mr Musa Panahov was handed a CIBC Honorary Membership Certificate.

100 companies from Russia, Kazakhstan, Turkey, Georgia, USA, UK, France, Ukraine, Latvia, Iran and other countries took part in the CIBC event.



## «ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ БУДЕТ РАСШИРЯТЬСЯ» - ЗАЯВИЛ ЗАММИНИСТРА ТРАНСПОРТА АЗЕРБАЙДЖАНА НА ЗАСЕДАНИИ CIBC

Вопросы и проблемы, возникающие в сфере транспорта и логистики, обсуждались на состоявшемся в Баку (17 декабря) заседании компаний Каспийского Интеграционного Делового Клуба (CIBC) с участием заместителя министра транспорта Азербайджана Мусы Панахова.



Выступая на заседании CIBC, президент и главный исполнительный директор Клуба Тельман Алиев подчеркнул, что Муса Панахов с первых дней деятельности CIBC участвует в мероприятиях, проводимых в рамках Клуба.

М.Панахов рассказал о проводимых министерством транспорта мероприятиях по развитию транспортной инфраструктуры, осуществлении транспортных проектов и их стыковке с международными инфраструктурными проектами. По его словам, эти мероприятия осуществляются на фоне увеличения объема грузоперевозок через Азербайджан.

«За последние 5 лет в транспортной сфере Азербайджана рост грузоперевозок составлял в среднем 11,2% в год, а пассажироперевозок - 6,8%. Этот рост поставил новые задачи по расширению транспортной инфраструктуры Азербайджана, и одной из основных задач в этой сфере считается развитие международных связей Азербайджана», - подчеркнул замминистра.

По его словам, Азербайджан находится на стыке пересечения многих транспортных коридоров – Восток-Запад и Север-Юг. Это способствует росту транзитных перевозок через территорию Азербайджана. Наибольший рост транзитных перевозок наблюдается в рамках коридора Восток-Запад. Если в 1995 году транзитные перевозки по данному коридору составляли 1 млн. 600 тыс. тонн грузов, в минувшем 2006 году этот показатель возрос до 34 млн. тонн, а в текущем 2007 году рост грузопотока в данном направлении ожидается на уровне 7,6% к 2006 году. Как подчеркнул замминистра, это является показателем роста имиджа Азербайджана в международных грузоперевозках, способствует осуществлению технических мероприятий для улучшения эффективности перевозок, и усовершенствованию законодательной базы в этой сфере.

С технической точки зрения, считает М. Панахов, следует продолжать модернизацию, усовершенствование и развитие основных магистральных

автодорог; создавать необходимые условия для эффективной работы структур, задействованных в сфере автотранспорта; реконструировать железнодорожные пути; предпринимать шаги для увеличения транзитной роли Азербайджана посредством морских путей. Эти работы в настоящее время начаты и успешно продолжаются.

По словам замминистра, 63-64% перевозок в Азербайджане осуществляются посредством автомобильного транспорта, 23% - железнодорожным путем, оставшаяся часть грузов перевозится посредством авиа и морских перевозок.

В связи с этим, считает замминистра, министерством была подготовлена госпрограмма с целью дальнейшего развития автодорог и их превращения в дороги первой степени. «Начали мы эту работу с 2004 года и продолжаем ее в настоящее время. В основном эта работа касается основных магистралей в рамках коридоров Север-Юг и Восток-Запад», - подчеркнул замминистра.

Отвечая на вопросы компаний-членов Клуба, Муса Панахов рассказал о строительных работах в Баку, в частности сооружении мостов, подземных туннелей, пешеходных переходов и других развязок. По его словам, на этом работа не завершается, в ближайшем будущем будет начато строительство новых развязок в городе Баку. По его словам, также ведутся работы в рамках кольцевых дорог вокруг столицы.

Касаясь железнодорожного сообщения, Муса Панахов заявил, что в период 2008-2012 гг. будет завершено строительство и модернизация магистрали Баку-Тбилиси-Карс. «Это будет способствовать быстрой и безопасной перевозке грузов и пассажиров», - подчеркнул он. Помимо этого, отметил он, планируется модернизация пограничных контрольно-пропускных пунктов в рамках проекта. Эти работы будут вестись в рамках программы развития железных дорог на 2008-2012 гг., принятие которой ожидается до конца текущего года. Согласно программе





будут решаться и вопросы безопасности движения и создания центра логистики.

Проект развития железных дорог рассчитан на вложение 1,2 млрд. AZN (около \$1,5 млрд.). При этом лишь 40-50% финансирования планируется привлечь из государственного бюджета, а остальное финансирование – от иностранных инвесторов и банков. Разработка программы начата в соответствии с распоряжением президента Азербайджана Ильхама Алиева от 21 февраля о создании государственной комиссии по реализации проекта создания железной дороги Баку-Тбилиси-Карс.

«Государство также хотело бы, чтобы транспортные и экспедиторские компании начали обзаводиться собственным вагонным парком. При сохранении в государственной монополии путей сообщения это позволит не только развивать частный сектор на транспорте, но и снять с Азербайджанской государственной железной дороги основную нагрузку по обеспечению вагонного парка», - сообщил на заседании Каспийского Интеграционного Делового Клуба замминистра транспорта.

Он отметил, что сегодня мощности железной дороги, судов Каспара и Батумского терминала позволяют транспортировать 1 млн. 200 тыс. тонн грузов в рамках коридора Восток-Запад. «Однако этот потенциал пока еще не полностью задействован, транспортируется около 900 тыс. тонн грузов в год. Мы должны использовать потенциал, и лишь тогда можем задуматься об увеличении грузопотока, тогда будут нужны новые танкера и новый подвижной состав», - подчеркнул М.Панахов. По его словам, участвовать

в увеличении транспортного потенциала должны частные компании. В частности, считает М.Панахов, «мы хотим, чтобы транспортные компании приобретали собственный вагонный парк и транспортные суда».

По его словам, с апреля 2008 года начнутся работы по созданию нового Бакинского порта. Сейчас завершается разработка проекта строительства в поселке Алят Гарадагского района Баку нового Бакинского морского международного торгового порта. Пока рабочие оценки сделаны на уровне \$400 млн., точная оценка будет дана после подготовки ТЭО проекта.

Как сообщил з М. Панахов, на заседании азербайджано-российской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству (Москва, 13 декабря) правительства Азербайджана и России договорились о разрешении вопроса об эксплуатации автомобильного моста через пограничную реку Самур. «В этой связи создаётся рабочая группа для решения финансовых и технических вопросов эксплуатации моста. Мы также представили российской стороне проект соглашения о порядке реконструкции моста», - сказал М.Панахов.

По его словам, в Азербайджане пока не планируется строительство высокоскоростных автобанов. Однако считает замминистра, «такие предложения есть, и мы их рассматриваем». По его словам, в случае реализации подобных программ, эти дороги будут платными. Платным, считает замминистра, должен быть и въезд в черту центра столицы, как и во многих развитых странах с тем, чтобы население использовало центр для прогулок и отдыха. «Однако это вопрос далекого будущего», - резюмировал он.

Т. Алиев рассказал об истории Каспийского Интеграционного Делового Клуба, и отметил, что CIBC был создан в июне 2002 года при активном участии Международного Издательского Дома «Caspian Energy» и при поддержке крупнейших нефтегазовых компаний, работающих в каспийско-черноморском регионе. Почетным председателем CIBC с 2002 года является президент Азербайджанской Республики г-н Ильхам Алиев.

«Сегодня Клуб объединяет около 500 компаний из 30 стран мира каспийско-черноморского и балтийского регионов», - подчеркнул Т.Алиев.

По его словам, среди основных целей Клуба - налаживание диалога бизнес-власть и привлечение доходов от нефтяного сектора в развитие ненефтяного сектора страны.

По словам Т.Алиева, сегодня действительными сопредседателями CIBC являются: с азербайджанской стороны - министр промышленности и энергетики АР Натиг Алиев, с турецкой стороны – министр энергетики и природных ресурсов Турции Хильми Гюлер, с казахстанской стороны - заместитель руководителя администрации президента РК Владимир Школьник, с российской стороны - министр энергетики и промышленности РФ Виктор Христенко.

На заседании заместитель министра транспорта Азербайджана Муса Панахов ответил на многочисленные вопросы членов CIBC, Мусе Панахову был вручен сертификат почетного члена CIBC.

В заседании CIBC принимали участие 100 компаний из России, Казахстана, Турции, Грузии, США, Великобритании, Франции, Украины, Латвии, Ирана, и других стран.

# BRAND AWARD AZERBAIJAN ISSUED TO ALL COMPANIES OFFERING GOODS AND SERVICES IN COMPLIANCE WITH INTERNATIONAL STANDARDS

## AZERBAIJAN WILL CREATE ITS NATIONAL ACCREDITATION CENTER AND NATIONAL PATENT CENTER, SAYS DIRECTOR GENERAL, STATE AGENCY ON STANDARDIZATION, METROLOGY AND PATENTS, DURING CIBC MEETING

*The prospects of standardization, patents and metrology in Azerbaijan were discussed (February 15) during the meeting of the Caspian Integration Business Club (CIBC) with participation of Ramiz Hasanov, Director General, State Agency on Standardization, Metrology and Patents of Azerbaijan. Discussed during the meeting were the issues and problems arising in this field and being a matter of concern for CIBC member-companies.*



Mr Hasanov provided detail on the last year's activities of the Agency and working perspectives for next years.

He said the Agency is planning its work in several directions – standardization, metrology and patents. Currently, the Agency is working out national standards and suggests using international standards as applied to the conditions of Azerbaijan. «We should figure out which fields are ready for international standards. There are some these standards are already used in», Mr Hasanov said. Director of the agency also says the unified standards are still not developed in Azerbaijan. In general, the Agency is looking in various standards and upon their approval they can be applied in Azerbaijan.

«At the moment we are making all the standards digital. So far, we at the Agency have some 9k standards», Hasanov said.

Speaking of metrology, Hasanov said late 2007 the national metrology center

was established to calibrate measuring devices. The center also registers these devices and draws relevant acts.

Hasanov also informed that the Agency proceeds with creating a national base of standards. «In 2007 we purchased 9 standards. This is quite a serious issue, for we need special storage. This year we will keep buying standards – public budget is channeling funds with this purpose – and a part of the center will open up in a couple of months», Hasanov said.

Currently, the Agency is drawing a development program until 2011 in order to ensure the full-scale operation of standard center in a short run.

«This center was approved of by the government, especially by President of Azerbaijan Ilham Aliyev», Hasanov said.

In general, Agency Director said, the National Standard Center will be fully shaped in 4 or 5 years. Further on, it will just get upgraded. Too, this building will also host a quality test lab, an equipment

for which has already been purchased.

Supporting metrology development in Azerbaijan is also the European Commission: experts with the German Metrology Institute were taking part in drawing metrology development program.

Hasanov said Azerbaijan joined a row of international organizations, thus enabling to use local and foreign standards upon their calibration.

«The governmental policy is to withdraw from certification and hand this sector over to private-owned companies. Certainly, the government shall retain control functions. Unfortunately, only a few companies can and want to create such facilities and train specialists. This is most strongly sensed in the food industry», Director said.

Hasanov informed CIBC members all labs running in Azerbaijan shall be accredited with the State Agency for their outcomes to have legal force.

In the outlook, Director General said,



Azerbaijan will create its National Accreditation Center and National Patent Center.

Answering the questions of CIBC members, Hasanov said the Agency can protect national brands in the world market. «The State Agency is represented in a number of international associations and ready to defend our brands», Hasanov noted.

He also said to ensure the full-scale use of international standards in Azerbaijan they shall be approved by the Agency.

Hasanov said as per the Law of Azerbaijan "Measuring Instruments" the Agency is maintaining the state register of instrumentation.

He also dwelt on operations international certification companies are performing in Azerbaijan. «Azerbaijani government thinks the more companies of the kind in the country, the better – we want Azerbaijani companies to work as per ISO Certificate adopted as a national standard in Azerbaijan. However, we want the companies obtaining such certificates to organize their work in a strict compliance with them and certification companies to submit the relevant statistics to the Agency», Director said. He also criticized some construction companies using international quality certificates.

Hasanov said all goods and services that are a potential threat for health of ecology are subject to mandatory certification. He assessed sanitary and hygienic conditions of some service companies as poor.

Mr Hasanov told journalists the meeting has taken place with employees of Azerigaz JSC in order to prevent gas poisoning from heaters. He said heat-

ers, including gas-fueled, are among the goods subject to mandatory certification. «When imported, they shall be certified by the Agency or the country of origin. In particular, we did not issue any certificates for Iranian ovens. We are now studying the ways they get delivered to our country. A big number of them has already been sold and it will be a mess to get them back from all houses», Hasanov said, adding the Agency prohibited their sale in Azerbaijan.

Telman Aliyev, President and CEO with CIBC, said during the meeting a solemn opening of CIBC Headquarters and Caspian Energy Integration Award ceremony for some 25 company-winners of CIBC-led poll will take place in mid-March.

Too, he said, this year a new award, Brand Award Azerbaijan, will be instituted. «Currently, lots of various goods and services are produced in Azerbaijan. Their names as widely known as brands. In this respect an online poll will take place and brands of the year selected», Aliyev underlined.

«Brand Award Azerbaijan will be handed to all companies offering goods and services in compliance with international standards», Telman Aliyev said.

«Today the Club brings together some 500 companies of 30 countries around the globe», Aliyev went on.

He said during 11 February conference on 4-year outcomes of State Program for Social and Economic Development of Regions of Azerbaijan President of Azerbaijan Ilham Aliyev has underlined the primary objectives of further development include the non-oil sector development.

Among the primary objectives of the Club is maintaining business-government dialog and attracting revenues from oil to non-oil sector of the country.

Telman Aliyev provided detail on the history of the Caspian Integration Business Club. He said CIBC has been established in June 2002 at support of Caspian Energy International Publishing House and largest oil&gas companies operating in the Caspian and Black Sea region. Since 2002, CIBC Honorary Chairman has been President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev.

According to Telman Aliyev, CIBC's incumbent Co-Chairs are Minister of Industry and Energy Mr Natig Aliyev (Azerbaijan), Minister of Energy and Mineral Resources Mr Hilmi Guler (Turkey), Deputy Chief of the RoK President's Office Mr Vladimir Shkolnik (Kazakhstan) and Minister of Energy and Industry Mr Victor Khristenko (Russia).

During the meeting Ramiz Hasanov answered numerous questions of CIBC member companies. Ramiz Hasanov, Director General, State Agency on Standardization, Metrology and Patents of Azerbaijan, was handed the CIBC Honorary Membership Certificate.

Participating in CIBC meeting were 100 companies from Russia, Kazakhstan, Turkey, Georgia, USA, UK, France, Ukraine, Latvia, Iran and other countries.



# BRAND AWARD AZERBAIJAN БУДЕТ ВРУЧАТЬСЯ ВСЕМ КОМПАНИЯМ, ПРЕДЛАГАЮЩИМ ТОВАРЫ И УСЛУГИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

**«В АЗЕРБАЙДЖАНЕ БУДУТ СОЗДАНЫ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АККРЕДИТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАТЕНТНЫЙ ЦЕНТР» - ЗАЯВИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГОСАГЕНТСТВА АР ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ, МЕТРОЛОГИИ И ПАТЕНТАМ НА ЗАСЕДАНИИ CIBC**

*Перспективы развития сфер стандартизации, патентов и метрологии в Азербайджане обсуждались (15 февраля) на заседании Каспийского Интеграционного Делового Клуба (CIBC) с участием Генерального Директора Государственного Агентства АР по Стандартизации, Метрологии и Патентам Рамиза Гасанова. На мероприятии обсуждались вопросы и проблемы, возникающие в этой сфере и интересующие компании, входящие в CIBC.*



Рамиз Гасанов представил компаниям-членам Каспийского Интеграционного Делового Клуба подробную информацию о деятельности Госагентства за минувший год и перспективах работы на предстоящие годы.

По его словам, Агентство строит свою работу в нескольких направлениях – это стандартизация, метрология и патенты. В настоящее время оно разрабатывает национальные стандарты, и рассматривает возможности использования международных стандартов применительно к условиям Азербайджана. «Следует выявить, какие сферы готовы к применению международных стандартов. Есть сферы, где уже применяют эти стандарты», - подчеркнул Р.Гасанов. В целом, Агентство рассматривает раз-

личные стандарты, и после их утверждения они становятся применимыми в Азербайджане.

«Мы сейчас все стандарты переводим в электронный вид. В настоящее время в Госагентстве уже имеются около 9 тыс. стандартов», - подчеркнул Р.Гасанов.

Касаясь метрологии, Р.Гасанов подчеркнул, что в конце года был создан национальный центр метрологии, занимающийся калибровкой измерительных приборов. Центр также вносит эти приборы в госреестр и занимается подготовкой законопроектов в данной области.

Р.Гасанов также отметил, что в Агентство продолжает работу над созданием национальной эталонной базы. «В

2007 году были закуплены 9 эталонов. Это серьезный вопрос, нужны специальные условия хранения. В текущем году процесс закупки эталонов будет продолжен, с этой целью выделяются средства из госбюджета, а в течение 2 месяцев состоится открытие части центра», - отметил Р.Гасанов.

В настоящее время Агентство готовит госпрограмму развития до 2011 года, что позволит в частности наладить полноценное функционирование эталонного центра в течении короткого времени.

«Создание центра получило одобрение в правительстве, особое внимание развитию данного направления уделяет президент Азербайджана Ильхам Алиев», - подчеркнул Р.Гасанов.



В целом, по мнению главы Госагентства, Национальный эталонный центр будет полностью сформирован в течение 4-5 лет. В дальнейшем, центр будет лишь модернизироваться. Также в этом здании будет размещаться лаборатория проверки качества, оборудование для которой уже закуплено.

Поддержку развитию метрологии в Азербайджане оказывает Еврокомиссия – специалисты Германского института метрологии участвовали в подготовке программы развития метрологии.

По словам Р.Гасанова, Азербайджан стал членом ряда международных организаций, что позволяет использовать азербайджанские и иностранные эталоны при их калибровке.

«Политика государства заключается в том, чтобы отойти от процесса сертификации и передать эту сферу частному сектору. При этом государство оставит за собой функции контроля. К сожалению, в этой сфере мало компаний, которые создавали бы такие структуры, готовили специалистов. Особенно это ощущается в пищевой промышленности», - отметил глава Госагентства.

Р.Гасанов довел до сведения компаний-членов CIBC, что лаборатории, действующие в Азербайджане, должны быть аккредитованы в Госагентстве, чтобы результаты их деятельности имели юридическую силу.

В перспективе, отметил глава Агентства, в Азербайджане будут созданы Национальный аккредитационный центр и Национальный патентный центр.

Отвечая на вопросы компаний-членов Клуба, Р.Гасанов подчеркнул, что Агентство может защитить «бренды» азербайджанских компаний на мировом рынке. «Госагентство представлено в ряде международных организаций и готово охранять их «бренды», - подчеркнул Р.Гасанов.

По его словам, для полноценной работы международных стандартов в

Азербайджане, необходимо их утверждение со стороны Госагентства.

Р.Гасанов также подчеркнул, что согласно закону Азербайджана «Об измерительных приборах», Госагентство ведет госреестр контрольно-измерительных приборов.

Он также коснулся деятельности сертификационных международных компаний в Азербайджане. «Правительство Азербайджана считает, насколько их будет больше в стране – настолько лучше, поскольку мы хотим, чтобы азербайджанские компании работали в соответствии с сертификатом ISO, принятым как национальный стандарт в Азербайджане. Но вместе с тем, необходимо, чтобы компании, получающие эти сертификаты, реально строили работу в соответствии с ними, а сертифицирующие компании представляли в Агентство соответствующую статистику», - подчеркнул глава Госагентства. Он раскритиковал деятельность некоторых строительных компаний, пользующихся международными сертификатами качества.

Р.Гасанов подчеркнул, что принудительной сертификации подлежат все товары или услуги, которые могут нанести вред здоровью или экологии. Он негативно оценил санитарно-гигиенические условия, в которых работают некоторые предприятия в сфере услуг.

Как сказал в беседе с журналистами Р.Гасанов, проведена встреча с сотрудниками ЗАО «Азеригаз» для предотвращения случаев отравления газом от обогревательных приборов. По его словам, обогревательные приборы входят в ряд товаров, которые должны подвергаться обязательной сертификации, в том числе работающие на газе. «При их импорте должны выдаваться соответствующие сертификаты со стороны агентства или в государстве, в котором они произведены. В частности на иранские печи мы не выдавали какие-либо сертификаты. Каким путем они попадают в страну, мы сейчас расследуем. Их продано уже большое количество, и собрать их с каждого дома очень тяжело будет», - отметил Р.Гасанов. По его словам, Госагентством запрещена их продажа в Азербайджане.

Президент и главный исполнительный директор CIBC Т.Алиев заявил на заседании, что в середине марта текущего года состоится торжественное открытие штаб-квартиры CIBC и вручение премии Caspian Energy Integration Award около 25 компаниям, победившим в опросе, проведенном CIBC.

Наряду с этим, отметил он, в текущем году будет вручаться новая премия – Brand Award Azerbaijan. «В настоящее

время в Азербайджане выпускается множество товаров, предоставляются различные услуги. Их названия как «бренд» всем хорошо известны. В связи с этим, будет проведен опрос по Интернету и определены «бренды» года», - подчеркнул Т.Алиев.

«Brand Award Azerbaijan будет вручаться всем компаниям, предлагающим товары и услуги в соответствии с международными стандартами», - заявил Тельман Алиев.

«Сегодня Клуб объединяет около 500 компаний из 30 стран мира», - продолжил Т.Алиев.

По его словам, 11 февраля президент Азербайджана Ильхам Алиев на конференции, посвященной итогам исполнения Государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики за 4 года подчеркнул, что основная цель дальнейшего развития заключается в развитии ненефтяного сектора.

Так, среди основных целей Клуба – налаживание диалога бизнес-власть и привлечение доходов от нефтяного сектора в развитие ненефтяного сектора страны.

Тельман Алиев рассказал об истории Каспийского Интеграционного Делового Клуба, и отметил, что CIBC был создан в июне 2002 года при активном участии Международного Издательского Дома «Caspian Energy» и при поддержке крупнейших нефтегазовых компаний, работающих в каспийско-черноморском регионе. Почетным председателем CIBC с 2002 года является президент Азербайджанской Республики г-н Ильхам Алиев.

По словам Т.Алиева, сегодня действительными сопредседателями CIBC являются: с азербайджанской стороны – министр промышленности и энергетики АР Натиг Алиев, с турецкой стороны – министр энергетики и природных ресурсов Турции Хильми Гюлер, с казахстанской стороны – заместитель руководителя администрации президента РК Владимир Школьник, с российской стороны – министр энергетики и промышленности РФ Виктор Христенко.

Раимиз Гасанов ответил на многочисленные вопросы компаний-членов CIBC. На заседании Генеральному Директору Государственного Агентства АР по Стандартизации, Метрологии и Патентам Рамизу Гасанову был вручен сертификат почетного члена CIBC.

В заседании CIBC принимали участие 120 компаний из России, Казахстана, Турции, Грузии, США, Великобритании, Франции, Украины, Латвии, Ирана, и других стран.



# TEXNIKABANK ACCESSES INTERNATIONAL MARKETS



*The reliable banking and financial systems seem to be the driving force to promote development and successful operation of steadily growing economy of Azerbaijan, a necessary precondition of progress and stability of economy on the whole. This system is a major one that mobilizes and distributes savings of people and facilitates day-to-day operations. Moreover, the Azerbaijan banking system that plays a key role in the financial system of the local economy is building up ambitious plans to enter international markets. The activity of Texnikabank JSC can be brought as the bright example of successful reforms in the commercial banking system of Azerbaijan.*

*Caspian Energy (CE): Mr Aliyev, how would you evaluate the activity of Texnikabank since its very establishment? What services does the bank offer to clients?*

**Etibar Aliyev, Chairman of Supervisory Board, Texnikabank:**

Texnikabank is one of the first commercial banks in Azerbaijan. The bank obtained a license in 1993 and was reregistered as an open joint-stock company in 2004. Texnikabank is the fourth largest universal bank in Azerbaijan as regards the amount of assets. The bank is showing a high growth of tariffs and profits among Azerbaijan-based banks. The bank was recognized as one of rapidly growing and high-yielding banks in Azerbaijan.

Texnikabank follows a universal banking model and offers variety of banking and financial services. Our banking services cover loans, including mortgage lending, consumer credits, micro-credits, savings accounts and deposits in escrow, services on debit cards, ATM services, banking services via Internet, money transfers, direct deposit services to carry out salary payments, other payments in cash, and other banking services.

For corporate customers the bank offers services on deposit accounts, account management and money management, clearing services and corporate credits, as well as different types of trade and financial operations and foreign exchange operations.

*CE: What do you think about the progress of Azerbaijan's banking system? In view of growing needs in banking services what niche does Texnikabank hold in this system?*

**Etibar Aliyev:** The ongoing reforms over the recent 14-15 years have been producing concrete results. Nowadays Azerbaijan's economy is steadily progressing and this process cannot bypass the banking sector. Moreover, I would like to say the banking sector

is the locomotive of this development. If we imagine that economy is a train, then banks will be its locomotive. Therefore, development of the banking system is inevitable. The banking sector has changed much in comparison with the previous year.

Our strategic development plan is producing results now. We are even ahead of the set goals. I guess Texnikabank is closer to the head part of the locomotive because facts speak for themselves. As regards the sum of assets, Texnikabank shares the third or fourth place in Azerbaijan. Texnikabank has reached a considerable growth of assets over 2005-2007. From late 2004 to late 2006 the assets in AZN grew three-fold, whereas assets in USD went up by 246%. Like in previous years during 2007 the bank proceeded with improving major figures characterizing its activity. As of late 2007, we brought the amount of aggregate assets to 354.4 mln AZN (\$420 mln). In general, during the year 2007 the bank assets grew 222.3 mln AZN (\$264 mln) or 168%. This is a significant increase, which is the result of strong corporate management and the wise strategy in the securities market. Now we have 6% of assets of the entire local banking system. The growth of assets during last December made 54.8 mln AZN (\$65 mln) or 18.2%. The increase was promoted by the upturn of the deposit base, new shares, growing success in attraction of foreign capital inflows.

Having progressed much in 2007 the bank intends to keep expanding in 2008. Following the preliminary data, in 2008 this figure will continue steadily growing.

Now the bank offers credit services via its subsidiary, Texnikabank Leasing, and insures through Alfa Insurance LLC, the subsidiary company.

Texnikabank is an active player in the securities market and the shareholder of the Baku Stock Exchange. We set up Texnikabank Capital Management LLC

to work in the securities market. Our subsidiary employs leading brokers of Azerbaijan.

**CE: What can you say about the bank's activity in 2007, including the credit portfolio amount? Are you pleased with the results?**

**Etibar Aliyev:** In general, as of late December 2007 the bank extended loans in the amount of 263.0 mln AZN (\$312.4 mln). Thus during 2007 the credit portfolio surged 186.6 mln AZN (\$221.2 mln) or 244%, while in December this figure grew 13.4 mln AZN (\$15.9 mln) or 5.4%.

Clients trust us as the amount of funds at client accounts made 76.1 mln AZN (\$90.4 mln) as of late December 2007. Over the year this figure grew 33.1 mln AZN (\$39.3 mln) or 77%.

Texnikabank is a true leader as regards the amount of served legal entities, including businesspeople, and now offers services to more than 10,000 legal entities. In general, the bank serves over 150,000 clients. This figure enables to say the bank keeps its leadership in Azerbaijan. The bank employs more than 500 people.

**CE: What is the growth of the amount in social deposits and interest rates over the elapsed year?**

**Etibar Aliyev:** The balance sheet figures and improved image of the bank among people promoted a stable growth of deposits. Compared to 2006 and 2005, the amount of social deposits grew more than twice. As of December 30, 2007 the aggregate sum of deposits of individuals and legal entities totaled 162.3 mln AZN (\$192.8 mln). Respectively, the total amount of fixed deposits grew 119.6 mln AZN (\$142 mln) or 232.5% for the year 2007 and 54.9 mln AZN (\$65.2 mln) or 51.2% for December 2007.

As a result, bank's aggregate equity in 2007 grew 17.8 mln AZN (\$21.1 mln) or 86.8% and amounted to 38.3 mln AZN (\$45.5 mln) as of late 2007.

In 2007 bank's net profit made 14.8 mln AZN (\$17.6 mln). In December alone this figure grew 3.2 mln AZN (\$3.8 mln).

We are not alarmed by enhanced interests in some banks. The statistical data show this process exerts no influence on our figures. Each bank has its own strategy and approach. Our advantage is that we offer better services, so our clients do not exchange our image and our services for higher interests.

**CE: Are you planning to expand your branch network domestically and abroad in the future?**

**Etibar Aliyev:** At present Texnikabank has quite a wide branch network covering the regions and as regards the number of branch offices keeps the leadership among private banking organisations. We keep expanding our presence from year to year. In 2007 Texnikabank opened new offices - 5 branch offices and 3 branch banks.

To date the bank has 31 branch offices and 5 bank branches across Baku, Ganja, Sumgayit, Guba, Yevlakh, Mingachevir, Gabala, Beylagan, Zagatala and Jalilabad.

At the same time, the bank will continue to expand and promote the branch network domestically. In 2007 we bought out previously rented administrative buildings of 5 branch offices. Now more than half of our branches are our property. In 2008 we plan to open branches in Tovuz, Neftchala, Bilasuvar and Khachmaz regions and Garadagh district of Baku.

**CE: How ambitious are Texnikabank's plans outside Azerbaijan?**

**Etibar Aliyev:** Our plans for the near future are to step over the frontiers of Azerbaijan and set up branch offices or representations abroad. We are working on this now and I believe Texnikabank's branch bank will begin to operate in Moscow (the Russian Federation) in the near future. In case the Moscow-based branch office works successfully, we will transform it into a subsidiary bank.

Too, according to our strategic development plan for 2008-2010 we are going to open representations in Istanbul (Turkey) and London.

**CE: How do the branch network expansion plans promote SME projects in the regions?**

**Etibar Aliyev:** To promote small and medium entrepreneurship in the regions is one of key goals of our bank. Unlike banks, which have recently moved to the regions, we regarded this target as our priority already five-six years ago. Many bankers who used to criticize me are now competing so as to raise the number of branch offices in the regions. We were setting up these offices without waiting profits a priori as we had to do this. If a client sets up business in some region a respectful bank has to follow him and create a necessary infrastructure for him there. Unlike other banks, we have

the wide network, but still do not want to rest on laurels. We keep on working on this. This year we intend to open some more branch offices. Our present infrastructure serves to promote the local business and the regions as a whole.

The bank is now closely cooperating with the National Fund for Business Support, granting credits from it to support entrepreneurship within the State Programme for Development of Regions.

Texnikabank credits almost all branches of economy. However, at the moment our priority is SME both in the regions and in the capital. We have enough financial resources for that. At the same time, we are a bank agent of the International Fund for Development of Agriculture. With support of the Fund we will be granting credits for agricultural SMBs.

**CE: How successfully is Texnikabank cooperating with international financial institutions (IFI)? Which banks have correspondent relations with Texnikabank?**

**Etibar Aliyev:** One may surely say we are cooperating with all international financial institutions. We take advantage of the active ties with the European Bank for Reconstruction and Development, World Bank and implement many projects in associations with these structures.

We progressed much in cooperation with the Kazimir Partners JV (Russia-USA), our strategic partner, and already have the approved plan of the future work.

In 2007 Texnikabank expanded cooperation with Citigroup, Morgan Stanley, Asian Development Bank, International Finance Corporation, Black Sea Trade & Development Bank, Raiffeisen Bank, Commerzbank AG and other international financial organisations.

The bank is now taking advantage of correspondent relations with American Express Bank Ltd., Dresdner Bank AG, Parex bank, Petrocommerce, Uralsib Bank, Impexbank and other organizations. Such banks as Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG (Austria), Commerzbank AG (Germany), Banque de commerce et de placements S.A. (Switzerland), Kazkommertsbank and Bank Turanalem (Kazakhstan) have opened credit lines for us.

In 2007 Texnikabank offered its clients the range of new products and became a member of MasterCard,

Azerbaijan Endowment Insurance Fund established in 2007 in line with the law "On endowment insurance". The bank is also a member of international systems SWIFT, AZIPS, XOHKS, Azercard, Milli Kart and Viza International

The bank has created all favorable conditions for quick money transfers for both individuals and legal entities. Bank services cover almost all payment systems including Western Union, Xpress money, Contact, Migom, Bistraya pochta, Lider, Privat Money, SMT, Zolotaya Korona, Blizko, etc.

**CE: How active is the bank in the securities market?**

**Etibar Aliyev:** This market segment now trends to develop fast. So, our bank has set up a subsidiary, Texnika Capital Management Company, to deal with the securities market and keep in touch with international funds interested in securities of local companies. This company is working with large funds and has already gained a good image among broker companies. The company is famous in Europe and the USA.

Many foreign banks, including Citigroup, open accounts in our banks. These structures are interested to participate in the securities market of Azerbaijan through Texnika Capital Management LLC.

This year we are going to start selling our securities in foreign markets. The interest towards our shares is growing. In 2007 we issued 2-percent nominal non-documentary bonds with 5-year circulation. The scope of the first stock issue made 2 mln AZN and \$4 mln accounted for the second one. Stocks were placed by means of open listing at the Baku Stock Exchange; Texnika Capital Management LLC was registered as the issue underwriter.

Too, last year the State Securities Committee registered the prospect of issue of interest-free nominal non-documentary bonds of Texnikabank JSC in the amount of \$18mln. Texnika Capital Management LLC is the issue underwriter. Circulation term is 2007-2012.

**CE: How does the bank proceed with the system of plastic cards and money transfer systems, including quick money transfer?**

**Etibar Aliyev:** Though our experience in the market of plastic cards is only four years, we have already gained leading positions. By the end of the year the number of plastic cards being issued will have reached 500,000. Along

with corporate customers most our clients among individuals are taking advantage of plastic cards. As regards the market itself, there is a legal base for its progress and the relevant decree of the Head of State.

Unfortunately, all necessary preconditions are still missing to ensure total use of plastic cards. POS-terminals are a rare occasion in shops and the service sector. The reason is quite simple and understood, it is a tax evasion possibility. Last time our government intensified its activities in this respect, so late in 2007 we had 46 ATMs and 270 POS-terminals running.

In 2006 Texnikabank joined MasterCard International Payment System as a principal member. In August 2004 Texnikabank became an associated member and in May 2006 principal member with VISA.

**CE: How efficient is your bank in mortgage credit market?**

**Etibar Aliyev:** The mortgage crediting is what our bank is paying special attention to. Texnikabank is beyond any competition in this sector. So, we have already granted mortgage credits in amount of over 15M manat, of which over 11M manat have been provided by Azerbaijan Mortgage Fund. Texnikabank is interested in contributing to program for improvement of social conditions of our population. And I am sure, this program, being part of government's interest, will become even more affordable.

The mortgage crediting extension is an integral component of Texnikabank's strategy. We have started granting mortgage credits under our own program at 12% annual interest. With this purpose by the end of 2007 we signed the agreement with the Black Sea Trade and Development Bank (BSTDB) on opening Texnikabank a \$8M credit link for a period of 6 years at Libor+3.7% annual interest rate in order to enable it to grant mortgage credits.

Too, we have signed the agreement with the International Financial Corporation on technical assistance to Texnikabank's mortgage practice.

**CE: What are the results of audit by related companies? What are bank's current ratings?**

**Etibar Aliyev:** Texnikabank's audit being performed by PriceWaterhouseCoopers is about to be completed. The bank holds ISO

9001:2000 certificate from Moody International Certification Ltd.

Recently Texnikabank was awarded rankings from two international companies, Moody's and Fitch. Ranking from Moody's was B2/NP/E+ (stable), where B2 stands for long-term deposits, NP for short-range deposits and E+ for financial strength.

While making this ranking, Moody's took into account strong growth potential of Texnikabank, 4th largest bank in the country with its 31 branch offices in this rapidly progressing local market; especially its potential in physical person market the bank has been increasingly working with starting 2005. Raising its share in local banking market, in 2006 and 2007 Texnikabank kept its strong market position.

The agency experts say these assessments reflect bank's position as the country's fourth largest bank with a regional branch network. 'B2/NP' ranking includes low possibility of system support, and system importance of the bank as the fourth largest bank.

These assessments also account for Texnikabank's strong potential for further growth in rapidly expanding banking market and growing economy of Azerbaijan, especially in retail sales the bank concentrated on in 2005.

Satisfactory financial indicators of the bank, including remunerativeness and efficiency, are also an asset to B2/E+.

The position of Azerbaijan's fourth largest private-owned bank backed up Texnikabank's strong market image and growing its market share in domestic market sector through 2006 and 2007. As of September 30, 2007 the bank was the fourth by assets (with 5.3% market share), third by customer credits (6.3% market share) and third by customer deposits (5.6% market share).

Texnikabank's ranking as per Fitch was B-/ B / D/E /5 (stable), where B- stands for a long-range ranking of issuer default, B for short-range ranking of issuer default, D/E for individual ranking, and 5 for support ranking.

According to Fitch, in 2004 through 3Q2007 Texnikabank's profit performances were quite fine. Credit portfolios both for legal entities and physical persons were growing at a high rate, 180% in 9 months of 2007. As per the reports, the asset quality remained adequate.

1.3 percent of loans as of late 3Q2007 accounted for the troubled loans. The bank has a high profitability and a high-quality credit portfolio.



The agency spotted the positive history of asset quality maintenance, further revenue structure improvement through reducing dependence on commissions for cash payments, as well as corporate management quality and capitalization increase will be an asset to Texnikabank's credibility.

In my opinion, agencies' ranking are such because this is the first time our bank is getting ranked and the situation in global financial markets is pretty unstable causing agencies to apply a conservative approach for their estimations. However, the growth of Texnikabank's assets and operations creates good opportunities to improve its international ranking.

**CE: is Texnikabank planning to issue any Eurobonds?**

**Etibar Aliyev:** Our ranking by international agencies shall speed up this project. We have already completed preparing a first issue of Texnikabank's Eurobonds. We also defined the place for placing and potential participants of road show issue. We also agreed on amounts of emission. Currently we are waiting for market situation improvement to perform this issue.

I think this issue can take place this April.

Our confidence of successful deployment of first Eurobonds both among banks and across the republic as whole is linked to marketing studies we performed. According to them, some specific investors are interested in Texnikabank's securities. In this respect the bank scheduled the expansion of Eurobonds portfolio.

Texnikabank's Eurobonds will be issued for a period of 5 years. The funds attracted will be channeled to development of bank's branch credit portfolios in order to fund project in regions, grow securities portfolio and loans.

The Eurobonds will be issued at London Stock Exchange. The issue amount is \$200M. Morgan Stanley will be managing.

**CE: Could Texnikabank compete with foreign banks in domestic and foreign markets?**

**Etibar Aliyev:** I will be straight: not only am I ready to compete with them, but, even more, I do not think they are a decent rival for us. I agree they have good funds but funds are not the only key to success. We have worked in the market and we know it as no one else. Although, I think new financial inflows

in Azerbaijan's economy are positive in terms of our country's investment attractiveness.

**CE: Mr Aliyev, are you satisfied with bank's achievements? What would you like Texnikabank to be like in the outlook?**

**Etibar Aliyev:** I made Texnikabank secure honored place in Azerbaijan's banking sector. Reliability, good management, high-quality service and timely payments, all this combined created a good image for our bank. And my duty will be discharged when each person in Azerbaijan will be aware

of Texnikabank. Coming to financial performance, our target is to grow Texnikabank's capital until the yearend 2008 from current 38.3 (\$45.5M) to 80-90M manat, and by the late 2011 Texnikabank's total capital and by the late 2011 Texnikabank's total capital shall exceed 250M manat

According to 2008-2011 strategic development plan, the bank's assets shall be raised this year 700M manat, and in the outlook they can reach 2bn manat by 2011.

In the outlook, we are going to perform active operations in the international financial market as well..





# «ТЕХНИКАБАНК» ВЫХОДИТ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ



*Надежная банковская и финансовая система являются стержнем в развитии и успешном функционировании стремительно растущей рыночной экономики Азербайджана, необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом. Эта система является основой, мобилизующей и распределяющей сбережения общества и облегчающей его повседневные операции. Более того, азербайджанская банковская система, играя центральную роль в финансовой системе экономики страны, строит амбициозные планы выхода на международные рынки. В качестве яркого примера успешных реформ в коммерческой банковской системе Азербайджана можно привести деятельность ОАО «ТехникаБанк».*

**Caspian Energy (CE):** *Господин Алиев, как Вы оцениваете деятельность «ТехникаБанк» с момента его создания, какие услуги банк предоставляет своим клиентам?*

**Председатель Наблюдательного совета «ТехникаБанк» Этибар Алиев:** «ТехникаБанк» - один из первых коммерческих банков Азербайджана. Лицензию Национального банка «ТехникаБанк» получил в 1993 году и в 2004 году перерегистрирован как Открытое Акционерное Общество. «ТехникаБанк» является одним из самых крупных универсальных банков, занимающий четвертое место по размерам активов среди банков Азербайджана, демонстрирующий высокий рост тарифов и прибыли среди азербайджанских банков в 2007 году. В Азербайджане Банк признан одним из быстрорастущих и высокодоходных банков.

«ТехникаБанк» следует универсальной банковской модели, пред-

лагая широкий спектр банковских и финансовых услуг. В банковском деле Банк предлагает кредиты, в том числе ипотечные кредиты, потребительские кредиты, микрокредиты, сберегательные счета и условные депозиты, услуги по дебитной карте, ATM услуги, банковские услуги по Интернету, денежные переводы, прямые депозитные услуги для выплаты заработной платы и других денежных выплат, а также другие банковские услуги.

Для корпоративных клиентов банк предоставляет услуги по депозитным счетам, управлению счетами и услуги управления деньгами, расчетные услуги и корпоративные кредиты, а также различные виды торговых-финансовых операций и операций по обмену иностранной валюты.

**CE: Как Вы охарактеризуете развитие банковской системы Азербайджана и какое место отводится в этой системе «ТехникаБанку» с учетом растущих потребностей страны в банковских услугах?**

**Этибар Алиев:** Проводимые в стране в последние 14-15 лет реформы дают свои конкретные результаты. Сегодня экономика Азербайджана стремительно развивается. И этот процесс не может обойти стороной банковский сектор. Более того, я бы сказал, что впереди этого развития идет именно банковский сектор. Если экономика это поезд, то банки это локомотив, и поэтому развитие банковской системы неизбежно. По сравнению с предыдущим годом банковский сектор несравнимо изменился.

Наш стратегический план развития дает свои плоды, мы даже опережаем поставленные задачи. Сегодня я считаю, что «ТехникаБанк» находится ближе к головной части этого локомотива. Факты говорят за себя. По сумме активов «ТехникаБанк»

делит третье-четвертое место в Азербайджане. «ТехникаБанк» достиг впечатляющего роста активов за период 2005-2007 гг. Активы были утроены в манатах с конца 2004 года до конца 2006 г. За этот период активы в долларах США возросли на 246%. В 2007 году как и в предыдущие годы сохранилась общая динамика стремительного роста основных показателей, характеризующих деятельность банка. На конец 2007 года мы довели общий объем активов до 354,4 млн. манатов (\$420 млн.). В целом, активы банка выросли в течение 2007 года на 222,3 млн. манатов (\$264 млн.) или 168%. Это значительный прирост, который является результатом усиления корпоративного менеджмента и правильной политики на рынке ценных бумаг. Сегодня на нашу долю приходится 6% активов всей банковской системы страны. При этом, рост активов только за декабрь месяц минувшего года составил 54,8 млн. манатов (\$65 млн.) или 18,2%. Такая динамика была обеспечена ростом депозитной базы, новыми акциями, растущим успехом привлечения международного капиталовложения.

«ТехникаБанк», добившись значительных успехов в 2007 году, планирует дальнейшее расширение своей деятельности и в 2008 году. Согласно предварительным данным в 2008 году этот показатель продолжает стремительно расти.

Сегодня Банк предоставляет кредитные услуги через свою кредитную дочернюю компанию Technika Leasing, и застраховывает через свою дочернюю компанию Alfa Insurance LLC.

«ТехникаБанк» ведет активную деятельность на рынке ценных бумаг страны и является акционером Бакинской Фондовой Биржи. Для работы на рынке ценных бумаг «ТехникаБанк» создал дочернюю компанию - «Техника капитал

менеджмент», где работают ведущие брокеры Азербайджана.

**СЕ: Каковы результаты деятельности компании в 2007 году, в том числе объем кредитного портфеля? Довольны ли Вы результатами деятельности банка?**

**Этибар Алиев:** В целом, размер выданных клиентам кредитов по состоянию на конец декабря 2007 года составил 263,0 млн. манатов (\$312,4 млн.). Таким образом, рост кредитного портфеля за 2007 год составил 186,6 млн. манатов (\$221,2 млн.) или 244%, в то время как за декабрь данный показатель вырос на 13,4 млн. манатов (\$15,9 млн.) или 5,4%.

Как результат роста доверия к нашему банку можно оценивать тот факт, что объем средств на клиентских счетах по состоянию на конец декабря 2007 года составил 76,1 млн. манатов (\$90,4 млн.). Причем рост данного показателя в течение текущего года составил 33,1 млн. манатов (\$39,3 млн.) или 77%.

Сегодня Банк сохраняет абсолютное лидерство в стране по количеству обслуживаемых юридических лиц, включая предпринимателей, и обсуживает свыше 10 тыс. юридических лиц. В целом, Банк обсуживает свыше 150 тыс. клиентов, и удерживает лидерство по данному показателю в Азербайджане. В структуре Банка работает около 500 человек.

**СЕ: Не могли бы Вы привести динамику роста депозитных вкладов от населения и изменение процентных ставок по ним?**

**Этибар Алиев:** Балансовые показатели, повышение имиджа банка среди населения привели к динамичному росту депозитных вкладов. Если сравнивать с прошлым годом, то депозитные вклады населения, как и годом ранее, выросли более чем в два раза. Общая сумма срочных депозитов, привлеченных от физических и юридических лиц, составила по состоянию на 30 декабря 2007 года 162,3 млн. манатов (\$192,8 млн.). Соответственно, зафиксирован рост общей суммы привлеченных срочных депозитов в размере 119,6 млн. манатов (\$142 млн.) или 232,5% за текущий год и 54,9 млн. манатов (\$65,2 млн.) или 51,2% за декабрь 2007 года.

В результате рост совокупного капитала банка в 2007 году составил 17,8 млн. манатов (\$21,1 млн.) или

86,8%, и достиг по состоянию на конец 2007 года отметки 38,3 млн. манатов (\$45,5 млн.).

При этом, чистая прибыль банка до налогообложения за 2007 год составила 14,8 млн. манатов (\$17,6 млн.). Только в декабре этот показатель вырос на 3,2 млн. манатов (\$3,8 млн.).

Повышение процентных ставок некоторыми банками нас не пугает и как показывает статистика, этот процесс совершенно не влияет на показатели нашего банка. У каждого банка своя стратегия, свой подход. Наше преимущество в том, что мы оказываем более лучший сервис, и это является причиной того, что они не меняют наш имидж и наш сервис на большие проценты.

**СЕ: Планируется ли в дальнейшем расширять филиальную сеть Банка в стране?**

**Этибар Алиев:** В настоящее время «ТехникаБанк» имеет достаточно развитую филиальную сеть, распределенную по регионам страны, и удерживает первенство по количеству филиалов среди негосударственных банковских организаций. Свое региональное присутствие мы расширяем каждый год. В 2007 году «ТехникаБанк» открыл новые офисы - 5 филиалов и 3 отделения. Сегодня Банку уже имеет 31 филиал и 5 отделений в городах Баку, Гянджа, Сумгайыт, Губа, Евлах, Мингечевир, Габала, Бейлаган, Загатала и Джалилабад.

При этом банк продолжит расширение и усиление филиальной сети внутри страны. В 2007 году мы уже выкупили ранее арендованные административные здания 5 филиалов. В итоге офисы более половины филиалов уже находятся на балансе банка. В 2008 году планируется открыть филиалы в Товузе, Нефтчале, Хачмазе, Билясуваре и Гарадагском районе Баку.

**СЕ: Насколько амбициозны планы «ТехникаБанк» за пределами Азербайджана?**

**Этибар Алиев:** В ближайшей перспективе планируется открытие филиалов или представительств за границей. И первые шаги в этом направлении уже предпринимаются, думаю, в ближайшем будущем начнет работу дочернее представительство «ТехникаБанк» в Москве (Российская Федерация).

В случае успешного функционирования представительства в Москве

он может быть преобразован в дочерний банк.

Помимо России, согласно стратегическому плану развития на 2008-2010 годы «ТехникаБанк» планирует открытие представительств в Стамбуле (Турция) и Лондоне.

**СЕ: Насколько расширение филиальной сети способствует поддержке проектов по кредитованию малого и среднего бизнеса в регионах?**

**Этибар Алиев:** Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах мы считаем одной из важных задач, стоящих перед Банком. В отличие от банков, которые только недавно устремились в регионы, эта задача была нашим основным приоритетом еще пять-шесть лет назад. Многие упрекающие тогда меня банкиры сейчас соревнуются в количестве региональных филиалов. А мы открывали эти филиалы не ожидая от них прибыли. Мы были обязаны это делать. Если корпоративный клиент открывает свое дело в регионе, то уважающий себя банк просто обязан идти за ним и создавать для него всю необходимую инфраструктуру. В отличие от других банков наша филиальная сеть разветвленная, но я не считаю это пределом. Работа в этом направлении продолжается. Уже в этом году планируется открытие еще нескольких филиалов. Сегодня банковская инфраструктура в регионах является необходимым фактором для развития местного предпринимательства, что в конечном итоге отражается и на развитии самих регионов.

Сегодня Банк очень тесно сотрудничает с Национальным фондом поддержки предпринимательства (НФПП), и выделяет по линии НФПП кредиты для поддержки предпринимательства в рамках государственной программы развития регионов.

«ТехникаБанк» кредитует практически все отрасли экономики, но приоритетом на сегодня является малое и среднее предпринимательство как в регионах, так и в центре. Для этого у нас достаточно финансовых ресурсов.

Одновременно, мы являемся банком-агентом созданного международного фонда по развитию сельского хозяйства. По линии этого фонда запланирована выдача кредитов, которые будут направлены на малое и среднее предпринимательство в сельском хозяйстве.

**СЕ: Насколько успешно сегодня реализуется сотрудничество с международными финансовыми институтами (МФИ)? С какими банками Вы поддерживаете корреспондентские отношения?**

**Этибар Алиев:** Мы сотрудничаем можно сказать со всеми международными финансовыми институтами. Налажено активное сотрудничество с Европейским банком реконструкции и развития, Всемирным банком, с которыми мы работаем по многим проектам.

Но больших успехов мы достигли в сотрудничестве с российско-американским СП Kazimir Partners, являющимся нашим стратегическим партнером. У нас уже утвержден план будущей работы с ними.

«Техникабанк» в 2007 году расширил сотрудничество с «Ситигруп», «Морган Стенли», Азиатским Банком Развития, Международной Финансовой Корпорацией, Черноморским Банком Торговли и Развития, Raiffeisen Bank, Commerzbank AG и другими международными финансовыми организациями.

Сегодня Банк имеет корреспондентские отношения с American express bank Ltd., Dresdner bank AG, Parex bank, Petrocommerce, Uralsib bank, Imprexbank и другими организациями. Кредитная линия банка открыта с Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG (Австрия), Commerzbank AG (Германия), Banque de commerce et de placements S.A. (Швейцария), Kazkommertsbank и Bank Turanalem (Казахстан).

«Техникабанк» в 2007 году предложил клиентам ряд новых продуктов и стал членом Mastercard, Азербайджанского Фонда Страхования Вкладов, созданного в 2007 году согласно закону «О страховании вкладов». Банк является также членом платежных систем SWIFT, AZIPS, ХОНКС, Azericard, Milli Kart и Visa International.

Созданы все условия для быстрого и своевременного перевода денег как предприятий, так и физических лиц. В банке действуют практически все платежные системы – Western Union, Xpress money, Contact, Migom, Bistraya pochta, Lider, Privat Money, SMT, Zolotaya Korona, Blizko и др.

**СЕ: На сколько активно банк работает на рынке ценных бумаг?**

**Этибар Алиев:** Сегодня в стране

наблюдается активное развитие данного сегмента рынка и для работы на рынке ценных бумаг и для связей с международными фондами, заинтересованными в ценных бумагах азербайджанских компаний, банк создал дочернюю компанию – «Техника капитал менеджмент». Эта компания работает с крупными объемами и уже наработала свой имидж среди брокерских компаний. Компания известна в Европе и США.

У нас открывают счета множество иностранных банков, вплоть до «Ситигруп». Эти структуры заинтересованы в участии на рынке ценных бумаг в Азербайджане посредством ООО «Техника капитал менеджмент».

В наши планы на нынешний год входит продажа собственных ценных бумаг на зарубежных рынках. Интерес к нашим акциям растет. В 2007 году состоялось размещение 2-хпроцентных именных бездокументарных облигаций ОАО «ТехникаБанк» сроком обращения на 5 лет. Объем первой эмиссии составил 2 млн. манатов, второй – \$4 млн. Размещение проводилось методом открытой подписки на Бакинской Фондовой Бирже, а в роли андеррайтера размещения облигаций выступила ООО «Техника капитал менеджмент».

В прошлом году, Государственный Комитет по Ценным Бумагам также зарегистрировал проспект эмиссии безпроцентных именных бездокументарных облигаций ОАО «ТехникаБанк». Объем эмиссии составил \$18 млн., где тоже в роли андеррайтера выступает ООО «Техника капитал менеджмент». Период обращения этих облигаций – 2007-2012 годы.

**СЕ: Насколько успешно банком реализуется система пластиковых карточек и денежных переводов, включая быстрые?**

**Этибар Алиев:** Несмотря на то, что на рынке пластиковых карт мы работаем всего четыре года, но уже успели занять лидирующие позиции. До конца года мы планируем довести количество выпущенных пластиковых карт до 500 тыс. Наряду с корпоративными пользователями пластиковых карт у нас огромное количество клиентов среди физических лиц. Что касается самого рынка, то юридическая база для его развития есть, имеется соответствующий Указ главы государства.

К сожалению, для всеобщего

использования пластиковых карт еще не созданы все необходимые предпосылки. Редко в каком магазине, обслуживающем секторе можно встретить пос-терминалы. А причина проста и ясна всем – возможность уклонения от налогов. В последнее время государство усилило свою деятельность в данном направлении, в результате чего на конец 2007 года численность наших АТМ-терминалов достигла 46, а пос-терминалов – 270.

Отмечу, что в 2006 году «Техникабанк» стал принципиальным членом международной платежной системы «Master Card». С августа 2004 года «Техникабанк» стал ассоциативным членом электронной платежной системы VISA, с мая 2006 года – принципиальным.

**СЕ: Насколько активно банк функционирует на рынке ипотечного кредитования?**

**Этибар Алиев:** Наш банк уделяет ипотечному кредитованию особое внимание. «ТехникаБанк» и в этом секторе вне конкуренции. Объем выделенных ипотечных кредитов банком превышает 15 млн. манатов, из которых свыше 11 млн. выделено посредством Ипотечного фонда Азербайджана. «ТехникаБанк» заинтересован и вносит свою лепту в программу, направленную на улучшение социальных условий населения. И эта программа, входящая в сферу интересов государства, я уверен, будет еще более доступной.

Расширение ипотечного кредитования является неотъемлемой составной стратегии «ТехникаБанк». Мы начали выдавать ипотечные кредиты по собственной программе, согласно которой процентная ставка составляет 12% годовых. С этой целью в конце 2007 года мы подписали с Черноморским банком торговли и развития (ЧБТР) соглашение о предоставлении «ТехникаБанк» \$8 млн. сроком на 6 лет под Libor+3,7% с целью выдачи ипотечных кредитов.

Помимо этого, мы подписали соглашение с Международной финансовой корпорацией о техническом содействии ипотечной практике «ТехникаБанка».

**СЕ: Каковы результаты проверок банка аудиторскими компаниями? Каковы рейтинги банка сегодня?**

**Этибар Алиев:** Аудиторская проверка «ТехникаБанк» за прошлый год, проводимая компаний

PriceWaterhouse Coopers, находится на стадии завершения. Банк обладает сертификатом ISO 9001:2000, выданным «Moody International Certification Ltd».

Недавно «ТехникаБанк» получил рейтинги от двух международных рейтинговых компаний - Moody's и Fitch. От Moody's получен рейтинг - B2/NP/E+ (стабильный). B2- рейтинг долгосрочных депозитов, NP - рейтинг краткосрочных депозитов, E+ - рейтинг финансовой мощи.

По оценке международного рейтингового агентства Moody's рейтинги учли сильный потенциал «ТехникаБанка», 4-го самого крупного банка в стране с 31 филиалом для роста на быстрорастущем местном рынке, особенно, был учтён сильный потенциал на рынке физических лиц, которому банк уделяет всё большее внимание начиная с 2005-го года. Увеличивая свою долю на местном банковском рынке, с 2006-го по 2007 год, «ТехникаБанк» сохранил свою сильную рыночную позицию.

По мнению агентства, оценки отражают положение банка, как четвёртого по величине банка страны, с региональной сетью филиалов. Рейтинг 'B2/NP' включает оценку низкой вероятности системной поддержки, системную важность банка, как четвёртого по величине банка.

Оценки также принимают во внимание сильный потенциал «Техникабанка» для дальнейшего роста на быстро расширяющемся внутреннем банковском рынке Азербайджана и растущей экономике - особенно в розничной продаже, акцент на которую банк сделал с 2005 года.

Удовлетворительные финансовые индикаторы банка, включая доходность и эффективность, также поддерживают оценку 'B2/E+'.

Положение четвёртого по величине частного банка Азербайджана поддерживало сильные рыночные позиции «Техникабанк», увеличивая его рыночные доли на местном банковском секторе в 2006 и 2007 годах. На 30 сентября 2007, банк занимал четвёртое место по активам (рыночная доля 5,3%), третье по кредитам клиентам (доля в 6,3%) и третье по депозитами клиентов (доля в 5,6%).

От компании Fitch «ТехникаБанк» получил рейтинг - B-/ B / D/E /5 (стабильный). «B-» - долгосрочный рейтинг дефолта эмитента, «B» - краткосрочный рейтинг дефолта эмитента, «D/E» - индивидуальный рейтинг, «5» - рейтинг поддержки.

По оценке международного рей-

тингового агентства Fitch, за период с 2004 г. по 3-ий квартал 2007 г. показатели прибыльности ТБ были на хорошем уровне. Темпы роста кредитного портфеля юридических и физических лиц были очень высокими - 180% за 9 месяцев 2007 г. Согласно отчетности качество активов оставалось адекватным.

На долю проблемных кредитов на конец 3 квартала 2007 г. приходилось 1,3% всех кредитов. Банк обладает высокой доходностью и высококачественным кредитным портфелем.

Рейтинговая компания отмечает формирование позитивной истории поддержания качества активов, дальнейшее улучшение структуры доходов за счет сокращения зависимости от комиссионных по кассовым операциям, повышение качества корпоративного управления и увеличение капитализации, которые будут позитивными факторами для кредитоспособности «ТехникаБанка».

На мой взгляд, оценки агентств отражают то обстоятельство, что это первые оценки рейтинга банка, а также их реакцию на ситуацию на мировых финансовых рынках. В связи с кризисными явлениями на мировых рынках, агентства стали применять крайне консервативный подход. Однако рост активов и операций «Техникабанк» создают хорошие возможности для повышения оценок его международного рейтинга.

**СЕ: Планирует ли «ТехникаБанк» выпуск еврообондов?**

**Этибар Алиев:** Рейтинги, полученные от международных рейтинговых агентств ускорят реализацию этого проекта. Мы уже завершили подготовку дебютного выпуска еврообондов «ТехникаБанка». Нами уже определены место размещения и потенциальные участники road show выпуска. Есть понимание с объёмами эмиссии. В настоящее время мы ожидаем улучшения конъюнктуры рынка для проведения выпуска.

Думаю, выпуск еврообондов может состояться в апреле 2008 года. Уверенность в успешном размещении первых еврообондов не только среди банков, но в целом в республике, связана с проведенными маркетинговыми исследованиями. Согласно им, имеются конкретные инвесторы, заинтересованные в ценных бумагах «ТехникаБанка». В этой связи банк определил поэтапность расширения в будущем портфеля еврообондов.

Еврообонды «ТехникаБанка» будут выпущены сроком на пять лет. Привлеченные средства будут размещены в направлении развития кредитного портфеля филиалов банка для финансирования проектов в регионах, расширения портфеля ценных бумаг, объема заимствований.

Выпуск еврообондов будет проходить на Лондонской фондовой бирже. Размер выпуска составит \$200 млн. Для осуществления выпуска выбран менеджер - Morgan Stanley.

**СЕ: Может ли «ТехникаБанк» конкурировать с иностранными банками на местном и зарубежном рынках?**

**Этибар Алиев:** Скажу Вам откровенно, лично от своего имени, мы готовы к конкуренции с ними. Да, согласен, что у них большое количество денег, но огромные финансы не все решают. Мы работаем на этом рынке и хорошо его знаем. Хотя в целом, с точки зрения инвестиционной привлекательности страны, новые финансовые вливания в экономику Азербайджана расцениваю положительно.

**СЕ: Этибар муаллим, довольны ли Вы достигнутыми банком результатами? Каким бы Вы хотели видеть «ТехникаБанк» в перспективе?**

**Этибар Алиев:** Я добился того, что «ТехникаБанк» занимает свое почетное место в азербайджанском банковском секторе. Надежность, грамотный менеджмент, высокое обслуживание, своевременные выплаты - все это создало хорошее представление о банке. А цели свои я полностью достигну только тогда, когда «ТехникаБанк» будет знать каждый человек в Азербайджане. Что касается финансовых показателей, то наша цель на конец этого года поднять капитал «ТехникаБанк» до уровня 80-90 млн. манатов, вместо сегодняшних 38,3 млн. манатов (\$45,5 млн.), а к концу 2011 года совокупный капитал Банка должен превысить 250 млн. манатов.

Согласно стратегическому плану развития на 2008-11 гг. активы Банка будут доведены в 2008 году до 700 млн. манатов, а в перспективе к 2011 году планируется вывести этот показатель на уровень 2 млрд. манатов.

В перспективе мы планируем активно работать и на международном финансовом рынке.



# AZERCELL: THE COMPANY

## AZERBAIJAN CAN BE PROUD OF



**A. Halim Ates**  
CEO of Azercell Telecom

**12** years ago the telecommunication market of Azerbaijan welcomed a new company, Azercell Telecom. In 1996 - the year when the company was set up - the telecommunication market in Azerbaijan was just forming. The slogan 'the silence is breaking', which foreboded coming of a new telecommunication provider, has justified itself. Before Azercell's coming, the luxury to enjoy cellular communication was available to a limited amount of people. It was Azercell that gave a chance to many people take advantage of telecomm's services. Upon 12 years passed one can surely say Azercell Telecom covering 99% of the country's territory and over 70% of the telecommunication market has performed its mission to become a company for Azerbaijan to be proud of.

### **Azercell - largest non-oil company in Azerbaijan**

Azercell started functioning in December 1996. By 1997 the subscriber base had exceeded 20,000 people. In three years over 500,000 people were taking advantage of Azercell services, whereas now this figure is over 3 million subscribers.

Azercell's total investments in Azerbaijan exceeded \$600 million. Azercell Telecom is one of the major tax payers in Azerbaijan. Following the data of the Tax Ministry, during 12 years of operation the company paid approx \$400 million as taxes to the state budget.

Azercell now accounts for 70% of the telecommunication market coverage. As regards its penetration index (46), Azercell is one of the true leaders among telecommunication providers of CIS countries.

Azercell was one of the first to

introduce services based on prepaid system (SimSim) and now is the only company in CIS to get ISO 9001-2000 Certificate.

### **Privatization of Azercell Telecom- the largest one in the history of privatization in Azerbaijan**

The state interest in the major telecoms provider of Azerbaijan Azercell Telecom has been privatized. The 35.7% state shareholding passed into ownership of Azertell Telekomunikasyon Yatırım Dış Ticaret A.Ş. for \$180 million. On February 11 the above mentioned company and the State Privatization Committee signed the respective sale and purchase agreement.

A number of organizations operated by the Ministry of Communications and Information Technologies as well as joint ventures set up in association with these organizations were opened for privatization back in 2001. The State Privatization Committee set up a commission to assess the

government stake in Azercell's statutory capital. Moreover, 'Ernst and Young' International Consulting Company was involved to render consulting and assist the commission in carrying out a due privatization process and conclusion of relevant agreements. The company evaluated the state-owned shareholding in compliance with international norms and standards and drew up a report. Under the report, the 35.7% government stake in Azercell Telecom was evaluated in as much as \$180 million.

According to the effective regulatory, a state stake is first offered to a co-founder of a joint venture, i.e. to Azertell Telekomunikasyon Yatırım Dış Ticaret A.Ş. This company agreed to buy this stake. Relevant talks and discussions ended in drawing up a purchase-sale agreement. Signing this document on February 11, 2008 was Director General of Azertell Terro Kivisaari, Board Member Pietari Kivikko, Azercell Telecom CEO A. Halim Atesh, Deputy Chairman of the State Privatization Committee Rustam Shakhbazov and Deputy Minister of Communications and Information Technologies Il'timas Mammadov.

Today Azercell Telekom is the largest mobile operator in the country that provides quality communication to its 3-million subscribers. Before privatization, Azercell Telecom belonged to the Ministry of Communications and Information Technologies of the Republic of Azerbaijan (35.7%) and Fintur Holdings BV (64.3%). In turn, 58% shareholding in Fintur Holdings BV is owned by major Scandinavian telecommunications provider TeliaSonera and 42% by Turkcell (Turkey).

In the interview to local mass media President of Azercell Mr Halim Atesh said privatization of the state-owned shareholding in Azercell Telecom would exert no influence on the company's management. "Privatization is a shareholders' business not related to everyday management. Representatives of TeliaSonera said in Baku the company's strategy along with investment plans, etc would undergo no changes. The company will keep following its development scenario as it did over the past 12 years", Mr. Atesh said.

#### **New technologies secure success**

Once established, Azercell has been promoting state-of-the-art technologies

in the republic. The company team understands the Azerbaijan people are non-conservative and open to innovations. So, the company is consistently supplying the market with cutting-edge achievements and technologies. Last year Azercell's SimSim subscribers were offered CAMEL services, i.e. the opportunity to take advantage of international roaming, MobilMail service to check emails on a mobile phone and DataKart (Internet access), etc.

In early 2008 Azercell offered a new service unmatched in Azerbaijan - MobilBank.

This service enables subscribers to save their time and control their bank accounts, including information about status of the account, latest transactions, crediting and debiting, and also to pay their bills for phone usage and electricity through the mobile phone 24 hours of weekdays and weekends even if they are abroad. The access is secured with a special password (PIN – personal identification number) set by the user. To use the MobilBank the Azercell customer needs to join this service first. The subscriber will be able to make transactions using the banking card information via mobile phone. Information about each transaction made by the subscriber using his or her banking card will be sent to his or her mobile phone via SMS, which is to be provided by Azercell. The MobilBank service covers all pre-paid and post-paid subscribers of Azercell, being the cardholders of the International Bank of Azerbaijan (IBA).



The MobilBank will cost 0.10 AZN to the post-paid subscribers and 22 units to the pre-paid subscribers per each SMS received from the number 7112. The MobilBank is the next to the hundreds of the advanced services of Azercell. Being a leader of the mobile communications market of the country, Azercell progressed your mobile phones to the individual media with its Simurg service. With MobilBank Azercell made the mobile phones instrument of payment.

#### **Azercell ready to promote 3G services in Azerbaijan**

In late 2005 Azercell applied to the Ministry of Communication and Information Technologies of the Republic of Azerbaijan to get a license to 3G technology supporting frequency. 3G services will allow Azercell offering new formats of high-speed data transfer or broadband access. 3G services include videotelephony (visual communication,





video conferences), voice data transfer, interactive data transfer, etc. Virtually 3G equips telecommunication providers with higher-speed data transfer opportunities. Via 3G services subscribers can send and receive multimedia files, make video calls and watch movies. 3G suggests combining cellular communication with other communication types, namely fundamentally upgraded equipment. Subscribers can take advantage of a wider range of services, including high-speed data transfer, global roaming and multimedia.

Preconditions to introduce this technology are now formed in Azerbaijan, namely working on a new legal framework. For the beginning, common principles of 3G servicing shall be stated in an individual section in the law "Communication", then a licensing procedure shall be established. Too, one shall draw the standards and regulatory to govern 3G services, namely technical requirements for mobile operators willing to get licensed for 3G-services. In one of his interviews Azercell's General Director A. Halim Ates says 'today we are too late with 3G technology as HE President of Azerbaijan İlham Aliyev had openly said Azerbaijan should become an advanced technology center across the entire region. We all, Azercell and Azerbaijani nation alike, need to support this strategy and resolve the frequency issue. It is a pity that advantage was lost in this respect and 3G technology

is operated in Georgia. If it was done in Georgia, then lack of such technology in Azerbaijan is a big shame for us all'. Mr Ates said Azercell performed all required work and as soon as it obtains the frequency license it will start working in this direction.

#### **Azercell proudly represents Azerbaijan worldwide**

On February 11-14 Azercell took part in the GSMA World Congress held in Barcelona city of Spain. We should note that GSMA World Congress is the first traditional conference and exhibition on mobile communications. This event defines future of the industry. Furthermore, business links are established through it. In the framework of the Congress, GSM Association (GSMA) arranged GSMA Leadership Summit, Forum on Mobile Industries Innovations, Mobile Innovation Global Awards presentation ceremony and several other seminars and forums.

Azercell Telecom was the only company representing Azerbaijan in GSMA World Congress. Azercell delegation composed of its senior management and led by Mr.A.Halim Ateş, CEO attended the Congress.

Azercell Telecom participated in the world's biggest exhibition in the field of mobile industries for the second time. During GSM International Congress, Azercell Telecom informed delegates not only about its market of activities and economic development of Azerbaijan, but talked also about this country's political and public achievements.

Participation in such events helps to remain committed to the traditions of applying newest technologies within the country in the framework of Azercell Telecom's 'Azerbaijan and Azerbaijanis deserve the best of everything' strategy. Being as a model company in the region, Azercell will use information and knowledge as well as technological innovations obtained in this way to serve its subscribers.

GSMA World Congress celebrating its 24th Anniversary this year invited 9,000 delegates and the main auditorium of participants gathered more than 60 thousands people. Every year over thousand companies place their products in the exhibition organized within this annual international event in all fields of

mobile industries. In order to form better impression about overall scale of this event, we should add that total area used for the exhibition equals to 295.000 m<sup>2</sup> covering 8 large halls. Here, 1,400 items were demonstrated and 250 participants delivered their speeches. The event had a broad media coverage ensured by 2,300 media representatives, including Azerbaijani journalists who travelled to Barcelona with the assistance of Azercell.

Being the only company representing Azerbaijan in this global event, Azerbaijan promoted the good image of our country. It was Azercell that hoisted the Azerbaijan flag in Barcelona.

#### **Azercell – The Value That Unites Us**

The results of the Value That Unites Us Contest that was holding all journalists in tense during the entire second half of the year have been recently announced. Contest winners on four nominations including best reportage, best publicist article, best journalistic research and best photo-illustration on the topic The Value That Unites Us were awarded prizes. First place winners for every nomination have been gifted DATA card notebook; second place winners have been awarded PC; and the third place winners have been presented 3G technology compatible mobile phones. But as usual, Azercell Telecom has brought an innovation once again. The works of all journalists participated in this contest have been assessed and they were given the digital voice recorder and other valuable presents.

Addressing the ceremony participants Mr.Halim Ateş, President Azercell Telecom, underlined excellent relations between Azercell and media representatives. According to him, both Azercell and mass media are striving for the sake of the same goal: "You are providing information to people and we, as Azercell, help you in facilitating of your duties. We are trying to enable people receive all what they wish to know in very comfortably way. In this regard, the press and Azercell are in the fullest harmony. We are stronger only if we are moving hand in hand and developing together".

The Corporate Brand - The Value That Unites Us – was first introduced in 2007. The 12 year company's activity shows it is not a simple slogan. It reflects the level and the stage Azercell has attained by its increasing activities.



Azercell is now a platform that brings all people together in good and bad moments of life. The company has deeply penetrated into the life of all people and each of us, so it is impossible to imagine our lives without it. Azercell is the value that unites the Azerbaijani people.

### Azercell attaches importance to charity

From its first day Azerbaijani telecommunication space leader Azercell, realizing its social responsibility to the public, is constantly holding problems of poor people in its center of attention.

Over the time of its work Azercell channeled millions of dollars to various social and charity projects covering children care, assistance to refugees

Apart from this, the Annual International Dan Ulduzu Art Festival takes place at Azercell support with participation of orphans and children from single headed families. Azercell organized verse and short-tale competition, 'DE! - Dildən-dilə, Eldən-elə'. The company also organized 'ÇƏK!' asphalt painting competition dated to the World Children Day. Azercell was awarded the title 'The Best Charitable Company of Year' instituted by Children Rights NGO Alliance.

### Care for refugees and IDPs.

Assistance to refugees and IDPs is a special point in public and social projects Azercell Telekom implements. In the last two years alone the company provided financial assistance in amount of over \$1M to people that have lost their lands and homes.

Jazz Festival took place in the capital of Azerbaijan. The company supports revival of cinema art in the republic by supporting young cinematographers. The company takes credit for dozens of projects in different fields of culture and art.

### Care for sports

Azercell was a telecoms sponsor of Azerbaijani National Olympic Team at XXVIII Summer Olympic Games in Athens (2004). The company provided sportsmen with state-of-the-art handsets and international communication services, organized a banquet and concert program

Too, the company provided organization support at the Modern Rhythmic Gymnastics Championship in Baku. Too, Azercell sponsored I President Cup Chess Tournament.

### Environment concerns

Azercell allotted funds to renew and rebuild the National Coastal Park. Too, the company bore expenses on renewing parks and squares in Mingachevir, Shamakhi, Guba and Lankaran. Azercell has released the network operation report entitled 'Environment and Social-Economic Sphere Impact Assessment'. Azercell keeps working in charity field. It is thought in the company that playing important role in decent image and authority of foremost companies is their social responsibility, namely the attention they pay to social issues in different spheres of social life: sports, medicine, education, culture, economy, ecology, etc.



and IDPs, support for medicine, culture, art, sports, environment protection and so on.

### Children care

Maintaining friendly relations with children, Azercell on the regular basis arranges holiday performances for children needy of families, refugees and IDPs. Management regularly comes to orphanages and boarding schools and delivers school supplies to children over there. Azercell funds schoolchildren in boarding schools in terms of medical assistance surgery. Azercell covers all expenses under Domestic Shelter project for homeless children distributing hot meals, clean clothes and neat bed. This project was initiated by Ümid Yeri Charity Foundation. The company supports morally and materially over 800 children integrating to normal life.

### Medicine support

Azercell keeps supporting different fields of medicine across the republic, regularly helps the Oncology Center with the Ministry of Health and sponsors its specialists in their participation in trainings abroad.

### Culture and art support

Azercell provides big support to culture and art of Azerbaijan. At its support famous Azerbaijani painters Elbey Rzaguliyev, Vajiha Samadova and Latif Feyzullayev managed to organize their personal exhibitions; a concert was organized on the occasion of 120th anniversary of famous composer Uzeyir Hajibayov. The last performances of late artists Mirza Babayev and Nasiba Zeynalova took place at Azercell's support as well. At Azercell's organization support, Baku

The year 2008 has just begun but Azercell already introduced a new product, MobilBank, it is expanding its roaming service, GPRS/MMS; too, it announced the launch of Bahar 2008 campaign. And this is only the beginning. This year 3G services are expected in Azerbaijan and as it was said Azercell is ready to provide its subscribers the up-to-date technology innovations. Subscribers with the company are growing by some a million each year and this year is not an exception. Although it is not an easy task to grow in 2008 another million of subscribers in conditions of toughening competition in our telecoms market, one, judging from our previous experience, can say with confidence Azercell's subscribers base shall total 4M by the yearend 2008. For Azercell, now an integral part of our society, turned into a value on one hand and on the other it is really eager to work and provide its subscribers with high-quality mobile communication.



# AZERCELL – компания, которой может гордиться Азербайджан



**12** лет назад на телекоммуникационном рынке Азербайджана появилась новая компания – «Azercell Telekom». В 1996 году, когда была создана компания, рынок телекоммуникаций в Азербайджане переживал этап становления. И на этом фоне слоган «скоро тишина нарушится», который предвещал появление нового мобильного оператора в Азербайджане, был оправданным. Мобильная связь, которая до появления на рынке Azercell была доступна ограниченному количеству людей, стала доступной широким массам. И сегодня, спустя 12 лет, можно с уверенностью констатировать, что «Azercell», охватывающая 99% территории страны и обладающая более 70% рынка мобильной связи, выполнила свою миссию стать компанией, которой будет гордиться Азербайджан.

**«Azercell» - самая крупная компания в нефтегазовом секторе Азербайджана**

Компания «Azercell» начала деятельность в декабре 1996 года. К концу 1997 года количество абонентов компании превышало 20 тыс. человек, уже через 3 года ее услугами пользовались свыше 500 тыс. людей, в настоящее время количество абонентов «Azercell» превысило отметку 3 млн.

За все время работы в Азербайджане капиталовложения компании составили более 600 млн. долларов США. «Azercell Telekom» является одним из самых крупных налогоплательщиков Азербайджана. За период своей работы в Азербайджане, согласно данным Министерства налогов, предприятие выплатило в государственный бюджет республики порядка 400 млн. долларов США.

Доля компании на рынке мобильных телекоммуникаций Азербайджана на текущий момент составляет 70%. По индексу пенетрации, равному 46, Azercell занимает одну из ведущих позиций среди мобильных операторов стран СНГ.

Именно Azercell одной из первых в мире внедрила тарифный пакет на основе предоплаты (SimSim), и

первой в регионе получила сертификат международного качества ISO 9001-2000.

**Приватизация «Azercell Telekom» – крупнейшая в истории приватизации в Азербайджане**

Приватизирована государственная доля самого крупного оператора Азербайджана Совместного Предприятия «Azercell Telekom». Государственная доля, составляющая 35,7 процентов от уставного капитала компании, приватизирована компанией «Azertell Telekomunikasyon Yatırım Dış Ticaret A.Ş.» за 180 миллионов долларов США. 11 февраля подписан договор о купле-продаже между вышеупомянутой компанией и Государственным Комитетом по Управлению Государственным Имуществом.

Отметим, что ряд организаций, находящихся в подчинении Министерства Связи и Информационных Технологий, а также совместные предприятия, созданные с их участием, были объявлены открытыми для приватизации еще в 2001-ом году. Государственным Комитетом по Управлению Государственным Имуществом была создана комиссия по оценке государственной доли уставного капитала СП «Azercell Telekom». С целью консультации проведения процедуры приватизации и заключения соответствующих соглашений, к данной работе, наряду с

комиссией, привлечена международная консультирующая компания "Ernst and Young". Осуществив оценку государственной доли согласно международным нормам и стандартам, данная компания подготовила отчет. Именно согласно этому отчету, государственная доля СП "Azercell Telekom", составляющая 35,7 процентов, была определена стоимостью в 180 (сто восемьдесят) миллионов долларов США.

Согласно существующему законодательству, государственная доля компании в первую очередь предлагается другому основателю совместного предприятия – компании "Azertell Telekomunikasyon Yatirim Dış Ticaret A.Ş.". Данная компания согласилась приобрести эту долю. После проведенных переговоров и обсуждений был подготовлен договор о купле-продаже государственной доли компании. 11 февраля 2008-го года стороны подписали договор о купле-продаже. Документ подписан председателем Совета Правления компании «Azertell» Терро Кивисаари, членом Совета Правления Пиетари Кивикко и президентом "Azercell Telekom" А.Халим Атешем, со стороны же государства документ подписан заместителем председателя Государственного Комитета по Управлению Государственным Имуществом Рустамом Шахбазовым и заместителем министра Связи и Информационных Технологий Илтимасом Мамедовым.

На сегодняшний день "Azercell Telekom" является самым крупным мобильным оператором страны, предлагающим к услугам своих трех миллионов абонентов качественную связь. До приватизации СП "Azercell Telekom" принадлежало Министерству Связи и Информационных Технологий Азербайджана (35,7%) и компании Fintur Holdings BV (64,3%). В свою очередь, 58% компании Fintur Holdings BV принадлежит крупнейшему оператору сотовой связи Скандинавии "TeliaSonera", а 42% турецкому оператору "Turkcell".

В интервью местным СМИ президент компании Халим Атеш отметил, что никаких изменений в управлении компанией после продажи государственной доли в «Azercell» не ожидается. «Приватизация – это процесс, имеющий место среди акционеров. Это не имеет никакого отношения к ежедневному менеджменту. Представители

TeliaSonera будучи в Баку отметили, что не ожидают никаких изменений в стратегии компании, в планах по инвестициям, и пр. Как компания развивалась в течение 12 лет, так она и будет развиваться дальше», - подчеркнул г-н Х.Атеш.

### Внедрение передовых технологий залог успеха

С момента своего появления на телекоммуникационном рынке Азербайджана "Azercell" последовательно и планомерно внедряет в республике передовые технологии. В компании понимают, что азербайджанский народ далеко не консервативен и очень открыт к новшествам и потому представляет на рынок самые последние достижения и технологические новинки. Так, в прошлом году компания внедрила технологию CAMEL - возможность международного роуминга для абонентов SimSim, сервис MobilMail, возможность проверки почты посредством телефона, услугу DataKart – доступ в Интернет, и т.д.

В начале 2008 года "Azercell" предоставила к услугам своих абонентов еще один новый, не имеющий аналога в Азербайджане сервис под названием "MobilBank".

Этот сервис, наряду с экономией времени, даст возможность абонентам, даже будучи за пределами страны, получать ежедневно в течение 24 часов в сутки информацию относительно состояния банковских счетов, о последних банковских операциях, о перемещении (поступлении и переводе) имеющихся на счету средств, а также оплачивать непосредственно с телефонов в любое время суток счета за мобильные разговоры и за электроэнергию. Доступ в сервис "MobilBank" осуществляется посредством особого секретного шифра (PIN) (шифр определяется клиентом). С помощью сервиса "MobilBank" абонент, посредством принадлежащих ему банковских карт, сможет проводить банковские операции непосредственно со своего телефона. Информация о каждой операции, проведенной с помощью карт, будет поступать на телефон абонента в виде SMS. Отправка информации посредством SMS будет обеспечена Azercell. Сервисом "MobilBank" смогут пользоваться все абоненты компании, в частности абоненты Фактурной линии связи и Sim-Sim, владеющие плас-

тиковыми картами Международного Банка Азербайджана. Стоимость пользования сервисом "MobilBank" за каждый отправленный с номера 7112 SMS составляет для абонентов Фактурной линии связи 10 гяпик, а для абонентов Sim-Sim - 22 контура. Таким образом, к числу современных сервисов "Azercell", исчисляемых сотнями, прибавился еще один. Лидер рынка мобильной связи страны еще год назад благодаря услуге "Simurq" превратил мобильный телефон, являющийся средством связи, в средство личной информации, благодаря же внедрению сервиса "MobilBank", "Azercell" превратил мобильный телефон в платежное средство.

### «Azercell» готова представить в Азербайджане услуги третьего поколения - 3G

В конце 2005 года Azercell обратилась в Министерство Связи и Информационных Технологий Азербайджанской Республики для получения лицензии на частоту, на которой работает услуга 3G. Предоставление услуги 3G позволит Azercell внедрять новейшие форматы высокоскоростной передачи данных, т.е. широкополосного доступа. В их числе услуги видеотелефонии (видеосвязи, видеоконференции), голосовой передачи данных, интерактивной передачи данных и т.д. Фактически 3G подразумевает обеспечение мобильным оператором более высокой скорости передачи данных, благодаря чему абонент получает возможность передавать на расстояние и получать мультимедийные файлы, организовывать видеозвонки, просматривать фильмы. 3G предполагает слияние мобильной связи с другими технологиями, а именно радикальное обновление оборудования. Как следствие абоненту предлагается более расширенный спектр обслуживания, включая услуги высокоскоростной передачи информации, глобального роуминга и мультимедиа.

В настоящее время, идет работа над внедрением в Азербайджане этой услуги, а частности разрабатывается нормативно-правовая база. Для начала в законе "О связи" необходимо выделить пунктом общие принципы обслуживания по 3G, далее определить

порядок лицензирования деятельности. Также должны быть подготовлены нормативные и типовые документы, регулирующие деятельность в сфере услуг 3G, а именно технические условия, предъявляемые к мобильным операторам, желающим получить право на обслуживание своих абонентов по 3G. В одном из своих интервью Генеральный директор Azercell Халим Атеш, отмечает, что «сегодня мы опоздали с внедрением 3G технологии, так как президент Азербайджана господин Ильхам Алиев очень открыто заявлял, что Азербайджан должен быть технологическим центром региона по внедрению последних достижений. Нам всем нужно поддерживать эту стратегию президента и решить вопрос с частотами. Не только Azercell, но и весь азербайджанский народ. С грустью отмечу, что в данном вопросе момент упущен, и технология 3G уже представлена в Грузии. Если в Грузии это сделано, то отсутствие этой технологии в Азербайджане – большой минус для нас всех». По словам г-на Х.Атеша, вся необходимая работа Azercell проведена, и как только будет получена лицензия на использование частоты, компания готова начать работу в этом направлении.

#### Azercell с гордостью представляет Азербайджан в мире

11-14 февраля Azercell приняла участие во Всемирном Конгрессе GSMA, состоявшемся в испанском городе Барселона. Отметим, что Всемирный Конгресс GSMA – это ежегодная традиционная конференция и выставка, посвященная беспроводной связи. На этом мероприятии определяется будущее промышленности, и создаются деловые отношения. В рамках конгресса Ассоциацией GSM (GSMA) был организован саммит по лидерству GSMA, Форум, посвященный новейшим достижениям Мобильной промышленности, церемония вручения премии "Mobile Innovation Global", а также ряд других семинаров и форумов. Azercell стала единственной компанией, представляющей Азербайджан на Всемирном

Конгрессе GSMA. На конгрессе приняло участие руководство компании "Azercell" во главе с ее генеральным директором А.Халим Атешем. Azercell второй раз принял участие на грандиозной выставке мира в области мобильной промышленности, на Всемирном Конгрессе GSMA руководство компании проинформировало участников конгресса о развитии рынка, его деятельности, т.е. Азербайджана, не только в экономическом смысле, но также и в политическом и общественном отношении. Участие Azercell на такого рода мероприятиях помогает компании оставаться верной своим традициям внедрения в Азербайджан новейших технологий в рамках стратегии «Азербайджан и азербайджанцы достойны наилучшего». Будучи передовой компанией региона, Azercell, ознакомившись на конгрессе с новыми технологиями, намерена использовать приобретенную информацию и знания для предоставления своим абонентам высококачественных услуг.

Отметим, что на Всемирный Конгресс GSMA, отметивший в этом году свое 24-летие, были приглашены 9 000 представителей, аудитория же участников мероприятия насчитывала более 60 тысяч человек. Каждый год на этом международном мероприятии выставляют свою продукцию более тысячи компаний, функционирующих в области промышленности беспроводной связи. Для того, чтобы представить себе масштабы этого мероприятия добавим, что выставка размещается в 8 залах площадью 295.00 кв.м. Здесь были продемонстрированы 1400 экспонатов, выступили 250 человек. Мероприятие освещалось 2300-ами представителями медиа-структур, в том числе азербайджанскими журналистами, командированными в Барселону при поддержке "Azercell".

Компания с гордостью представила на этой выставке Азербайджан, будучи единственной компанией выступающей на этом мероприятии мировых лидеров. Флаг Азербайджана гордо развевался по всему миру и

азербайджанский флаг в Барселоне поднял Azercell.

#### "Azercell" – эта ценность, которая объединяет нас

Недавно были объявлены результаты организованного СП «Azercell Telekom» конкурса статей на тему «Bizi birləşdirən dəyər» («Объединяющие нас ценности»), державшего журналистов все второе полугодие прошедшего года в напряжении. Победители конкурса, проводимого по 4-м номинациям – «наилучший репортаж», «наилучшая публицистическая статья», «наилучшее журналистское расследование», «наилучшая фотоиллюстрация» которые были посвящены теме «Bizi Birləşdirən Dəyər» были награждены. Журналистам, занявшим первые места по каждой номинации, были вручены ноутбуки с DATA-картой, вторые места – настольные компьютеры, третьи места – мобильные телефоны, поддерживающие 3G технологии. Однако, как и всякий раз, «Azercell Telekom» ввел новизну. Так, по инициативе руководства "Azercell", была оценена работа всех участвующих в конкурсе журналистов и им были вручены цифровой диктофон и другие ценные призы.

Выступая на церемонии награждения, генеральный директор СП «Azercell Telekom» Халим Атеш, отметил что у "Azercell" прекрасные взаимоотношения с медиа-представителями. По его словам, и "Azercell" и Средства Массовой Информации работают ради одной цели: «Вы предоставляете людям информацию, мы же, помогаем вам, создавая удобства в вашей работе. Мы стараемся, чтобы люди без труда могли приобретать необходимую им информацию. В этом смысле пресса и "Azercell" дополняют друг друга. Мы сильны лишь в том случае, если совместно растем и развиваемся».

Отметим, что корпоративный бренд «Bizi Birləşdirən Dəyər» был представлен общественности в 2007 году. И вся деятельность компании на протяжении 12 лет демонстрирует, что это не просто слоган, это девиз, который отображает тот уровень, который Azercell достиг, благодаря упорному труду. На сегодняшний день "Azercell" является платформой, которая объединяет весь народ, и в радостные, и грустные моменты жизни. Компания

настолько плотно вошла в жизнь всего народа и каждого из нас, что никто из нас сегодня не представляет себе жизни без нее. "Azercell" – эта ценность, которая объединяет азербайджанский народ.

#### **Azercell придает важное значение благотворительской деятельности**

Со дня своего образования, лидер телекоммуникационного пространства в Азербайджане Azercell, чувствуя социальную ответственность перед обществом, всегда держит в центре своего внимания насущные проблемы малоимущих слоев общества.

За период своей работы компания направила миллионы долларов США на различные социальные и благотворительные проекты. Это – забота о детях, помощь беженцам и вынужденным переселенцам, поддержка медицины, культуры, искусства, спорта, окружающей среды и т.д.

#### Забота о детях

Поддерживая дружеские отношения с детьми, "Azercell" регулярно организует праздничные концерты для детей малоимущих семей, детям беженцев и вынужденных переселенцев. Руководство компании регулярно посещает детские дома, школы – интернаты и обеспечивают детей школьными принадлежностями. Компания "Azercell" оказывает финансовое обеспечение медицинской помощи и хирургических операций учащимся интернатов. "Azercell" оплачивает все расходы "Дом – Убежище" для беспризорных детей, нуждающихся в горячей еде, в чистой одежде и в уютной постели, инициатором которого выступило благотворительное общество "Ümid Yeri". Компания оказывает моральную и материальную помощь возвращению свыше 800 детей в нормальную жизнь. Помимо того, при поддержке "Azercell" ежегодно проводится Международный Фестиваль Художественного творчества «Дан Улдузу», в котором принимают участие сироты, а также дети, обделенные родительской заботой. Azercell организовала конкурс стихов и рассказов "DE! - Dildan-dile, Eldan-ela". Также компания организовала в приморском национальном парке на асфальте конкурс "СӨК!", посвященный всемирному дню защиты детей. Azercell

была удостоена премии «Лучшая Благотворительная Компания года», учрежденной Альянсом НПО по Правам Детей.

#### Забота о беженцах и вынужденных переселенцах

В общественно – социальных проектах компании "Azercell Telekom" оказание помощи беженцам и вынужденным переселенцам занимает особое место. Только за последние два года компания оказала финансовую помощь людям, потерявшим родные земли, дома, в размере свыше 1 миллиона долларов США.

#### Поддержка медицины

"Azercell" продолжает поддержку различных сферам медицины республики, регулярно помогает Онкологическому Научному Центру Министерства Здравоохранения и спонсирует специалистов Онкологического Научного Центра для их участия на тренингах в зарубежных странах.

#### Поддержка культуры и искусства

Azercell оказывает большую поддержку культуре и искусству Азербайджана. Так, при поддержке компании состоялись выставки известных азербайджанских художников Эльбея Рзакулиева, Ваджихи Самедовой и Лятифа Фейзуллаева, был организован концерт в честь 120 – летия рождения выдающегося композитора У. Гаджибекова. Последние творческие вечера ныне покойных народных артистов Мирзы Бабаева и Насибы Зейнаповой были проведены при поддержке компании "Azercell". При организационной поддержке Azercell в Баку состоялся "Бакинский Джазовый Фестиваль". Компания оказывает поддержку возрождению в республике искусства кино, оказывая поддержку молодым кинематографистам. На счету у компании десятки проектов в различных сферах культуры и искусства.

#### Забота о спорте

Azercell была телекоммуникационным спонсором Азербайджанской Национальной Олимпийской команды во время XXVIII Летних Олимпийских Игр, прошедших в 2004 году в Афинах. Компания обеспечила спортсменам современными телефонами и услугами международной связи, организова-

ла для них банкет и провела концертные программы

Кроме этого, компания обеспечила организационную поддержку на Чемпионате Мира по Художественной Гимнастике, проведенного в Баку. Azercell спонсировала I шахматный турнир за Президентский Кубок.

#### Забота об окружающей среде

Azercell выделила средства на обновление и перестройку Национального Приморского Парка. Также компания взяла на себя расходы по обновлению парков и площадей в Мингечевире, Шамахе, Кубе и Ленкоране. Azercell обнародовала отчет, посвященный деятельности сети компании под названием "Оценка воздействия на окружающую среду и социально – экономическую сферу". Azercell продолжает свою деятельность в сфере благотворительности. В компании считают, что огромную роль в формировании достойного имиджа и авторитета передовых компаний играет чувство их социальной ответственности, а именно: какое внимание они уделяют социальным аспектам самых различных сфер жизни общества – спорту, медицине, образованию, культуре, искусству, экономике, экологии и т.д.

2008 год только начался. Но, несмотря на это Azercell уже успела представить рынку новый продукт – MobilBank, расширяет роуминговую услугу GPRS/MMS, также объявила о начале кампании «Bahar 2008». И это только начало. В этом году ожидается начало реализации в Азербайджане внедрения услуг «третьего поколения» - 3G и как уже было отмечено, Azercell готова предоставлять своим абонентам новейшие технологические новинки. Количество абонентов компании, которое растет с каждым годом чуть ли не на миллион, и в этом году продолжает стремительно расти. И хотя в условиях усилившейся конкуренции на телекоммуникационном рынке страны, вырасти и за 2008 год на миллион абонентов не легкая задача, исходя из предыдущего опыта, можно уверенно сказать, что к концу года количество абонентов Azercell достигнет 4 млн. абонентов. Потому, что Azercell стало неотъемлемой частью нашего общества, она перевоплотилась в ценность для народа с одной стороны, с другой – компания сама вкладывает душу в свою работу и обеспечивает своих абонентов высоким качеством мобильной связи.



# MKT ISTEHSALAT-KOMMERSIYA LTD: SKY IS THE LIMIT

*Company aims at promoting the fabric industry in Azerbaijan*

**T**he day when a man started using fibrous plants is one of the yore, and Azerbaijan is one of a few countries where people have been making yarn of cotton fiber for millennia. In early 1900s, when oil industry was booming across Azerbaijan, a term 'black gold' came to life. Upon few decades, in Soviet Azerbaijan the term 'white gold', a synonym for cotton, was put in use as well. That was a period of booming cotton-growing across the republic, when 1MT of cotton per annum was collected. This 'harvest' was processed right within the republic at a dozen of running cotton plants and factories. However, when the Soviet Union broke up, agriculture slid into a merciless crisis. One could say the cotton-growing in Azerbaijan was on the brink of total failure.

Upon electing Heydar Aliyev President of Azerbaijan in 1993, his reforms caused economy to revive. Heydar Aliyev fully realized that Azerbaijan is both agrarian and industrial country and so he claimed agriculture be a priority sphere of development alongside industry. Land was given to farmers and all conditions created to develop their farms. Such care brought good results and the agriculture started growing up. The cotton growing was experiencing an upturn as well. In 1997 gin plants of the republic were opened for privatization. One of active participants of this process was MKT Istehsalat Kommersiya Ltd that purchased a control stock in a few cotton refining plants.



### A thorny path to success

However, MKT Istehsalat-Kommersiya Ltd has travelled a thorny path to preserve cotton-growing as one of agricultural industries and revive the fame of Azerbaijan's 'white gold'. Azerbaijani farmers used to show no interest in cotton-growing, one of the most labor and finance-intensive industries of agriculture associated with high agorisks.

Assessing the situation correctly, the company decided to support farmers and thus stimulate cotton crops. MKT Istehsalat-Kommersiya Ltd impelmented setting up direct contracts with raw cotton producers. Signing provisional agreements with farmers, it reimburses cotton growing expenses. It also arranges cotton sowing, providing cotton seed, fertilizers, chemicals and so; too, farmers are granted funds to buy fuel, machine-operators paid salaries during cotton field amelioration. Delivered to sites is also agricultural technique that is leased to farmers; or the company is performing tilling operations at an individual famer's site using this technique.

In exchange the company acquires the exclusive right to purchase raw

cotton from these farmers, and advance payment amount is subtracted from the total production cost. Thus, farmers get required source materials to produce raw cotton and the company gets a reliable supply source.

And this worked. Currently, an average of 15,000 contracts is being setup in 15 out of 20 cotton-growing rayons across the country.

Nevertheless, not each year the company's expenses could be repaid. Weather caprices sometimes make farmers resow their fields, thus cutting down their revenues and revenues of the company as well. In MKT Istehsalat-Kommersiya Ltd's stead any foreign comapny would have quit, as it was observed in otehr fields of economy, where companies froze their projects after the firts failure. Against all odds patriotism, selflessness and strong desire to revive cotton-growing in Azerbaijan just warmed up the eagerness and striving of MKT Istehsalat-Kommersiya Ltd's management. It seems National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev was right when staking on Azerbaijani company in reviving cotton-growing in the republic.

Over a short period of time MKT Istehsalat Kommersiya Ltd managed to



create an efficient agrarian industrial facility with coverage of all cotton growing development aspects. The company is mainly engaged in growing, utilization, processing of raw cotton, production of cotton fiber, cotton yarn of various sizes and cotton oil. This, in our opinion, is one of its greatest achievements. Owing to its well-thought strategy, MKT İstehsalat Kommersiya Ltd is a self-sustaining entity that managed to bring the whole process, from growing through to finished production sale, in a chain.

In view of strong competition in the international market, MKT İstehsalat-Kommersiya Ltd paid required attention to increasing production quality. With this purpose delivered to the country were 7 new high-yield, drought- and disease-resistant sorts of cotton, of which 5 proved themselves in the conditions of Azerbaijan. Too, outdated and energy-consuming Soviet equipment has been replaced with state-of-the-art devices. As a result of implementing new sorts of cotton and up-to-date technology, the harvests jumped considerably. The ultimate goal was to make Azerbaijani cotton be in demand in the international markets.

Over several years MKT İstehsalat-Kommersiya has constantly extending the range of its activities through a row of serious investment projects across Azerbaijan. In 2003, MKT İstehsalat-Kommersiya was elected an associate member of the International Cotton Association Ltd.

Today MKT İstehsalat-Kommersiya Ltd is an influencing company in Azerbaijan and the Caspian region and Central Asia alike. Its production satisfies the requirements of the International Cotton Association Ltd and stands any competition with success.

#### From crude supplier to finished production exporter

In 2007 MKT İstehsalat Kommersiya Ltd built a new oil and fat plant in Alibayramli. Installed at the plant was the state-of-the-art equipment designed and produced in Turkey at MKT İstehsalat Kommersiya's request.

Launched at the plant were two trains: lint train and refined cotton oil train. This plant will enable to modernize cotton refining process to obtain cotton oil, lint and cotton down. In the future this oil will be packaged for retail sale. Alongside expanding production, MKT İstehsalat Kommersiya Ltd is also taking care of environment. With this purpose special equipment, the so-called cyclone dust collectors, has been installed at Alibayramli Plant to remove lint dust.

Invested in plant construction and upgrade was already 6,130,278 manat. The plant capacity is 1 ton of oil per hour. This plant employs 202 people.

Thus, one can say MKT İstehsalat

Kommersiya Ltd is one of leading companies outside oil sector and contributes to regional development. The company worked hard to pave its way to success but from the very day of establishment its team has managed to retain leadership in the national market. Established on a solid basis, the company is committed to the all-sided modernization strategy announced proclaimed by President of the Republic of Azerbaijan İlham Aliyev. These two cornerstones of development, solid basis and modernization, will enable MKT İstehsalat Kommersiya Ltd, which already wrote its name in the modern economic history of Azerbaijan, to make its strategic plans come true with success.

On December 24, 2007 Alibayramli Oil and Fat Plant opening ceremony was held with participation of HE President of the Republic of Azerbaijan İlham Aliyev. Head of state familiarized with production process and highly appraised the work done. President Aliyev said the country needs such facilities, adding the business in the republic is developing sustainably and the government will keep on supporting private sector in Azerbaijan.

MKT İstehsalat Kommersiya Ltd's new Spinning Factory was opened February 8, 2008, also with participation of President of the Republic of Azerbaijan İlham Aliyev, which is another evidence of government's attention to this field.

Unmatched in Azerbaijan, spinning factory is provided with the state-of-the-art equipment from RIETER of Switzerland (made in 2006) with capacity 7kT of cotton fiber per annum. Invested in factory construction was 14.291M manat.

The factory meets all modern process standards. Currently it produces knitting yarn and weaved yarn (size NE20 and





NE30). The factory capacity enables it to produce yarn using open end technology. Finished production is packaged and exported, mainly to Russia. In quality control purposes, the factory features a lab provided with USTER's equipment.

Installed at the factory was yarn conditioning system from XORELLA of Switzerland to dry and stabilize yarn twisting.

Baku Spinning Factory is contributing in employment across the country by employing 129 people. With increasing production additional workforce will be involved.

On February 8, a new event took place in MKT İstehsalat Kommersiya Ltd's life, opening of the office and hotel complex at 95 H.Aliyev Avenue.

The 14,161 sq m complex includes two buildings, 9-story business center and 3-story hotel. Invested in construction and utilities of the complex was 11.5M manat. 8,600 sq m business center is purposed for rent.

Junior Suite level hotel features 16 rooms, 170 people-strong conference halls

for meetings, conferences, presentations, entertainment events, video movies viewing (3D sound system installed). The conference hall is provided with a state-of-the-art sound system, projector and synchronized interpretation system. Too, the hotel features 2 restaurants, for 120 and 80 places, sushi-bar with Wi-Fi access, a gym and a billiard room. The 3-story 5,129 sq m hotel complex employs 120 people and it is equipped with centralized climate control and fire safety systems.

Generally, one can just hail MKT's success and wish it a good run for its success is also an indicator of successful economic policy of rapidly developing Azerbaijan.

Today, MKT İstehsalat-Kommersiya Ltd is one of few and the only company in its sector of Azerbaijani market with shares placed in European security market. The company's success enables it to perform sponsorships and support sports across Azerbaijan. For example, in Imishli Rayon a stadium was overhauled and reconstructed to meet international standards. This 8500-people stadium

was named after National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev.

Thus, one could say last years MKT İstehsalat-Kommersiya was transforming steadily. If previously it worked rather with agrarian sector, now it is a multi-profile production entity that step by step brings its strategic plans to life. Its plans for the future include progressing textile industry in Azerbaijan and building new sky-scraping office and hotel complexes.





# ООО «МКТ İSTEHSALAT-KOMMERSIYA» ПОКОРЯЕТ НОВЫЕ РУБЕЖИ

Компания ставит своей целью развить в Азербайджане текстильную промышленность

**И**спользование человеком волокнистых растений берет свое начало в глубокой древности, и Азербайджан является одной из немногих стран, где издревле изготавливается пряжа из волокна хлопчатника. В начале прошлого столетия во времена нефтяного бума в Азербайджане в обиход вошло выражение «черное золото». Десятилетиями позже, в период советской власти в Азербайджане в обиход вошло также выражение «белое золото» - так называли в Азербайджане хлопок. Это был период бурного развития в республике хлопководства, когда собиралось до 1 млн. тон хлопка в год. Собранный урожай перерабатывался в самой же республике на действующих более десятка хлопковых заводах. Однако с развалом советского союза, в сельском хозяйстве, в частности в хлопководстве, наступил сильнейший кризис. Хлопководство в Азербайджане, можно сказать, дожидало свои последние дни. После избрания в 1993 году президентом Азербайджана Гейдара Алиева, в результате проведенных реформ началось возрождение экономики. Гейдар Алиев прекрасно понимал, что Азербайджан - аграрно-промышленная страна и потому, наряду с промышленностью объявил приоритетной сферой развития и сельское хозяйство. Земля была отдана в распоряжение крестьян, были созданы условия для развития фермерских хозяйств. Положительные результаты последовали немедленно, и в сельском хозяйстве начался рост. Подъем стал наблюдаться и в хлопководстве. В 1997 г. хлопкоочистительные заводы Республики были объявлены открытыми для приватизации. Одним из активных участников этого процесса стала Производственно-Коммерческая Фирма «МКТ», которая приобрела контрольный пакет акций ряда хлопкоочистительных заводов.



### Тернистый путь к успеху

Однако путь ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» к сохранению хлопководства, как одной из форм сельскохозяйственного культур и возродить былую славу азербайджанского «белого золота», был не легким. Интерес к выращиванию хлопка у азербайджанских фермеров отсутствовал, поскольку хлопководство является одним из самых трудоемких и финансово-трудоемких отраслей сельского хозяйства, к тому же агрориски этой отрасли слишком высоки.

Компания, правильно оценив ситуацию, решила оказывать поддержку фермерам и тем самым стимулировать посевы хлопка. ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» начало применение опыта заключения непосредственных договоров с фермерами-производителями хлопка-сырца. Заключая предварительные договора с фермерами, компания финансирует затраты по выращиванию хлопка. Компания организует посев хлопка, обеспечивая фермеров семенами для посева, удобрениями, химикатами, фермерам выдаются материальные средства для покупки горючего, выплачиваются заработные платы механизаторам при орошении хлопковых полей. На места также привозится сельскохозяйственная техника, которая сдается в аренду фермерам или компания производит пахотные работы

на участке этого фермера с помощью данной техники.

Взамен компания получает эксклюзивное право на закупку хлопка-сырца у этих фермеров, а сумма аванса вычитается из общей суммы продукции. Таким образом, фермеры получали необходимые исходные материалы для производства хлопка, а компания получала надежный источник сырья.

И это сработало! В настоящее время в 15 районах Республики из 20, производящих хлопок-сырец заключается в среднем до 15.000 договоров.

Тем не менее, не каждый год расходы компании окупались. Капризы природы порой заставляют фермеров вторично засеивать поля, что в дальнейшем приводит как к уменьшению доходов фермеров, так и убыткам для компании. На месте ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya», любая иностранная компания, давно законсервировала бы свою деятельность, как это наблюдалось в некоторых других отраслях экономики, когда компании, потерпев первую неудачу, замораживали свои проекты. Однако, патриотизм, самоотверженность и желание возродить в Азербайджане хлопководство ни на минуту не остужали пыла и стремлений руководства ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya». Видимо, на национальные



чувства и сделал ставку общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев, когда возложил задачу возрождения в республике хлопководства на азербайджанскую компанию.

Благодаря старательной работе сотрудников компании за короткое время ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» удалось создать эффективный аграрно-промышленный комплекс, включающий практически все необходимые для развития хлопководства направления. Основным видом деятельности компании является выращивание, заготовка, переработка хлопка сырца, производство хлопчатобумажной пряжи различных номеров и хлопкового масла. Это, на наш взгляд, является одним из самых больших достижений. Благодаря продуманной стратегии ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» является самодостаточным предприятием, которое смогло объединить в одну цепь весь процесс – начиная от выращивания и заканчивая сбытом готовой продукции.

Ввиду сильной конкуренции на международном рынке ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» отдавало должное внимание повышению качества продукции. С этой целью в страну были завезены 7 новых высокоурожайных, засухо- и болезнеустойчивых сортов хлопка, 5

из которых оправдали себя в условиях Азербайджана. Помимо того, была проведена замена устаревшей и энергоемкой советской технологии современным оборудованием. В результате внедрения новых сортов хлопка и современных технологий стала возрастать урожайность культуры. Цель заключалась в том, чтобы азербайджанский хлопок лучше котировался на международных рынках.

В течение нескольких лет ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» беспрерывно расширяло собственную деятельность серьезными инвестиционными проектами в Азербайджане. В 2003 году ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» было избрано ассоциативным членом Международной хлопковой Ассоциации.

На сегодняшний день, ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» авторитетная компания не только в Азербайджане, но и во всем Каспийском регионе и Средней Азии. Продукция компании соответствует требованиям Международной хлопковой Ассоциации и уверенно выдерживает конкуренцию.

#### ***Трансформация от поставщика сырья в экспортера готовой продукции***

В 2007 году ООО «МКТ İstehsalat Kommersiya» построило и ввело в строй в г. Али-Байрамлы новый масложи-

рой комбинат. На предприятии установлено совершенно новое оборудование, спроектированное по заказу ООО «МКТ İstehsalat Kommersiya» в Турции.

На комбинате пущены в эксплуатацию две линии: линтерная и линия по производству рафинированного хлопкового масла. В будущем планируется организовать расфасовку масла для розничной продажи. Наряду с наращиванием производства, ООО «МКТ İstehsalat Kommersiya» также заботится и об окружающей среде. С этой целью на Али-Байрамлинском комбинате установлено специальное оборудование, так называемые циклоны, для очистки линтерной пыли.

На строительство и оборудование завода было инвестировано 6 130 278 манат. Мощность завода составляет 1 тонна масла в час. Открытие этого предприятия позволило обеспечить работой 202 человека.

Таким образом, можно констатировать, что ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» является одним из ведущих предприятий нефтяного сектора и вносит свой вклад в региональное развитие. Путь к успеху у компании был нелегким, однако коллективу предприятия с самого его создания удается сохранять лидерство компании на отечественном рынке. Компания имеет прочную основу, и в своей деятельности придерживается объявленной главой Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым стратегии всесторонней модернизации. Эти два важных столпа развития – прочная основа и модернизация позволяют ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya», которая уже вписала свое имя в новейшую экономическую историю Азербайджанской республики, успешно реализовать свои стратегические планы.

24 декабря 2007 г. состоялось торжественное открытие Масложирового завода в г. Али-Байрамлы при участии Президента Азербайджанской Республики господина Ильхама Алиева. Глава государства, ознакомившись с процессом производства, высоко оценил проделанную работу. Президент Ильхам Алиев отметил, что стране необходимы такого рода предприятия и подчеркнул, что предпринимательство в республике стабильно развивается, государство и впредь будет оказывать внимание развитию частного сектора в Азербайджане.

Открытие очередного нового предприятия ООО «МКТ İstehsalat-Kommersiya» - хлопкопрядильной фабрики состоялось в Баку 8 февраля 2008 года. Церемония открытия также состоялась при участии главы Азербайджанского государства Ильхама Алиева, что еще раз подтверждает важное значение, которое государство придает этой отрасли.



Не имеющая аналогов в Азербайджане хлопкопрядильная фабрика оборудована современной технологией швейцарской фирмы RIETER, (производство 2006 года) производственная мощность которой позволяет производить пряжу из 7 тыс. тон хлопка волокна в год. Общие инвестиции в прядильную фабрику по производству хлопковой пряжи составили 14 миллионов 291 тыс. манатов.

Фабрика отвечает новейшим технологическим стандартам. В настоящее время здесь производится пряжа трико и ткацкая пряжа под номерами NE20 и NE30. Производимая хлопковая пряжа изготавливается по технологии «open end». Готовая продукция упаковывается и экспортируется в основном в Россию. С целью контроля качества производимой продукции на фабрике действует лаборатория, оснащенная оборудованием швейцарской фирмы USTER.

На фабрике установлена система кондиционирования пряжи швейцарской фирмы XORELLA для высушивания и стабилизации крутки пряжи.

Бакинская прядильная фабрика вносит вклад в развитие занятости в стране. В настоящее время на фабрике трудятся 129 работников. С увеличением производства планируется привлечение дополнительной рабочей силы.

8 февраля в жизни ООО «MKT İstehsalat-Kommersiya» произошло еще одно важное событие – это открытие офисно-гостиничного комплекса, расположенного на проспекте Г.Алиева 95 и принадлежа-

щего ООО «MKT İstehsalat-Kommersiya».

Комплекс состоит из двух корпусов; 9-ти этажного бизнес-центра и 3-х этажного гостиничного комплекса. Общая площадь комплекса составляет 14 161 кв. м. На строительство и техническое обеспечение комплекса было инвестировано 11,5 миллионов манат. Территория бизнес центра составляет 8600 кв.м. и предназначена для сдачи компаниям арендаторам.

Гостиничный комплекс состоит из 16-ти гостиничных номеров, оборудованных на уровне Junior Suite, конференц-зала на 170 мест для проведения совещаний, конференций, презентаций, развлекательных мероприятий, а также просмотра видео и кино фильмов с объемным звуком при поддержке современных форматов звукового сопровождения. Конференц-зал оснащен современной акустической системой, проектором и системой синхронного перевода. Также в гостиничном комплексе расположены 2 ресторана на 120 и 80 мест, суши-бар, оборудованный беспроводной Интернет системой, тренажерный зал и бильярдный салон. Общая площадь 3-х этажного гостиничного корпуса составляет 5129 кв.м. Комплекс будет обслуживаться 120 сотрудниками. Весь комплекс оборудован централизованной системой климат контроля и системой противопожарной безопасности.

В целом, успехи ООО «MKT İstehsalat-Kommersiya» можно только приветс-

товать и пожелать компании дальнейшего роста. Ведь успехи этой компании – это также и показатель успешности экономической политики динамично развивающегося Азербайджана.

На сегодняшний день ООО «MKT İstehsalat-Kommersiya» одна из немногих и единственная в своей сфере азербайджанская компания, акции которой выставлены на продажу на европейском рынке ценных бумаг. Успехи компании позволяют ей претворять в жизнь спонсорскую деятельность, оказывать поддержку развитию спорта в Азербайджане. Так, в Имишлинском районе республики был основательно отремонтирован и реконструирован футбольный стадион, который сейчас полностью соответствует международным стандартам. Стадион, рассчитанный на 8500 человек, носит имя общенационального лидера Азербайджанской республики Гейдара Алиева.

Таким образом, можно констатировать, что за последние годы произошла постепенная трансформация ООО «MKT İstehsalat-Kommersiya». Если раньше компания больше относилась к аграрному сектору, то сегодня она многопрофильная производственная компания, которая шаг за шагом претворяет в жизнь свои стратегические планы. Перспективные планы компании – это развитие в Азербайджане текстильной промышленности и строительство в Баку новых бизнес-центров и офисно-гостиничных комплексов.



# WIDERANGE OF CONSTRUCTION SERVICES FROM ANT INSHAAT

*CaspianEnergy (CE): Mr. Ibrahimov, how successful was the elapsed year regarding the results of the company's activity? What projects is ANT Inshaat implementing now?*

**Azad Ibrahimov, Chairman of the Board, ANT Inshaat:** Our republic is developing rapidly. One may witness successful progress steps in various sectors of economy. There is much work for those who can work in compliance with international standards and requirements and has a requisite technical potential. Though our company is enjoying high growth rates, we are not going to rest on laurels and always target new heights for the future well-being of the company along with the well-being of each individual and the entire republic. There is still much to be done to make the construction sector develop.

In general, the year was successful. We commissioned the branch building of the Azerbaijan State Economic University on Hasan Aliyev Avenue. Following the appraisal of President of Azerbaijan Ilham Aliyev who took part in the opening ceremony in autumn 2007, all construction works were executed on the top level.

Alongside our company went on constructing residence buildings. Thus, we are now constructing a residence building in Sulu-Tapa settlement. The 12-block building in Yeni Yasamal settlement is

virtually over; fit-out works, installation of services and other infrastructure are now approaching completion. Facade works of the seventeen-storeyed residential structure located on Matbuat Avenue are now approaching completion, too. We have launched construction of a new building there. We are accomplishing assembling of the seventeen-storeyed residence building in Gutgashenly Street.

We take part in various tenders and address small projects as carefully as large-scale construction. Regardless of the project value, our company follows a responsible approach towards any construction works, which enables to provide our team with necessary volume of works and simultaneously expand the scope of our activity.

At the moment we are accomplishing construction of a car market with a complicated relief in Yeni Yasamal settlement near Ganly Gel.

When we started our activities, we were constructing residence buildings, and now we mostly perform customized work as the time has come to understand and perform this kind of projects. Right away we are completing construction of a customized 12-storeyed building on Yusif Mammadaliyev Street.

Alongside we successfully performed difficult works on demolishing Inturist building strictly observing safety rules. I would

like to say these works strongly differ from construction and we executed this work on the top level.

At the same time, we are implementing

construction works in different corners of Azerbaijan to execute the State Programme on Social-Economic Development of Regions. We are constructing wedding halls in Salyan and Siyazan and villas complex in Khyzy.

*CE: What opportunities does ANT Inshaat's technical potential open up to extend construction services provided?*

**Azad Ibrahimov:** We started proceeding with manufacturing re-equipment and thus provide high level of services. We have purchased a fully computerized mobile concrete plant of 35 m<sup>3</sup>/hr capacity from German manufacturers and constructed a stationary concrete plant of 60 m<sup>3</sup>/hr capacity in Khyrdalan settlement. 30% of this capacity is used to meet company's needs, while the rest of potential is open for free sales. At the moment these plants with automated control system are considered to be one of the most advanced in Europe and the best in Baku.

Apart from these, we have purchased concrete mixers on Mercedes chassis, some earthmovers, in particular nannies, wheel excavators, other small-size vehicles and different dump-trucks to facilitate construction works.

Thus, we proceed with equipping our Company with state-of-the-art equipment and updating the equipment stock by purchasing new cranes. All we are purchasing are only new models and turning down used equipment.

Under tough competition, we face a big necessity to conduct re-equipment. Purchasing new equipment we, very often, overtake or meet demands of the time, which helps to extend our activity in the construction sector.

We have won the tender from the Ministry of Justice of the Republic of Azerbaijan and are now implementing



ing a large-scale construction in Zabrat settlement. This is a very complicated project, so sometimes we have to work under severe weather conditions.

Alongside we get many orders from our customers on manufacture of furniture. In this connection we purchased up-to-date equipment from Italy to manufacture comfortable furniture and do not rest on laurels. At the moment we manufacture various office and kitchen furniture and opened a new furniture shop in Matbuat Avenue jointly with a Turkish company. Furniture of classical design is partially produced in Baku and partially supplied from Turkey. This is high-quality and expensive furniture of wood.

Too, we have completed the plastic and aluminum window producing shop. Now we are manufacturing PVC and aluminum windows and doors, both stained-glass and insulating systems.

We have virtually completed the construction of the shop producing AliCabond facing material for the front part of the buildings. The recently formed group of company specialists has accom-

plished facade works in the Hand Games Palace.

**CE: How do you address quality of construction works and safety of erected buildings?**

**Azad Ibrahimov:** Quality and safety issues have always been a high priority for us. We have obtained ISO 9001:2000 Quality Management Standard and ISO 18000 Health and Safety Management System. We have always taken care of safety-related matters, provided employees with work wears. To date we have toughened our safety rules. Previously only one employee supervised over labour protection, whereas to date we have a group of employees to deal with the same issue. We regularly arrange trainings and seminars for workers and foremen.

As regards the quality of construction, I would like to say last inspections proved our margin of concrete safety to be higher vs those indicated in project designs.

**CE: What are ANT Inshaat's near-term objectives?**

**Azad Ibrahimov:** We mainly specialise in the construction sector and have many plans for future. Now we are going to proceed with our own manufacturing of facing materials for facades. Alongside we target to set up a full range of furniture construction in Azerbaijan. So, we intend to improve our present activities and raise quality of works provided.

**CE: Does the company plan to expand the range of services offered to end consumers or customers?**

**Azad Ibrahimov:** Our target for now is a key-in-the-door construction from scratch. Now construction companies in Azerbaijan erect buildings, while customers repair purchased flats. This is

an interesting area. The experience of the previous years showed players of the construction markets purchase flats, make it repaired and then sell at a favorable price. We are going to settle all problems of our customers and worked out relevant projects. Customers lose much time and funds when repairing their flats, very often they meet unfair workmen, purchase low-quality materials and envisage many other problems. In turn, we will offer key-in-the-door furnished flats and thus meet all wishes of customers. We are going to offer repair of various class, from average to VIP.

To proceed with this we first employed required personnel. Afterwards, we commenced implementation of the second task to purchase all necessary equipment. For example, we performed a turnkey construction of hotel part of Olympic complex in Gazah District, started from the foundation and finished with furniture and crockery for restaurant, thus providing a complete service. We are happy that we can do a hotel business as well. Due to this we send our specialists to various countries to learn the up-to-date technologies.

Now we are capable to construct a key-in-the-door building of any kind from scratch.

**CE: What are new projects of ANT Inshaat?**

**Azad Ibrahimov:** Today construction companies are not allowed building a concrete framework over 39 meters and 12 storeys. As regards construction of metalware buildings, it is not expedient now. In the future, however, such buildings will be erected in Azerbaijan. At present we are going to shift to solid-cast construction and erect 23-storeyed buildings. Relevant works are now underway.





# «АНТ ИНШААТ» - ПОЛНЫЙ ЦИКЛ СТРОИТЕЛЬСТВА



**Caspian Energy (CE):** *Господин Ибрагимов, если подвести итоги минувшего года, насколько успешным для компании был минувший год? Какие проекты реализует компания «АНТ Иншаат»?*

**Председатель правления «АНТ Иншаат» Азад Ибрагимов:** Наша республика развивается высокими темпами, наблюдаются успешные шаги развития в различных секторах экономики, работы много, но для тех, кто умеет работать в соответствии с международными стандартами и требованиями и имеет технические возможности. Несмотря на высокие темпы развития нашей компании, мы не собираемся останавливаться на достигнутом уровне, и мы всегда смотрим вперед во имя процветания нашей компании, вместе с которой процветает и каждая индивидум, процветает и республика. Предстоит еще многое сделать для развития строительного сектора.

В целом, год для нас был успешным, мы сдали учебный корпус Азербайджанского Государственного Экономического Университета на проспекте Гасана Алиева. Строительство было выполнено на высоком уровне, такую оценку дал президент Азербайджана Ильхам Алиев присутствовавший осенью 2007 года в церемонии открытия этого учебного корпуса.

Одновременно наша компания про-

должала строительство жилищного хозяйства. Так, в поселке Сулу-тепе по сей день продолжается строительство жилого комплекса. В пос. Йени Йасамал практически завершили строительство 12 блоков, ведется последняя стадия отделочных работ, подводятся коммуникации и другая инфраструктура. Практически завершено строительство 17-этажного жилого дома по проспекту Метбуат, сейчас в завершающей стадии находятся фасадные работы, и приступили там к строительству нового здания. Находимся на завершающей стадии монтажных работ 17-этажного жилого дома по улице Гутташенлы.

Примечательно, что участвуя в различных тендерах, мы не отделяем крупное строительство от мелких работ. Независимо от рентабельности проектов мы ответственно относимся к любым строительным работам, что позволяет обеспечить наш коллектив необходимыми объемами работ и позволяет расширять сферу деятельности компании.

В настоящее время мы завершаем строительство автомобильного рынка со сложным рельефом в пос. Йени Йасамал около «Ганлы Гель».

Когда мы приступали к своей деятельности, мы начинали как строительная компания, строили в основном жилые дома, а сейчас мы работаем и с заказами, поскольку наступил тот период, когда надо понимать и выполнять эти работы. Так, под заказ мы завершаем строительство 12-тиэтажного дома по улице Юсифа Мамадалиева.

Одновременно достаточно удачно и с соблюдением техники безопасности мы выполнили работы очень сложной конфигурации – по сносу здания «Интурист». Хочу отметить, что эти работы сильно отличается от строительства, и мы выполнили эту работу на самом высоком уровне.

Вместе с тем, в рамках госпрограммы развития регионов мы ведем строительные работы в различных районах Азербайджана. Так в Сальянах и Сиязани мы ведем работы по строительству дворцов бракосочетаний, а в Хызы – строительство комплекса коттеджей.

**CE:** *Насколько технические возможности компании позволяют расши-*

*рять объем услуг в сфере строительства?*

**Азад Ибрагимов:** Высокий уровень услуг обеспечивается благодаря тому, что мы взяли курс на производственное перевооружение. С этой целью, мы закупили у германских производителей современнейший полностью компьютеризированный мобильный завод по производству бетона производительностью 35 кубометров в час, в пос. Хырдалан построили с использованием германского оборудования стационарный завод по производству бетона производительностью 60 кубометров в час. Треть мощностей стационарного завода используется для собственных нужд, остальное открыто для свободной продажи. В настоящее время эти заводы, оснащенные автоматизированной системой управления, считаются одними из самых последних модификаций в Европе, и самыми лучшими в Баку.

Мы завезли много техники – новейшие бетономешалки на шасси «Мерседес», ряд землеройной техники, в частности гусеничные и колесные экскаваторы, трюкую малогабаритную маневренную технику, приобрели различные самосвалы. Все это позволяет облегчить строительные работы.

Таким образом, мы идем по пути технического оснащения нашей компании и в этом аспекте также обновляем парк оборудования, приобрели новые краны. Все что мы приобретаем – только нового образца, т. е. мы отказываемся от схемы использования бывшего в употреблении оборудования.

В условиях жесткой конкуренции необходимо перевооружаться. Приобретая новую технику, мы зачастую опережаем или идем в ногу с требованиями современности, что позволяет расширять деятельность в строительном секторе.

Мы сейчас выиграли тендер министерства юстиции Азербайджана и в настоящее время ведем строительство крупного объекта в пос. Забрат. Это очень сложное строительство, работаем и в экстремальных погодных условиях.

С другой стороны мы получаем много заказов от наших клиентов по изготовлению мебели. В связи с этим

мы приобрели новый парк оборудования из Италии, изготавливаем комфортабельную мебель, и на достигнутом не останавливаемся. В настоящее время мы производим офисную и кухонную мебель различной модификации, открыли магазин на проспекте Метбуат совместно с турецкой компанией. Причем, мебель в классическом стиле частично производится в Баку, частично поставляется из Турции. Это высококачественная и дорогая мебель из дерева.

Мы также завершили строительство цеха по изготовлению различных окон из алюминия и пластика. Сегодня мы также производим окна и двери из PVC и алюминия как витражные, так и изо-системы.

Параллельно, мы практически завершили строительство цеха по изготовлению и осуществлению фасадных работ зданий облицовочным материалом, называемым AliCabond и другими облицовочными материалами. Недавно образованная в компании группа специалистов завершила отделочные работы фасадной части Дворца ручных игр.

**СЕ: Какое внимание уделяется качеству строительных работ и безопасности возводимых зданий и сооружений?**

**Азад Ибрагимов:** Мы уделяем особое внимание и всегда уделяли вопросам качества и безопасности. Мы получили сертификаты по управлению качеством ISO 9001:2000 и по технике безопасности OHSAS 18001. В глобальном смысле мы всегда уделяли внимание вопросам безопасности, обеспечивали спецодеждой. Сегодня наши требования к вопросам техники безопасности стали более жесткими. Если раньше один человек наблюдал за охраной труда, то сейчас этим вопросом занимается целая группа. Мы постоянно проводим тренинги и семинары с рабочими и прорабами.

Касаясь качества строительства, хочу отметить, что последние проверки показали, что у нас запас прочности бетона оказался выше заложенных в проектных разработках.

**СЕ: Какие цели Вы ставите на ближайшую перспективу?**

**Азад Ибрагимов:** В основном мы специализируемся в строительном секторе и эту сферу планируем продолжать развивать. Сейчас мы планируем развивать собственное производство отделочных материалов для фасадной части. Параллельно хотим наладить полный цикл производства мебели в Азербайджане. Т.е. в основном будем развивать то, чем уже занимаемся,

будем совершенствовать и качественно улучшать эти работы.

**СЕ: Планирует ли компания расширить ракурс предоставляемых услуг для конечного потребителя или заказчика?**

**Азад Ибрагимов:** Сейчас ставим цель – переходить на строительство «под ключ». До сих пор в Азербайджане строительные компании строят каркас зданий, а ремонт оставляют за клиентом. Это интересная сфера. Опыт предыдущих лет показал, что приобретая у нас квартиру, игроки строительного рынка ее ремонтируют и потом довольно удачно продают. Мы намерены решать все вопросы клиентов, разработали соответствующие проекты. Клиенты теряют много времени и ресурсов с ремонтом, встречаются недобросовестные мастера, некачественные материалы, множество других проблем. Мы, в свою очередь, будем предлагать готовые отремонтированные меблированные квартиры, и тем самым удовлетворять все потребности заказчиков. Ремонт будет отличаться по классу, и сертифицироваться как для среднего класса, так и VIP-клиентов.

В этом направлении мы начинали работу с подбора необходимых кадров. Выполнив комплектацию кадров, мы приступили к решению второй задачи – закупки необходимой техники. К примеру, мы построили «под ключ» отельную часть олимпийского комплекса в Газахском районе, начали с закладки фундамента, а завершили меблировкой и подбором посуды для ресторана, то есть выполнили полный комплекс задач.

Нас радует то, что мы уже в состоянии одновременно заниматься отельным бизнесом. Для решения этих задач мы командировем наших специалистов в различные страны с целью ознакомления с новейшими технологиями.

Теперь мы смело можем говорить, что мы можем начать «с нуля» и «под ключ» завершить любое строительство.

**СЕ: Какие новые проекты планирует взять на вооружение «АНТ Иншаат»?**

**Азад Ибрагимов:** Используя железобетонный каркас сегодня нельзя строить здания выше 39 метров и 12 этажей. Если говорить о проектах зданий из металлоконструкций, то в условиях современности они не рентабельны, но такие здания в будущем будут строиться в Азербайджане. В настоящее время мы намерены переходить на строительство полного монолита и тем самым строить 23-этажные здания. Сейчас проектные работы в этом направлении продолжаются.





# «BIG BAKU GAS SUPPLY UPGRADING TO BE COMPLETED IN 2008»

## Chairman AZERIGAZ CJSC



**Caspian Energy (CE): Mr Malikov, how would you assess gas industry of Azerbaijan?**

**Alihan Malikov, Chairman, Azerigaz CJSC:** Currently, the country's gas industry runs a broad gas distribution network covering 64 regions and Nakhchivan AR. As of January 1, 2008 the gas inventory includes over 4,401 km of HP trunk pipelines, some 37,500km of MP and LP pipelines, 7 compressor stations with total output of 200 MW, 240 gas distribution stations and two subsurface gasholders.

Using this technical potential as well as available gas industry infrastructure we are implementing a full-scale State Program to improve gas supply of regions and increase the number of gas consumers.

This program was approved back in 2004 and on the eve of its 4th anniversary we can say it is being implemented with success and it will be completed during 2008.

We are already working on proposals for the further provision of regions with gas during 2009 through 2013. The ultimate result of the program shall be full gas supply to the population in rayons and economy of the country.

At the same time, works are performed to reinforce and develop the infrastructure of the gas industry as such under another Order of President of Azerbaijan,

'Development of National Fuel and Energy Complex in 2004-2015'.

Works under these two orders will enable to upgrade the national gas industry, which eventually will improve gas supply to the consumers in all spheres. One can say that by fulfilling these two orders we achieved certain results: in particular, regions being supplied with natural gas reached 53 (from 35), number of consumers jumped to 274,002 and reached 1,097,794; percentage of consumers with gas meters reached 95.2% (from 6.4%); amount of active gas being pumped to gasholders jumped 2.3 times to 1.2 bcm (compared to 546.8M m<sup>3</sup> in 2004); provision of gas to Nakhchivan AR and regions of Lerik, Yardimli, Imishli and Agjabedi is completed and gas intake doubled to 9.1 bcm in 2007 (compared to 4.7 bcm in 2004). As a result, in January 2007 we cancelled gas imports from Russia and passed to self-supply.

**CE: Are you planning on building new gasholders or just expanding existing ones?**

**Alihan Malikov:** The issue of expanding operating gasholders, Kalmaz and Garadagh, is always in the center of attention with both the government and Azerigaz's management.

First, we are setting the task to bring active capacity of subsurface gasholders to

a maximum, 3.1bcm per annum, through reconstruction and implementation of advanced technology.

Solving this task will, in a short-range outlook, enable to supply all demands in the peak, i.e. fall and winter periods, and keep sufficient amount of gas for emergency.

Coming to construction of new gasholders, I would like to say it is very expensive and technologically very difficult to create such facilities as it calls for geological preconditions and huge investments, which are now limited.

So, having already operating gasholders with an expansion potential, it would be untimely and unreasonable to speak of building new ones.

**CE: Are you expecting increasing gas supplies to your system from CAG and Shah Deniz fields? If yes, could you tell about expected amounts?**

**Alihan Malikov:** Amount of gas filled to gas transportation system is increasing year by year. 4-year trend of domestic gas increase looks as follows:

2004 – 4.2 bcm,  
2005 – 5.0 bcm,  
2006 – 6.0 bcm,  
2007 – 9.1 bcm,  
2008 (forecast) – 11.2 bcm.

As the trend of gas supplies from contract areas to Azerigaz's system shows, in 2007 domestic gas supplied to gas transportation system increased 2.2 times from 2004, while in 2008 this increase will be around 2.7 times.

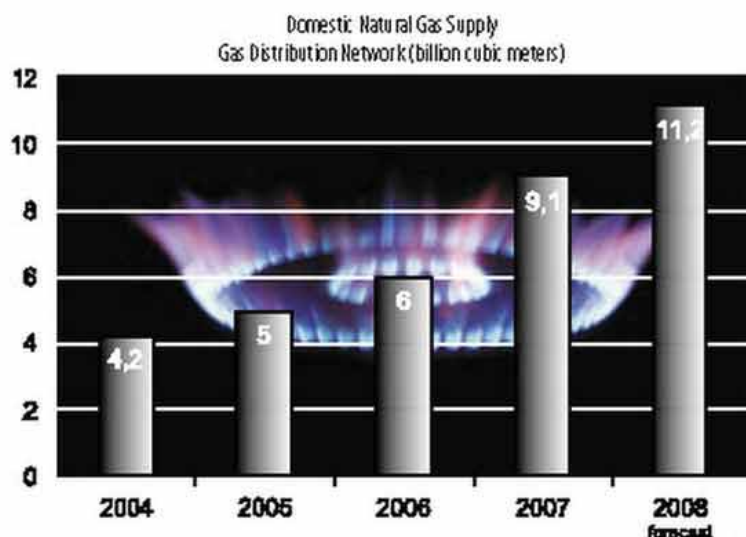
This is one more proof of constant and dynamic increase of gas supply; this increase enables us to enhance the number of both regions and consumers being supplied with gas.

**CE: Could you provide the outcomes of Azerigaz's operations in 2007?**

**Alihan Malikov:** So far, we have just been summarizing our core financial and economic figures, so exact figures will be known after consolidating 2007 balance.

But already now we can sum up some results and compare core figures of reported period with previous year. The core and main figure is amount of gas Azerigaz received and delivered to consumers.





Here we achieved a major increase: in 2006 we received 6.2 bcm and in 2007 already 9.1 bcm, up ~3.0 bcm. Starting 2007, this increase enabled us to reject Russian gas imports and save good currency amount.

Too, we significantly increased the amount of gas being pumped to subsurface gasholders and made a record of 1.21bcm in 2007.

These achievements enabled us to supply national power industry's gas demands and considerably raise the number of consumers being supplied: as of January 1, 2008 they totaled 1.1M.

Naturally, all these operations have been performed through considerably increased investments in gas industry; this was achieved by increasing collection of gas fee.

In 2006 total collection of gas fee amounted to 110.7M manat and in 2007 this figure reached 177.8M manat, up 67.1M manat (60.6%) over year.

In general, across all fields of national economy, if taking aforesaid figures in account, last year proved to be complicated but fruitful and effective.

It should be specially mentioned the year 2007 is the fourth year of fulfilling

the orders Ilham Aliyev issued during the first year of his presidency, in 2004.

From this point of view, all achievements in national gas industry are based on the Strategy of Economic Development of Azerbaijan President defined in his well-known orders as well as the instructions he gave Azerigaz during the government meetings and meetings with population across the country.

**CE:** Could you share about Azerigaz's future projects? What are Azerigaz's 2008 plans and which issues shall be resolved to improve gas supply across the country?

**Alihan Malikov:** The core and main task the government and personally President Ilham Aliyev set to Azerigaz CJSC is a stage-by-stage and full supply of gas to all regions of our country.

Therefore, our tasks for 2008 and further years are: to improve gas supply to the regions having been provided with natural gas – to bring gas supply level to meet its actual demand; to provide gas for the regions where it is possible to supply in principle, to replace, repair or upgrade operating gas supply network as increasing amount and pressure of gas being supplied calls for

enhancing capacities of gas transportation system; to significantly improve existing gas industry infrastructure to satisfy current requirements; to implement automation and IT systems enabling efficient and accurate control of gas supply; to proceed with increasing amounts of active gas being pumped to subsurface gasholders.

Coming directly to plans we are to fulfill in 2008: completion of improving gas supply for 'big' Baku under the well-known order of President of Azerbaijan. In this respect we should perform operations at remaining 30 facilities and install over 195km of gas pipelines of various diameters. Too, during 2008 we should perform operations to supply gas to Baylagan region. Under this project we will be installing some 48km gas pipeline and approximately by late April 2008 we will launch gas supply to main town with following extension of gas supply network towards other towns of this region. This year we also plan installing of 24km trunk gas pipeline from Sangachal Terminal to Garadagh Gas Distribution Terminal, and providing gas supply to towns of Goradiz of Fuzuli regions and towns of Guzanli in Agdam regions.

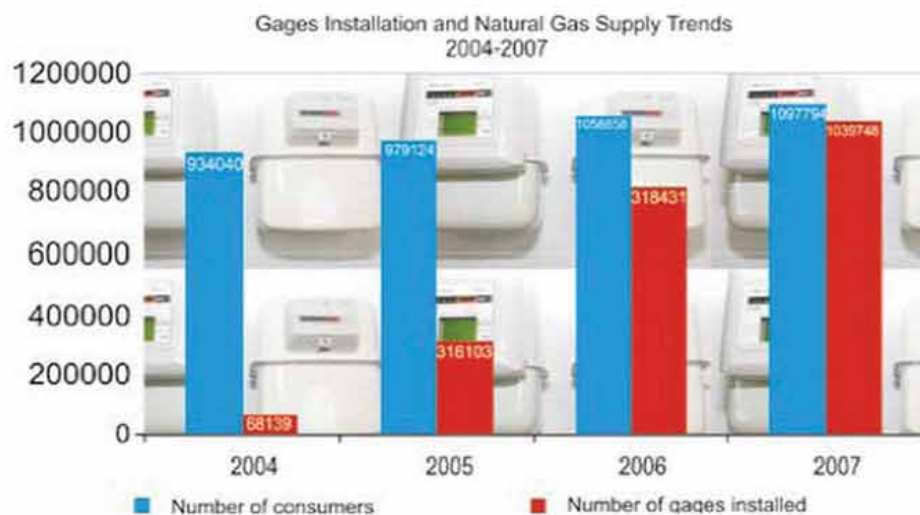
Taking the opportunity, I would like to say in 2008 we expect to receive over 11.2 bcm of domestic gas, pump some 1.3bcm to subsurface gasholders, proceed with installation of household gas meters in regions where gas supply will be resumed this year and complete digital systems implementation in remaining gas offices across the regions.

**CE:** Could you share some information about Azerbaijan's gas demand, demand forecast and current actual consumption?

**Alihan Malikov:** Calculating total demand for all consumers, we use 1990-1991 actual consumption (14bcm+) as a basis. However, it should be noted that actual consumption those years was just 11.0 to 13.5 bcm.

Thus, speaking of demand we should make an allowance for current gas consumption, consumer base increase plans and increasing amounts of gas being produced. Primary report data for 2007 are the following: total amount of gas received was 9.1 bcm (including pumping and proceeding needs); household consumption was 2.6 bcm; consumption by other consumers was 6.1bcm, of which 4.5bcm was delivered to power industry.

With an account of 2008 gas reception in amount of 11.2bcm, up 2.1bcm over year, and its increase trend, these amounts enable us to push steadily towards the goal our government set, i.e. to provide all consumers with gas in amounts equal to their demand.





## «В 2008 ГОДУ БУДУТ ЗАВЕРШЕНЫ РАБОТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ «БОЛЬШОГО» БАКУ» Председатель АОЗТ «Азеригаз»



**Caspian Energy (CE):** *Господин Меликов, как Вы оцениваете состояние газового хозяйства Азербайджана?*

**Председатель АОЗТ «Азеригаз»**

**Алихан Меликов:** В настоящее время газовое хозяйство страны располагает широкой газораспределительной сетью, охватывающей 64 района и Нахчыванскую АР. По состоянию на 1 января 2008 года в состав газового хозяйства входят свыше 4401 км трубопроводов магистральной сети высокого давления, около 37,5 тыс. км трубопроводов среднего и низкого давления, 7 компрессорных станций общей мощностью 200 МВт, 240 газораспределительных станций и два подземных газохранилища.

Опираясь на данный технический потенциал, а также на имеющуюся материально-техническую базу газового хозяйства в полном объеме идет выполнение Государственной Программы как по улучшению газоснабжения регионов страны, так и по расширению числа потребителей, получающих газ.

Указанная Программа была утверждена в 2004 году и сегодня, в канун ее 4-летия мы можем отметить - она успешно реализуется и в оставшийся 2008 год она будет полностью выполнена.

Сегодня уже прорабатываются предложения по дальнейшей газификации регионов, охватывающие период с 2009 по 2013 годы. Результатом же ее реализации будет полное обеспечение природным газом как населения районов, так и экономики страны.

Одновременно выполняются мероприятия по укреплению и развитию материально-технической базы непосредственно самого газового хозяйства, которые основаны на реализации другого

Распоряжения президента страны «О развитии топливного энергетического комплекса страны в 2004-2015 годах».

Реализация работ согласно этим двум распоряжениям позволит модернизировать газовое хозяйство страны, что означает в конечном счете улучшение газоснабжения во всех сферах. Сегодня можно отметить, что в результате выполнения этих двух распоряжений мы достигли определенных результатов, в частности количество районов, обеспечиваемых природным газом, достигло 53 (было 35), количество абонентов увеличилось на 274002 и достигло 1097794, обеспечение абонентов газовыми счетчиками достигло 95,2% (было 6,4%), объем активного газа, закачиваемого в газохранилища, увеличился в 2,3 раза и достиг 1,2 млрд. м<sup>3</sup> (в 2004 году - 546,8 млн. м<sup>3</sup>), выполнена работа по газификации Нахчыванской АР, Лерикского, Ярдымлинского, Имишлинского и Агдабединоского районов, прием газа увеличился вдвое и достиг 9,1 млрд. м<sup>3</sup> в 2007 году (в 2004 году - 4,7 млрд. м<sup>3</sup>). В результате всех этих мероприятий и работ, мы, начиная с января 2007 года, смогли полностью отказаться от импорта газа из России и перейти на обеспечение собственным газом.

**CE:** *Планируется ли расширение мощностей существующих газохранилищ или предпочтение будет отдано строительству новых?*

**Алихан Меликов:** Вопрос расширения мощностей существующих Калмазского и Карадагского газохранилищ постоянно находится в центре внимания как руководства страны, так и руководства АОЗТ «Азеригаз».

В первую очередь мы ставим перед собой цель путем реконструкции и внедрения передовых технологий доведение активной мощности подземных хранилищ до максимальной, т.е. до 3,1 млрд. в год.

Решение этой задачи позволит в ближайшей перспективе полностью не только обеспечить потребности в пиковый - осенне-зимний период, но и иметь в запасе для экстренных форс-мажорных обстоятельств достаточный объем газа.

Что касается строительства новых хранилищ, хочу отметить, что создание такого типа объектов - очень дорогостоящее, технологически сложное мероприятие, которое требует в первую очередь нали-

чия геологических предпосылок, а также достаточно большого объема инвестиций, которые очень ограничены.

Поэтому при наличии уже эксплуатируемых газохранилищ и к тому же имеющих потенциальную возможность увеличения, говорить о строительстве новых было бы необоснованно и преждевременно.

**CE:** *Ожидается ли в перспективе увеличение подачи газа в систему АОЗТ «Азеригаз» за счет разработки месторождений «АЧГ» и «Шах Дениз» и в каких объемах?*

**Алихан Меликов:** Увеличение объемов газа, подаваемого в газотранспортную систему, происходит каждый год. Динамика увеличения местного газа в последние 4 года выглядит следующим образом:

2004 год - 4,2 млрд. м<sup>3</sup>,  
2005 год - 5,0 млрд. м<sup>3</sup>,  
2006 год - 6,0 млрд. м<sup>3</sup>,  
2007 год - 9,1 млрд. м<sup>3</sup>,  
2008 год (прогноз) - 11,2 млрд. м<sup>3</sup>.

Как видно из динамики роста подаваемого с контрактных площадей в систему АОЗТ «Азеригаз» газа, по сравнению с 2004 годом объем местного газа подаваемого в газотранспортную систему в 2007 году фактически увеличился в 2,2 раза, а в 2008 году увеличение достигнет почти 2,7 раза.

Это еще раз подтверждает мысль о том, что сегодня мы можем уверенно говорить о постоянном и динамичном увеличении подачи газа, что позволяет нам в соответствии с этими объемами увеличивать как количество регионов, снабжаемых газом, так и численность абонентов, получающих газ.

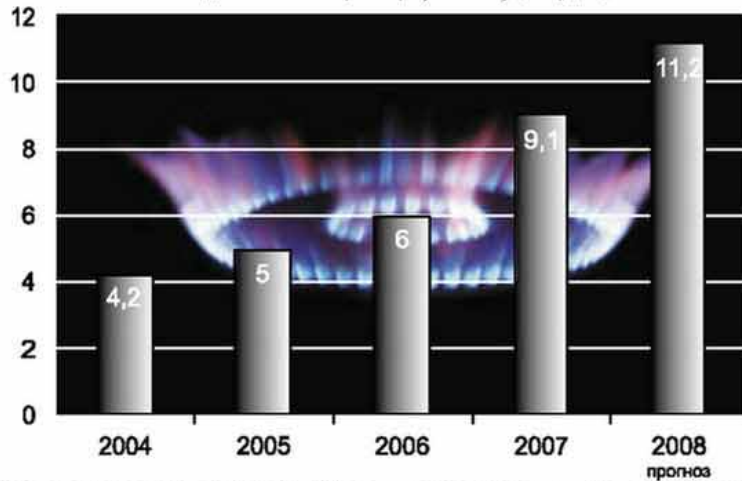
**CE:** *Каковы результаты деятельности АОЗТ «Азеригаз» в 2007 году?*

**Алихан Меликов:** На сегодняшний день основные показатели финансово-хозяйственной деятельности АОЗТ «Азеригаз» только подытоживаются, поэтому точные данные будут известны после подготовки сводного баланса за 2007 год.

Но мы можем уже сейчас подвести некоторые итоги и сравнить основные показатели отчетного года с предыдущими. Основной и самый главный показатель - это объем газа, получаемый АОЗТ «Азеригаз» и его доставка потребителям.

По этому показателю мы добились существенного увеличения - т.е. если в

Динамика роста объемов местного природного газа, подаваемого в газотранспортную систему (в млрд. м<sup>3</sup>)



2006 году мы получили 6,2 млрд. м<sup>3</sup>, то за 2007 год уже 9,1 млрд. м<sup>3</sup>, увеличение составило около 3,0 млрд. м<sup>3</sup>. Это увеличение объемов позволило нам, начиная с 2007 года, полностью отказаться от импорта российского газа и тем самым сэкономить достаточно большую сумму в валюте.

Наряду с этим мы существенно увеличили объемы газа закачиваемого в подземные газохранилища и достигли можно сказать рекордной отметки в 2007 году 1,21 млрд. м<sup>3</sup>.

Указанные достижения позволили нам удовлетворить потребности в природном газе электроэнергетики республики, а также существенно увеличить количество снабжаемых газом абонентов среди населения, численность которых по состоянию на 1 января 2008 года составила около 1,1 млн.

Естественно, что все эти работы были выполнены за счет существенного увеличения инвестиций, направляемых в газовое хозяйство, что было достигнуто за счет увеличения сборов от реализации газа.

Если в 2006 году общая сумма поступлений от реализации природного газа составила 110,7 млн. манат, то за 2007 год указанный показатель достиг 177,8 млн.

манат, т.е. увеличение составило 67,1 млн. манат - на 60,6%.

В целом, как и по всем отраслям экономики республики, прошедший год хоть и был сложным, но оказался очень результативным и плодотворным, учитывая перечисленные показатели.

Хочу особенно отметить, что 2007 год являлся четвертым годом реализации Распоряжений, которые были приняты, начиная с 2004 года, т.е. с первого года, когда президентом страны был избран Ильхам Алиев.

С этой точки зрения все достижения в газовом хозяйстве республики основываются на стратегии экономического развития Азербайджана, которую определил президент страны в своих известных распоряжениях, а также в тех указаниях, которые были даны им АОЗТ «Азеригаз» на проводимых совещаниях и при встречах с населением в различных регионах страны.

**СЕ: Какие проекты АОЗТ «Азеригаз» планирует реализовывать в перспективе? Какие планы стоят перед ведомством на 2008 год, какие вопросы следует решить для улучшения газоснабжения страны?**

**Алихан Меликов:** Основной и главной

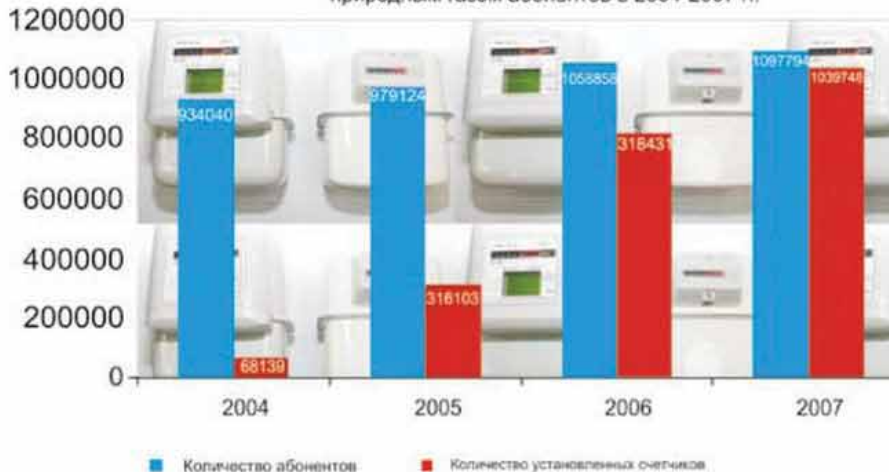
задачей, стоящей перед АОЗТ «Азеригаз», поставленной руководством страны и лично президентом Ильхамом Алиевым, является поэтапная и полная газификация всех регионов страны.

Поэтому и задачи, стоящие как в 2008 году, так и на последующие годы перед нами заключаются в улучшении газоснабжения тех регионов, которые на сегодняшний день не обеспечены природным газом, т.е. доведении уровня газоснабжения до его реальной потребности; в газификации тех районов, которые в принципе могут быть газифицированы; в замене, капитальном ремонте, реконструкции сети газоснабжения, которая сегодня уже эксплуатируется, т.к. увеличение объемов газа и его давление требуют естественного доведения мощностей газотранспортной системы до требуемого уровня; в существенном улучшении имеющейся материально-технической базы газового хозяйства до требований сегодняшнего дня, внедрении систем автоматизации и информационных технологий, позволяющих оперативно и достаточно четко управлять процессом газоснабжения; в продолжении работ по увеличению мощностей по объемам активного газа, закачиваемого в подземные газохранилища.

Что касается непосредственно планов, которые мы обязательно должны претворить в жизнь в 2008 году, то из них можно отметить завершение работ по улучшению газоснабжения «большого» Баку, которое определено известным распоряжением президента страны. В этом направлении мы должны реализовать работы по оставшимся 30 объектам, общая протяженность прокладываемых газопроводов различного диаметра, составит свыше 195 км. Вместе с тем, в 2008 году следует выполнить работу по газификации Бейлаганского района. По этому проекту мы планируем протянуть газопровод общей протяженностью около 48 км и примерно к концу апреля 2008 года начать подачу газа в районный центр, с тем чтобы в дальнейшем расширить сеть газоснабжения, довести «голубое» топливо до других населенных пунктов этого региона. В текущем году также планируется построить магистральный газопровод протяженностью 24 км, соединяющий Сангачальский терминал с Карадагским терминалом распределения газа, а также обеспечить подачу газа в пос. Горадиз Физулинского района и пос. Гузанлы Агдамского района.

Пользуясь случаем, хочу отметить, что в 2008 году мы прогнозируем получить свыше 11,2 млрд. м<sup>3</sup> местного газа, закачать в подземные газохранилища около 1,3 млрд. м<sup>3</sup> газа, продолжить установку бытовых газовых счетчиков в тех районах, в которых в 2008 году будет восстановлена подача газа, полностью завершить внедрение компьютерной системы в оставшихся районных газовых управлениях.

Динамика роста установки счетчиков и обеспечения природным газом абонентов в 2004-2007 гг.





# AZNEFT PU SUCCESSFULLY PROCEEDS WITH GAS PROGRAMME IMPLEMENTATION



**Caspian Energy (CE): Mr Ahmadov, how would you evaluate the outlooks of oil production industry in Azerbaijan?**

**Sabuhi Ahmadov, Director General, Azneft PU:** Azerbaijan is now facing the stage of a rapid progress in all areas. Grounded on the fundamental scientific basis new oil strategy initiated by national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev has gained a high prestige in the international arena. Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) and Baku-Tbilisi-Erzurum (BTE) oil and gas pipelines guarantee energy security of both Azerbaijan and entire Europe as well.

Today Azerbaijan is a true leader worldwide with respect to unprecedented economic growth rates. Currency reserves of the country now make as much as \$6.3 billion. Our country have concluded 28 agreements with 33 foreign companies. Implementation of some of them drew \$30 billion to the oil sector. Too, large-scale projects enabled the country to get record figures in oil and gas production. In 2007

oil output was 42.6MT, while the plans for 2008 are 50MT+.

Present-day achievements create preconditions to foretell future development of the oil industry. Commercial oil production in Azerbaijan yielded more than 1.4BT of oil and 500 bcm of gas. However, exploration activities are ongoing nowadays to discover new oil and gas fields. Here, Azeri-Chirag-Gunashli and Shah Deniz fields with huge oil and gas reserves appear to be the bright examples.

The domestic oil industry is now on quite a new quality level of development. Azerbaijan is drawing large-scale foreign investments to the oil sector; exploration of new oil and gas fields are now underway with the use and introduction of state-of-the-art technologies and equipment.

H.E. incumbent President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev, a true successor of National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev says: "Oil contracts are opening up the possibility to take advantage of new equipment and cutting-edge technologies in E&P activities. Contacts related to Heydar Aliyev's name have laid the grounds of the state capable of exporting 40-50MT of oil and 10 BCM of gas in the near future".

**CE: Could you provide details on the historical path Azneft PU has traveled and its key successes? What can you say about Azneft's successes in the year 2007?**

**Sabuhi Ahmadov:** In late XX century the Republic of Azerbaijan gained independence and immediately plunged into a new modern stage of oil industry development by practicing the new oil strategy. Led by SOCAR President Rovnag Abdullayev Azneft PU implemented a number of complex activities. As a result, all 2007 target schedules have been successfully executed. In 2007 oil

output made 100.3% or 21166.012 tons of oil higher compared to the planned figure. Oil handed over to the state was 25187.428 tons higher vs. the scheduled figures.

In 2007 Azneft PU executed the gas production schedule at 102.4%. Thus, overproduction amounted to 139,149k m3 of gas. Gas output grew 33.3% compared to the 2006 level.

Gas handover to the state made 105.1% or 250030.4 m3 of additional gas. This is 37.2% higher compared to the 2006 level.

Our today's priority is to drill new wells, and repair and re-commission idle wells so as to speed up production.

In 2007 we drilled and put into commissioning 106 new wells. These wells along with 10 wells that changed their flow yielded 323,045 tons (116.4%) of oil, which is 45,473 tons higher compared to the planned figure. In comparison with the year 2006, the amount of newly commissioned wells grew by 45 units.

The optimum operation mode of running wells promoted the production figures in 2007. By early 2008 the well stock totaled 6,156 units or 45 units more vs. the 2006 level.

Too, PU overfulfilled the plan on current and overhaul repairs of wells at 108.6% and 114.8% respectively. Last year we repaired and started up 152 wells of the non-operating stock, which enabled to produce additional 95,262 tons of oil vs. scheduled 70,568 tons.

To preserve the well stock and ramp up oil production Azneft PU carried out 5,566 technical and geological operations vs scheduled 4,659 (907 more).

As a result of 4,575 technical operations vs scheduled 3,893 (682 more) the oil production made 84,806 tons vs. scheduled 69,850 tons of oil. 991 geological operations vs scheduled 766 (225 more) ended in 499,239 tons of oil produced compared to

scheduled 339,020 tons of oil (160,219 tons more). In 2007 the amount of geological operations Azneft PU performed was 134 higher compared to the 2006 level.

In general, over the year Azneft PU progressed much due to successful introduction of new technologies and technical equipment, latest scientific achievements and complex operations.

**CE: What are the preliminary results of gas programme implementation? What tasks are to be settled?**

**Sabuhi Ahmadov:** To perform concrete gas production increase-related tasks of H.E. President of Azerbaijan Ilham Aliyev the SOCAR's management team instructed Azneft PU to draw up and submit as soon as possible the plan of actions so as to enhance gas output and, thus, ensure implementation of the State Gas Programme.

The programme provides two directions of gas production. In particular, it was planned to enhance gas production and handover from the Gunashli area. Requisite works are now underway to improve systems of collection and transportation of gas. We are carrying out construction works and relevant operations to start up newly drilled wells.

The programme's second direction concerns the use of a modern infrastructure at such fields as Bahar, 8 March and offshore Bulla so as to raise gas production and handover. The technical condition of all infrastructure facilities at the three fields will enable to successfully execute a gas production schedule within the set terms. It is planned to take advantage of latest achievements of science and technologies, know-how, world practice and close cooperation with foreign companies.

I can list all scheduled operations the Gas Programme sets for years 2007 and 2008:

- OSP (Offshore Stationary Platform) No8 – drilling of 4 new gas wells; out of these, 2 wells (162,300) with the output of 667k m3 per day were commissioned in 2007, pre-drilling operations are underway at the other two wells (164,165);

- OSP No13 – derrick installation is over to start drilling of additional 2 gas wells. 3 gas wells (243,420 and 428) with the total output of 1050.5k m3 per day were drilled and commissioned at the platform last year;

- OSP No14 – 3 out of 4 scheduled gas wells (74, 222, 225) were brought online to produce totally as much as 498.5k m3 per day, pre-drilling operations are over to give start to drilling of one more well in 2008;

#### Oil and Gas Production Forecast, 2008-2010

		2008	2009	2010
<b>Total Offshore Fields</b>	Oil and condensate production, thousand ton	6879,2	6744,9	6580,0
	Gas production, million m3	7770,3	8561,9	9177,4
	Footage, thousand meters	94	90	80
	Number of wells	41	30	30
<b>Total Onshore Fields</b>	Oil and condensate production, thousand ton	550,8	715,1	709,3
	Gas production, million m3	79,7	140,4	141,0
	Footage, thousand meters	68,3	50	50
	Number of wells	51	30	30
<b>Total Azneft PA</b>	Oil and condensate production, thousand ton	7430,0	7460,0	7289,3
	Gas production, million m3	7850,0	8702,3	9318,4
	Footage, thousand meters	157,8	140	130
	Number of wells	92	60	60

- OSP No15 – 1 out of 2 scheduled gas wells with the output of 75k m3 per day (294) was drilled and commissioned;

- OSP No19 – 2 wells (75.91) with the output of 915k m3 of gas per day drilled and brought online in line with the schedule;

- OSP No14 – Oil Rocks, newly commissioned 26.5km high-pressure gas pipeline;

- OSP No11 – Pre-drilling operations are over. 8 wells are subjected to drilling;

- OSP No4 – construction of a compressor station with the output of 4 million m3 is underway;

- Accomplished construction and startup of 5.9km field high-pressure gas pipeline at Gunashli field.

- OSP No4 – Neft Dashlary – construction of a low-pressure 23-km gas pipeline is over;
- Neft-Dashlary-Alyat-Bahar – 500mm gas pipeline was brought online;

- Well No88 was brought online at offshore Alyat field upon accomplishment of drilling;

- Well No205 was commissioned at Bahar field upon accomplishment of drilling;

- Non-operating well with the output of 37 m3 per day was repaired and commissioned at Bahar field;

**CE: What are the challenges PU is facing for the coming years? Are you taking any steps to increase reserve-to-production ratio?**

**Sabuhi Ahmadov:** The search for new hydrocarbons resources is performed chiefly in Azerbaijani section of the Caspian

Sea; prospects are being studied. All reserves at these prospects are contained at oil and gas bearing horizons (lower layers of Mesozoic formations), out-of-structure traps and so far explored onshore areas.

Explorations in 239 areas revealed 122 sites with oil and gas and 78 fields have been discovered. Seismic surveys enabled to determine oil and gas occurrence in Turkan area, where exploration drilling is underway.

Explorations found oil and gas bearing formations on low horizons of producing bed in Low Kura area.

Too, explorations in the southeastern part of Prikaspii-Guba oil and gas area gave positive results for Cretaceous sediments; appraisal wells drilling was scheduled in Bayyimdag-Tekchay area.

The work will be continued to study the extent of oil and gas occurrence in paleogene sediments across Zagli-Zeyve area located in northwestern extension of Siyazan homocline.

Oil-bearing formations were found in Kura-Gabirri, Gurzundag, Palantokan, Keyruk-Keylan, Damirtala-Udabna areas; too, Tarsdallar field was discovered. These explorations enable to suggest oil and gas occurrence in Jahandar area in the western part of Azerbaijan, where an appraisal well was drilled. Drilling is scheduled at Muradkhanli field (Shaftahal area) to have been conserved back in 1990s due to lack of funds.





# ПО «АЗНЕФТЬ»

# УСПЕШНО РЕАЛИЗУЕТ

# «ГАЗОВУЮ ПРОГРАММУ»



**Caspian Energy (CE): Г-н Ахмедов, как Вы оцениваете перспективы развития нефтедобычи в Азербайджане?**

**Генеральный директор ПО «Азнефть»**

**Сабухи Ахмедов:** В настоящее время Азербайджан находится на стадии ускоренного развития во всех областях. Новая нефтяная стратегия, автором которой является общенациональный лидер Гейдар Алиев, основанная на фундаментальной научной основе, завоевала прочный авторитет на международной арене. Сданные в эксплуатацию нефте- и газопроводы Баку – Тбилиси – Джейхан (БТД) и Баку – Тбилиси – Эрзурум (БТА) являются гарантом энергобезопасности не только Азербайджана, но и Европы в целом.

На сегодняшний день Азербайджан по темпам развития экономики является ведущим государством мира. Валютные резервы республики на данный момент составляют 6,3 млрд. долларов. Заключены 28 договоров с 33 иностранными компаниями мира, в результате реализации которых в нефтяной сектор вложены инвестиции в размере 30 млрд. долларов. Также, в результате внедрения крупномасштабных проектов, Республика добилась рекордных показателей в области нефтегазодобычи. В 2007 году добыча нефти составляла 42,6 млн. тонн, а в 2008 году запланирована добыча более 50 млн. тонн нефти.

Сегодняшние достижения создают предпосылку прогнозировать развитие нефтедобычи в будущем. В результате добычи нефти промышленным способом из недр Азербайджана получены более 1,4 млрд. тонн нефти и 500 млрд. кубометров газа. Несмотря на это, продолжается интенсивная работа по выявлению новых месторождений нефти и газа. Примером могут послужить выявленные месторождения «Азери – Чыраг – Гюнешли» и «Шах Дениз», которые обладают огромными запасами нефти и газа.

Азербайджанская нефтяная промышленность на сегодняшний день вышла на качественно новый уровень своего развития. Привлекаются крупномасштабные

иностранные инвестиции в нефтяной сектор, разведочные работы по выявлению и добыче новых нефтегазовых месторождений осуществляются с использованием и внедрением современных технологий и техники.

Верный продолжатель курса общенационального Гейдара Алиева, нынешний руководитель республики Ильхам Алиев говорит: «Нефтяные контракты позволяют внедрение новой техники и передовой технологии для благоустройства нефтяных и газовых месторождений. Контракты, связанные с именем Гейдара Алиева заложили основу государства, способного экспортировать в ближайшем будущем 40-50 млн. тонн нефти и 10 млрд. кубометров газа».

**СЕ: Не могли бы Вы поделиться с нашими читателями об историческом пути развития, пройденном ПО «Азнефть», ключевых успехах? Как Вы оцениваете деятельность ПО «Азнефть» по итогам минувшего года?**

**Сабухи Ахмедов:** Азербайджанская Республика в конце XX века завоевала независимость и начался период современной летописи нефтяной промышленности путем претворения в жизнь новой нефтяной стратегии. Под руководством президента ГНКАР Ровнага Абдуллаева в ПО «Азнефть» реализованы ряд комплексных мероприятий, в результате которых все показатели 2007 года успешно выполнены. За отчетный период добыча нефти составила 100,3%, т.е. сверх плана добыча составила 21166,012 тонны нефти. Сдано государству нефти на 25187,428 тонны больше плановых показателей.

По НГДУ ПО «Азнефть» в 2007 году план по добыче газа был выполнен на 102,4% или добыча сверх плана составила 139149 тыс. кубометров газа. По сравнению с 2006 годом, добыча газа увеличилась на 33,3%.

Сдача газа государству составила 105,1%, то есть сдано государству дополнительно 250030,4 тыс. кубометров газа. По сравнению с 2006 годом сдача газа увеличилась на 37,2%.

Для увеличения добычи нефти и газа одним из приоритетных направлений является бурение новых скважин и реабилитация бездействующего фонда скважин путем ремонта и сдачи их в эксплуатацию.

В 2007 году пробурено и сдано в эксплуатацию 106 новых скважин. Эти скважины вместе с изменившимися продукцией 10 новыми скважинами дали 323045 тонн (116,4%) нефти, или перевыполнение составило 45473 тонны нефти против плана. По сравнению с 2006 годом сдано в эксплуатацию на 45 скважин больше.

Выбор оптимального режима эксплуатации действующих скважин также послужил достижению увеличения производственных показателей в 2007 году. К началу 2008 года фонд скважин по объединению составил 6156 единиц, то есть на 45 единиц больше на начало прошлого года.

План текущих и капитальных ремонтов скважин по ПО также перевыполнен на 108,6% и 114,8% соответственно. В прошлом году отремонтированы и сданы в эксплуатацию 152 скважины из бездействующего фонда, что позволило получить из этих скважин 95262 тонны нефти против планового показателя 70568 тонн нефти.

Для сохранения фонда скважин и увеличения добычи нефти в ПО «Азнефть» внедрены 5566 технико-геологических мероприятий против запланированных 4659 мероприятий (т.е. есть на 907 мероприятий больше).

В том числе, внедрены 4575 технических мероприятий против плановых 3893 (т.е. на 682 больше) мероприятий, в результате чего добыча нефти составила 84806 тонн против плановых 69850 тонн нефти. Внедрены 991 геологических мероприятий вместо предусмотренных 766 мероприятий (т.е. на 225 больше), в результате добыча нефти составила 499239 тонн вместо плановых 339020 тонн нефти (т.е. на 160219 тонн больше). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года внедрены на 134 геологических мероприятий больше.

Перевыполнению всех показателей по

ПО «Азнефть» послужили успешное внедрение новой технологии и технических средств, использование последних достижений науки, а также внедрение разработанных нашими нефтяниками комплекса организационно-технических мероприятий.

**СЕ: Каковы предварительные результаты реализации газовой программы, какие задачи еще следует решить?**

**Сабухи Ахмедов:** В целях выполнения конкретных указаний президента республики Ильхама Алиева в области увеличения добычи газа руководством ГНКАР были даны указания ПО «Азнефть» разработать мероприятия по реализации государственной программы по добыче газа, которые были представлены ГНКАР в установленные сроки.

Программой предусмотрены два направления добычи газа. В частности, намечалось увеличение добычи газа и сдача его государству с месторождения «Гюнешли». Для этой цели проводятся работы по совершенствованию систем сбора, транспортировки газа, дополнительные строительные работы, а также мероприятия по вводу новых пробуренных скважин в эксплуатацию.

Другое основное направление Программы заключается в использовании современной инфраструктуры на месторождениях «Бахар», «8 Марта» и «Булла море», что позволит увеличить добычу газа и сдачу его государству. Техническое состояние коммуникаций всех трех месторождений позволит успешно выполнить план добычи газа и их сдачу в установленные Программой сроки. Намечается использование новых достижений науки и техники, передового опыта, мировой практики и тесное взаимодействие с иностранными компаниями.

Могу назвать следующие объемы работ по реализации Газовой программы в 2007

году и намечаемые к выполнению в 2008 году:

- МСП (морская стационарная платформа) №8 – предусмотрены 4 газовые скважины для бурения, из них 2 скважины (162,300) производительностью 667 тыс. куб.м в сутки, в 2007 году сданы в эксплуатацию, в остальных двух скважинах (164,165) ведутся подготовительные работы для бурения;

- МСП №13 – завершены монтажные работы по установке башни для бурения дополнительных 2-х газовых скважин. В прошлом году с этого основания пробурены 3 газовые скважины (243, 420 и 428) и сданы в эксплуатацию с общей производительностью 1050,5 тыс. куб.м в сутки;

- МСП №14 – из 4-х скважин, предусмотренных Программой, пробурены 3 (74, 222, 225) газовые скважины и сданы в эксплуатацию с общей производительностью 498,5 тыс. куб.м в сутки, на одной скважине, которая будет пробурена в 2008 году завершены все подготовительные работы к началу бурения;

- МСП №15 – из двух скважин, предусмотренных планом, пробурена одна газовая скважина и сдана в эксплуатацию с производительностью 75 тонн куб.м в сутки (294);

- МСП №19 – пробурены 2 скважины (75,91), предусмотренные планом, и сданы в эксплуатацию с производительностью 915 тыс. куб.м газа в сутки;

- Между МСП №14 и Нефть Дашлары завершено строительство и сдан в эксплуатацию газопровод высокого давления протяженностью 26,5 км;

- МСП №11 – завершены подготовительные работы для бурения 8 скважин;

- МСП №4 – продолжаются строительные работы компрессорной станции с общей производительностью 4 млн. куб.м;

- На месторождении «Гюнешли» завершено строительство и сданы в эксплуатацию внутривнепромысловые газопроводы

высокого давления протяженностью 5,9 км;

- Между МСП №4 и Нефть Дашлары завершено строительство газопровода низкого давления протяженностью 23 км;

- Между Нефть Дашлары и «Бахар» сдана в эксплуатацию газовая линия диаметром 500 мм;

- На месторождении «Аляты – море» сдана в эксплуатацию скважина №88 после бурения;

- На месторождении «Бахар» сдана в эксплуатацию скважина №205 после бурения;

- На месторождении «Бахар» восстановлена и сдана в эксплуатацию бездействующая скважина с производительностью 37 тыс. куб.м газа в сутки;

**СЕ: Какие задачи стоят перед ПО на предстоящие годы? Предприняты ли шаги для наращивания запасов по отношению к добыче углеводородов?**

**Сабухи Ахмедов:** Поиск новых углеводородных ресурсов ведется, в первую очередь, в азербайджанском секторе Каспийского моря, изучаются их перспективные структуры. Запасы данных ресурсов находятся на нефтегазовых горизонтах, которые лежат на нижних слоях мезозойных этажей, также внеструктурных «ловушках» и на изученных на сегодняшний день районах суши.

В результате проведения поисково-разведочных работ на 239 участках выявлены 122 участка с содержанием нефти и газа, открыто 78 месторождений. Проведенные сейсмоизыскательные работы позволили определить нефтегазоносность Тюрканского участка, где продолжается поисковое бурение.

Определены в результате геологических изысканий нефтегазовые слои в нижних горизонтах продуктивного пласта низменности нижней Куры.

В результате поисково-разведочных работ в юго-восточной части нефтегазового района «Прикаспий – Губа» получены положительные результаты в меловых отложениях, поэтому планируются работы по бурению разведочных скважин на участке Бейимдаг – Текчай.

Будут продолжены работы для изучения содержания нефтегазоносности палеогенных отложений на участке Заглы – Зейве, которое находится на северо-западном продолжении Сиязанского моноклинали.

Найденные нефтеносные потоки промышленного значения на участках Кура – Габырры, Гурзундаг, Палантокан, Кейрук-Кейлан, Дамиртапа-Удабна, а также открытие месторождения Тарсдаллар дают основание полагать о наличии нефти и газа на участке Джахандар, находящемся в западной части Азербайджана, где уже начато бурение разведочной скважины. Планируется также бурение на месторождении «Мурадханлы» (участок Шафтахал), которое было законсервировано еще в 90-е годы прошлого века из-за отсутствия материальных ресурсов.

**Таб. Прогноз по увеличению добычи нефти и газа в 2008-2010 гг.**

		2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего по морским месторождениям	Добыча нефти и конденсата (тыс.тонн)	6879,2	6744,9	6580,0
	Добыча газа (млн.куб.м)	7770,3	8561,9	9177,4
	Проходка (тыс. м)	94	90	80
	Количество скважин	41	30	30
Всего по месторождениям на суше	Добыча нефти и конденсата (тыс.тонн)	550,8	715,1	709,3
	Добыча газа (млн.куб.м)	79,7	140,4	141,0
	Проходка (тыс. м)	68,3	50	50
	Количество скважин	51	30	30
Всего по ПО «Азнефть»	Добыча нефти и конденсата (тыс.тонн)	7430,0	7460,0	7289,3
	Добыча газа (млн.куб.м)	7850,0	8702,3	9318,4
	Проходка (тыс. м)	157,8	140	130
	Количество скважин	92	60	60



# COMPLEX DRILLING WORKS TRUST – FUNDAMENTAL REFORMING IN DRILLING



**Caspian Energy (CE):** Mr Shirali, could you share about operations the trust performed from the day of its establishment?

**Isgandar Shirali, Manager, Complex Drilling Works Trust with SOCAR:** The Complex Drilling Works Trust with SOCAR has been established on the basis of existing separated drilling organizations as per the Decree of President Ilham Aliyev No.539 dated March 7, 2007 and SOCAR's order no.51 dated March 12, 2007, acting as amendments to the Decree of President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev 'Modernization of SOCAR's Structure' №844 dated January 24, 2003.

The trust comprises 5 drilling departments, one drilling expedition, a plugging department and two specialized technical departments.

The Complex Drilling Works Trust is chiefly specialized in appraisal and production drilling at 25 oil&gas fields, both on and offshore.

The biggest operations we are performing at Gunashli, Oil Rocks, Gum Deniz, Pirallahi, Buzovna, Gala, Siyazann and so on. Currently, we are performing exploration at Turkan and Jahandar structures.

During 2007 the Complex Drilling Works Trust drilled 176,790 instead

of scheduled 172,150m, 2.7% ahead of schedule and 2006 indicator was exceeded by 19.5%.

As planned, in 2007 we brought online 105 wells (38 wells more than it was planned), of which 22 are gas and the rest oil producers. The high-flow wells are running mostly at Gunashli, Oil rocks, Alat Deniz and other fields.

On November 30, 2007, a month ahead of schedule, our trust met its annual targets, drilling 176,800m of rocks over 12 months. Launched were 108 new wells – all commissioned, brought online and will repay their capital expenditure shortly. This can be called an 18-year record.

The trust is working at fields in the Caspian Sea with depths up to 130 m and onshore within 500km distance from Baku. Commercial monthly speed per rig jumped 124.4% over year. The most efficient enterprise is Bayil Limani Offshore Exploration Drilling Department that has for more than three decades drilled our strategic oil and gas condensate field, Gunashli shallows. In 2007 Bayil Limani brought 18 wells online, of which 11 are gas producers. Due to accelerated commissioning of new wells across Gunashli, the gas production doubled over year, from 7 to 14mln m3 per day.

Brought online at famous Oil Rocks field were 18 new wells, thus significantly raising oil production. President of Azerbaijan Ilham Aliyev set the task to revive this legendary field and ramp up its production to 1.2MTa.

**CE: How efficient is drilling in today's conditions?**

**Isgandar Shirali:** In 2007 we introduced new PDC type bits, these tri-cone bits are manufactured in Russia. I would like to say sometimes due to the untimely supply of bits, chokes and chemicals we suffered a drilling downtime, but last years, supported by the management of the State Oil Company of Azerbaijan, we are not experiencing such problems anymore.

In this connection we are bringing

wells online in a timely manner. A great drilling efficiency was achieved using new types of cement, chiefly light sorts. In particular, this cement is used to drill two wells, at Parallahi (well #1021) and Siyazan (well #1052). We obtained good results using acoustic device measurements. In general, we plan to make other innovations in drilling operations.

**CE: Could you share about the long-range plans of the Trust?**

**Isgandar Shirali:** In 2008 penetration will be raised to 180km. We shall bring online not less than 100 new wells. First time over many years we will be performing exploration drilling at new structures at earlier unfamiliar depths. Some three decades have passed since the commissioning of a unique offshore field, Gunashli, which proved very advantageous for drilling: none of 230 wells drilled over these years was abandoned due to technical issues or accidents.

Since then, no new fields have been brought online. And although SOCAR is maintaining plateau oil production and it doubled gas production using domestic resources, the further ramp-up calls for new fields, i.e. development of new rich structures. With this purpose Baku Deepwater Jacket Factory is quickly fabricating a new two-block platform to be hooked up at promising Umid gas condensate structure at the depth of 60m.

We scheduled to drill by the year-end 2008 the first appraisal well from this deepwater platform at the water depth of 67m. The well will be drilled to VII horizon (Fasila Formation).

This structure is within Baku archipelago and a continuation of Bulla-Deniz field. We are pinning a great hope to it, which can be derived from its name (Umid – hope (Azerbaijani)). Depending on the outcomes of first well, more wells will be drilled. A total of 6 ultra-deep wells will be drilled from this platform.

The completion of well #31 started January 1, 2008 at Jafarli onshore field (Imishli Rayon). The well was brought online with initial flow of 80 m3 of oil.



The results obtained gave the ground to keep drilling new wells at Jafarli. These operations went on in 2007: in particular, well #27 produces 70 ton of oil per day. These are 15 or 20-year records of two-well oil production at this field.

At the same time, the trust is drilling well #106 to design depth of 2,850m at Muradkhanli field. Geophysical work is underway here and the well will be brought online shortly.

Too, the trust is drilling appraisal well #1601 at Turkan field. The well will be drilled to Kalin Formation, 3,800m.

**CE: Is the trust planning to expand operations at offshore fields of Oil Rocks and Gunashli?**

**Isgandar Shirali:** The trust has scheduled 2008 penetration at Gunashli in amount of 31,200m with following commissioning of 10 wells, mostly gas producers.

Coming to Oil Rocks, Bayil Limani Offshore Exploration Drilling Department (OEDD) has planned to drill 13,000m for Oil Rocks OGPD; too, 5 wells will be brought online from platform #1887. And Oil Rocks Offshore Drilling Department (ODD) plans on drilling 16,530m at Oil Rocks field: 13 wells will be brought online from platforms ##1145, 1146, 2214.

**CE: How would you assess, in terms of geology, the oil saturation of Azerbaijan's fields in today's conditions?**

**Isgandar Shirali:** I can say Oil rocks field still holds big loads of hydrocarbons. There is still much to drill, develop and produce

over there. The same applies to Gunashli field.

In the late 2007 we drilled and brought online well #1369 at Buzovna field. Just imagine, an onshore well located at long-developed field is producing 17-18 ton of oil per day. Therefore we are now drilling new wells around this one.

Coming to Bahar field, I can say this field was brought online back in 1969 and it still holds much oil, gas and condensate. In the future we are going to explore this area further. This year well #209 will be drilled at Bahar within Gas Program. This must be a high-flow well as another well #205 drilled last year at the same field, was brought online with daily flow of 200K m3 of gas and 30 ton of condensate; this well is still online.

As a continuation of the above mentioned field, we discovered Bahar-2 structure with approximately one-third of Bahar's reserves.

**CE: Could you provide detail on Trust's 2008 objectives?**

**Isgandar Shirali:** We have set large-scale tasks for the year 2008. According to the Gas Program, SOCAR's annual gas production shall be ramped up to 8bcm, i.e. 22M m3 a day.

In general, within this program we are drilling or planning to drill additional wells at Bahar, Gunashli, Bulla-Deniz, 8 March and so on. In case Umid justifies our hopes, we will continue drilling there.

Drilling new wells, SOCAR is delivering 17 to 18M m3 of gas per day to the gov-

ernment, compared to 10M produced in winter 2006/07. In 2007 SOCAR delivered a total of 5.2bcm+ of gas, up ~1.5bcm over year.

In other words, we mobilized our people and equipment to pursue intensive 2008 objectives linked to further implementation of SOCAR's Gas Program.

With setup of the Trust, fundamental changes took place both in drilling and social sphere. All drilling departments are provided with new residential buildings and oilmen with hot meals.

Transportation Department with the Trust is purchasing new vehicles to deliver employees to remote work sites.

On September 20, 2007 a new administrative building of the Trust was opened on occasion of the Oilman's Day. Partaking in the ceremony, President SOCAR Rovnag Abdullayev handed keys from new apartments to 3 Trust employees-veterans of Karabakh war.

In general, with operation purposes big funds get allotted, equipment and required material resources purchased as drilling of each well is only effective when all these supplies are delivered to the drill site, downtimes due to tight supply eliminated, which is a guarantee of successful drilling of many ultra-deep wells offshore.





# ТРЕСТ "КОМПЛЕКСНЫЕ БУРОВЫЕ РАБОТЫ" - КОРЕННЫЕ РЕФОРМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ БУРЕНИЯ

**Caspian Energy (CE): Г-н Ширали, какие работы осуществлялись Трестом с момента создания?**

**Управляющий Трестом «Комплексных буровых работ» ГНКАР Искендер Ширали:** Трест «Комплексных буровых работ» ГНКАР был создан на базе существующих разрозненных буровых организаций согласно дополнениям к Указу «Об усовершенствовании структуры ГНКАР» №844 президента Азербайджанской Республики от 24 января 2003 года - Указом президента Ильхама Алиева №539 от 7 марта 2007 года и приказу ГНКАР №51 от 12 марта 2007 года.

В составе Треста функционируют 5 управлений по бурению, одна экспедиция по бурению, управление по тампонажу и два специализированных управления специализированной техники.

Основная деятельность Треста «Комплексных буровых работ» заключается в поисковом и эксплуатационном бурении на 25 нефтегазовых месторождениях Азербайджана, включающих как морские, так и сухопутные площади.

Самые большие буровые работы мы проводим на месторождениях «Гюнешли», «Нефт Дашлары», «Гум Дениз», «Пираллахы», «Бузовна», «Гала», «Сиязань». В настоящее время поисково-разведочные работы мы ведем на структурах «Тюркан» и «Джахандар».

За 2007 год Трест «Комплексных буровых работ» пробурило 176790 метров вместо планируемых 172150 метров. Таким образом, годовой план был перевыполнен на 2,7%, а показатель 2006 года был перевыполнен на 19,5%.

В 2007 году мы сдали 105 эксплуатационных скважин, как и планировалось, из которых 22 – газовые, а остальные – нефтяные. Этот показатель превышает данные за 2006 год на 38 скважин. Высокодебитные скважины находятся в основном на «Гюнешли», «Нефт Дашлары», «Алят-Дениз» и других месторождениях.

30 ноября 2007 года - ровно

на месяц раньше срока - трест «Комплексные буровые работы» выполнил годовой план. А за 12 месяцев пробурило 176,8 тысячи метров горных пород. Сдано в эксплуатацию 108 новых скважин - все доведены до проекта, дали продукцию и очень скоро окупят капитальные затраты. Таких высоких показателей азербайджанские буровики не добивались в течение последних 18 лет. Трест работает на месторождениях в Каспийском море, где глубина воды достигает 130 метров, и на суше, в радиусе 500 километров от Баку. Коммерческая скорость на станок в месяц выросла за год на 124,4%. Самым эффективно работающим предприятием является Морское управление разведочного бурения «Байыл лиманы», которое вот уже три десятка лет разбуривает стратегическое нефтегазоконденсатное месторождение мелководное «Гюнешли». В 2007 году «Байыл лиманы» сдало 18 скважин, из них 11 - газовые. Благодаря ускоренному вводу новых скважин на платформах «Гюнешли» в два раза увеличилась добыча газа по сравнению с 2006 годом - с 7 до 14 миллионов кубометров в сутки.

На знаменитом месторождении «Нефт Дашлары» сдано 18 новых скважин, благодаря которым здесь заметно возросла добыча нефти. Президент страны Ильхам Алиев поставил задачу дать вторую жизнь легендарному месторождению и довести добычу здесь до 1,2 миллиона тонн в год.

**CE: Какова эффективность бурения в современных условиях?**

**Искендер Ширали:** С 2007 года мы внедрились в бурение новый тип долот (типа PDC), это трехшарошечные долота производства России. Хочу отметить, что если ранее при бурении скважин наблюдались простои, связанные с несвоевременной поставкой долот, штуцеров, химреагентов, то в последние годы, в результате поддержки со стороны руководства Госнефтекомпании Азербайджана таких случаев не

наблюдается. В связи с этим осуществляем своевременную сдачу в эксплуатацию скважин. Большую эффективность при бурении мы получили от применения новых типов цемента, в основном легкого типа. В частности, этот цемент использовался при бурении двух скважин - на «Пираллахы» (скважина №1021) и «Сиязань» (скважина №1052). После расчета акустическим прибором получили хороший результат. В целом, планируем в дальнейшем внедрять и другие новшества в бурении.

**CE: Каковы планы у Треста на перспективу?**

**Искендер Ширали:** Объем проходки в 2008 году будет доведен до 180 тысяч метров. Предстоит сдать не менее 100 новых скважин. Впервые за многие годы запланировано поисковое бурение на новых структурах, на неизведанных ранее морских глубинах. Без малого три десятка лет минуло после ввода в промышленную разработку уникального морского месторождения «Гюнешли», которое очень благоприятно для бурения - из 230 пробуренных за эти годы скважин ни одна не ликвидирована по техническим причинам или из-за аварий.

С тех пор новые месторождения не вводились. И хотя ГНКАР сохраняет стабильный уровень объемов добычи нефти, а добыча газа удвоена за счет внутренних ресурсов, для дальнейшего наращивания требуется ввод новых месторождений, то есть освоение и разработка новых богатых залежей. С этой целью на заводе глубоководных оснований ускоренными темпами строится новая двухблочная платформа, которая будет установлена на перспективной газоконденсатной структуре «Умид», на глубине моря 60 метров.

Планируем пробуриТЬ первую поисково-разведочную скважину с глубоководной морской платформы к концу 2008 года на глубину 6500 метров при глубине воды 67 метров. Скважина будет пробурена

на 7 горизонт (Свиту Перерыва). Эта структура находится на Бакинском архипелаге и является продолжением месторождения «Булла-Дениз». Мы возлагаем на нее большие надежды, как и видно, из ее названия («Умид» в переводе с азербайджанского означает – «надежда»). В зависимости от результатов первой скважины, в дальнейшем планируется бурение дополнительных скважин. Всего же на платформе будет 6 сверхглубоких скважин.

На сухопутном месторождении «Джафали» (Имишлинский район) с 1 января 2008 года начато освоение скважины №31. Скважина была сдана в эксплуатацию с первоначальным дебитом 80 кубометров нефти. Полученные результаты дают основание продолжать работы по бурению новых скважин на месторождении «Джафарли». Надо отметить, что работы на месторождении продолжались и в 2007 году, в частности, бурение скважины №27 дало 70 тонн нефти в сутки. За 15-20 лет это самые высокие показатели добычи нефти с двух скважин на данном месторождении.

Параллельно, в настоящее время на месторождении «Мурадханлы» трестом «Комплексных буровых работ» ведутся работы по бурению скважины №106 на проектную глубину 2850 метров. На данный момент здесь ведутся геофизические работы, в ближайшее время ожидается сдача скважины в эксплуатацию.

На месторождение «Тюркан» трестом «Комплексных буровых работ» ведутся работы по бурению поисковой скважины №1601. Здесь бурение предусмотрено на Калинскую свиту - 3800 метров.

**СЕ: Планирует ли Трест расширить буровые работы на морских месторождениях «Гюнешли» и «Нефт Дашлары»?**

**Искендер Ширали:** В 2008 году на месторождении «Гюнешли» трестом «Комплексных буровых работ» запланировано бурение в целом 31200 метров, с последующей сдачей в эксплуатацию 10 скважин, в основном для добычи газа.

На месторождении «Нефт Дашлары» со стороны морского управления разведочного бурения (МУРБ) «Байыл лиманы» запланировано бурение для НГДУ «Нефт

Дашлары» 13 000 метров, ожидается сдача в эксплуатацию 5 скважин с платформы №1887. А морским управлением буровых работ (МУБР) «Нефт Дашлары» запланировано бурение 16530 метров на месторождении «Нефт Дашлары», ожидается сдача в эксплуатацию 13 скважин с платформ №1145, №1146, №2214.

**СЕ: Как Вы оцениваете в нынешних условиях нефтенасыщенность месторождений Азербайджана с геологической точки зрения?**

**Искендер Ширали:** Могу отметить, что месторождение «Нефт Дашлары» обладает еще большими запасами углеводородов. Месторождение имеет большой задел для дальнейшего бурения, освоения и эксплуатации. Тоже касается месторождения «Гюнешли».

В конце 2007 года мы пробурили и сдали в эксплуатацию на месторождении «Бузовна» одну скважину №1369. Представьте себе, на суше, на месторождении, эксплуатировавшемся на протяжении многих лет, сейчас с одной скважины подается 17-18 тонн нефти в сутки. Поэтому вокруг нее сейчас бурим новые скважины.

Касаясь месторождения «Бахар» могу сказать, что это месторождение было сдано в эксплуатацию в 1969 году, и там еще много нефти, газа и конденсата. В будущем на данной площади должны быть проведены поисковые работы. В рамках газовой программы в этом году на «Бахар» будет пробурена скважина №209. Эта должна быть скважина с хорошим дебитом, поскольку в 2007 году мы пробурили скважину №205 на «Бахар», которая была введена в эксплуатацию с дебитом 200 тыс. кубометров газа и 30 тонн конденсата и сейчас эта скважина еще в эксплуатации.

Как продолжение этой площади была обнаружена структура «Бахар-2», где ориентировочно сосредоточено около трети первоначальных запасов месторождения «Бахар».

**СЕ: Какие задачи стоят перед Трестом на 2008 год?**

**Искендер Ширали:** На 2008 год поставлены масштабные задачи. Согласно газовой программе предусматривается доведение годовой

добычи ГНКАР до 8 миллиардов, то есть ежедневные поставки должны достигнуть 22 миллионов кубометров.

В целом, в рамках газовой программы мы бурим или планируем бурение дополнительных скважин на месторождениях «Бахар», «Гюнешли», «Булла Дениз», «8 Марта». Если оправдаются надежды «Умид», продолжим бурить и там.

Сейчас за счет бурения новых скважин ГНКАР ежедневно сдает государству 17-18 миллионов кубометров газа, тогда как зимой 2006-го среднесуточная добыча составляла всего 10 миллионов кубометров. В 2007 году ГНКАР обеспечила поставки газа государству в объеме более 5,2 млрд кубометров - почти на полтора миллиарда кубов больше, чем в предыдущем году.

Одним словом, люди и техника мобилизованы на решение напряженных задач 2008 года, связанных с дальнейшей реализацией газовой программы Госнефтекомпании Азербайджана.

Хочу подчеркнуть, что с созданием Треста произошли коренные изменения как в бурении, так социального характера. Все буровые управления снабжены новыми жилблоками, а нефтяники обеспечиваются горячим питанием.

Транспортные управления Треста закупают новую технику, автомобили для доставки работников до отдаленных рабочих участков.

20 сентября 2007 года в День Нефтяников состоялось открытие нового административного здания Треста. Президент ГНКАР Ровнаг Абдуллаев, участвовавший в церемонии открытия, вручил 3 сотрудникам Треста, являющимися участниками Карабахской войны, ключи от новых квартир.

В целом, целевым назначением выделяются крупные капитальные вложения, осуществляется закупка техники и необходимых материальных ресурсов, поскольку проходка каждой скважины эффективна лишь тогда, когда все необходимые материалы и оборудование завезены на буровую, когда простои из-за отставания в обеспечении исключены, что является залогом успешной проходки многих сверхглубоких скважин на морских месторождениях.



# HEYDAR ALIYEV BOR, A FLAGSHIP OF AZERBAIJAN'S OIL REFINING INDUSTRY

*Heydar Aliyev Baku Oil Refinery, a leader in national petroleum industry, secures a well-deserved place in Azerbaijani economy. Under 2005-2015 State FEC Development Program approved by President of Azerbaijan Ilham Aliyev the plant pays close attention to upgrade issues in order to increase the quality of petroleum products being produced. Today the plant both supplies domestic market demands and delivers almost a half of its production abroad.*



## Invaluable Contribution

Although the plant was founded in early 1950s, its progress is inseparable from the name of Azerbaijan's National Leader Heydar Aliyev. New technology and production capacities at this plant were implemented at his personal initiative and all related work is inseparable from his name. Under his constant supervision, process units have been installed

and commissioned in the late 1970s. Currently running catalytic reforming unit that triggered a breakthrough in gasoline quality, as well as the 6MT/year capacity ELOU-AVT-6 crude distillation plant, were successfully installed at the refinery that time.

The second life of the plant began after Heydar Aliyev's returning to power. The rehabilitation, landscaping, as well

as creative and maintenance operations helped revive the units installed back in 1970/80s.

In early 1990s construction of new facilities at the plant was suspended. Upon Heydar Aliyev's return to power, the construction of the state-of-the-art Q-103-43M catalytic cracking facility launched at his personal initiative has been completed using internal funds with his direct support.

During his office, Heydar Aliyev was keeping in the center of his attention and attaching high significance to development of petroleum industry, especially our refinery. While on top, he visited the refinery more than 20 times, met its employees, asked about their problems and concerns and gave his suggestions and directions.

Constant attention National Leader Heydar Aliyev paid and care he displayed of oil refinery men have turned the plant into a mover of national industry.

Despite his treatment in Cleveland, USA, Azerbaijan's national leader Heydar Aliyev paid his attention to employees of the refinery and on the eve of its 50th jubilee awarded outstanding employees with medals and orders issued by President Ilham Aliyev when he attended the refinery on May 5, 2004. At the Refinery, President Ilham Aliyev in his speech emphasized the work of oil refining men, saying yet during his Vice-Presidency with SOCAR he always attaching special importance to operation and development of this facility.

Familiarizing with the refinery, Ilham Aliyev took part in national leader's bust monument opening ceremony. He said: «You know well the top performance figure for distillation is its extent, so it is very good that it exceeded 60 percent after 2003. This is an evidence of efficient operation of this plant».

At the request of the refinery's team it was named after great leader Heydar Aliyev that contributed immeasurably to the formation and development of the Refinery; a museum was opened up and a bust monument of national leader installed at the plant alongside Heydar Aliyev's Center created to study his rich heritage: the lessons on his activity both in oil industry and all spheres of the country's life are given here.

### Rapid Progress

The personnel of the plant named after National Leader Heydar Aliyev one more time, during 2007, more than met oil refining and petroleum producing targets. During 2007, refined was 4,179.6kT of SOCAR's oil and, for further processing, 1,640.8kT of semi-finished product from Azerneftiyag ORP. Last year the refining plan was fulfilled at 104.7%; the plant refined 261.1kT of crude above the plan. In particular, the primary distillation plan was fulfilled at 100.7% for oil and at 116.4% for semi-finished petroleum from Azerneftiyag ORP.

The plant has raised its performance considerably compared to 2006. For example, last year's crude distillation displayed an increase of 885.5kT (17.9 percent) over year.

Due to continuous operation of crude oil distillation plant, all process units at the plant are always provided with required crude. In general, the plant production was 331.2kT ton above the plan.

During 2007 the efficient use of process equipment capacities, in particular catalytic cracking and delayed coking units and residing after distillation heavy and cheap black oil, enabled to increase production of expensive petroleum products. As a result, last year the plant managed to increase extent of processing by 6.1% of the plan to 63.4%, up 2% over year.

The hard work of refinery personnel resulted in a considerable rise of quantity and quality of its production. Last year the refinery more than met petroleum product targets, producing stock petroleum in amount of 1,160.4M manat, 108.5M manat above the plan and 411.9M manat over year.

A total of 5,337.5kT of petroleum products was sold during 2007.

Having fully supplied domestic demand, the plant turned 46.7% of its production to export. Supplied for domestic demand was 2,870.3kT of petroleum products and for export 2,467.2kT. During the reported period 43.7% of produced motor fuel was delivered abroad. Too, exported was 29.2% of produced motor gasoline, 46.7% jet-propulsion fuel, 55% of diesel fuel, 29.2% of liquefied gas, 97.6% of oil coke and 54.3% of oven fuel being produced at the plant.

### Solid Positions

Under 2005-2015 State FEC Development Program approved by President of Azerbaijan Ilham Aliyev a number of targeted operations on the plant upgrade and advanced technology and automatic control system implementation have been scheduled for this year, says Elman Ismayilov, Director of Heydar Aliyev Baku Oil Refinery.

This year the Plant will install a new up-to-standard lab to analyze petroleum products.

The Plant is performing wide-scale operations for implementation of advanced technology and equipment as well as automated process management systems. Approving itself was an automated process management system (TDS-3000) from Honeywell used at the catalytic cracking unit. So, it is planned to install a new automated process management system (TDS-3000) at delayed coking unit and upgrade it at the catalytic cracking unit. Currently a big oil loading rack is being erected at oil tank farm in Guzdek to enable simultaneous filling 72 tank cars with diesel fuel and jet-propulsion kerosene. The rack will be brought online approximately in April 2008. We are also planning to build a state-of-the-art Station #2 for centralized loading, storage and delivery of petroleum products. The work has already been performed in this respect. As a result all tank farms of the plant will be brought together.

### Social

Visiting the plant, President of Azerbaijan Ilham Aliyev highly appraised economic figures and plant's social policy alike. Appraising the deliverables, he said: "Social problems have been solved here, the salary is growing up and it makes me glad". "Care about people and assistance in solving their social problems is one of our core issues", he added.

The management of the plant always followed the recommendations and instructions of national leader concerning improvement of employees' welfare and resolution of their housing problems. An example is the construction of a 12-storey building with 60 apartments at G.Garayev Avenue to provide apartments to oil refining men as well as martyrs' families and disabled veterans. At the same Avenue, another 17-storey building with 85 apartments was commissioned this year and now it is waiting for dwellers. In 2007, 2,000 employees of the plant have been provided a free-of-charge vacation at health stations and recreation areas across the country. In 2007, 650 employees of the plant have been provided a free-of-charge vacation in Nabran. Solution of communal problems of the refinery employees is also a success. Material and social support for employees and assistance in solving their problems is always in the center of refinery management's attention.

Heydar Aliyev BOR, proudly bearing the national leader's name, is determined to firmly hold the flag of a leader of Azerbaijan's oil refining industry and contribute to Azerbaijan's transformation into a rich and powerful state at the command of President Ilham Aliyev. For this purpose the plant has all capacities and trained personnel.





# БНПЗ ИМЕНИ ГЕЙДАРА АЛИЕВА – ФЛАГМАН НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

*Лидер отечественной нефтяной промышленности Бакинский нефтеперерабатывающий завод имени Гейдара Алиева занимает достойное место в азербайджанской экономике. В соответствии с Госпрограммой развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) страны на 2005-2015 гг., утвержденной президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым, Завод уделяет большое внимание вопросам улучшения качественных показателей производимых нефтепродуктов. Сегодня Завод не только удовлетворяет потребности местного рынка в обеспечении продукцией, но и отправляет почти половину производимых нефтепродуктов на экспорт.*



**Директор Бакинского  
нефтеперерабатывающего завода им.  
Гейдара Алиева - Эльман Исмаилов**

## Бесценный вклад

Несмотря на то, что фундамент Завода был заложен в начале 50-х годов прошлого века, становление завода неразрывно связано с именем общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева. Внедрение новых технологий и производственных мощностей на заводе неразрывно связаны с его именем и проводились по его личной инициативе. Под его пристальным вниманием в конце 70-х годов были построены и сданы в эксплуатацию основные технологические установки. Установка по первичной переработке нефти ELOU-AVT-6 с производительностью 6 млн. тонн в год была успешно внедрена на Заводе в тот период. Находящаяся и ныне в эксплуа-

тации установка каталитического риформинга создала перелом качества автомобильного бензина.

Вторая жизнь завода началась после возвращения в 1993 году Гейдара Алиева к власти. Прделанная здесь работа по благоустройству, созидательные, восстановительные и ремонтные работы вдохнули новую жизнь в установки, созданные в 1970-80-е годы.

Так, в начале 1990-х гг. по известным причинам строительство новых установок на Заводе было заморожено. После повторного возвращения к власти Гейдара Алиева, начавшееся в свое время по его личной инициативе строительство отвечающего современным требованиям комплекса каталитического крекинга Q-43-107M было завершено за счет внутренних ресурсов при его же непосредственной поддержке.

Следует отметить, что во все годы нахождения у власти Гейдар Алиев держал в центре внимания и уделял особое место развитию нефтяной промышленности и особенно, нашего Завода. В период своего правления он более 20 раз побывал на Заводе, встречался с нефтепереработчиками, интересовался их проблемами и заботами, давал свои предложения и наставления.

Постоянное внимание общенационального лидера Гейдара Алиева и его забота о нефтепереработчиках превратили предприятие в локомотив отечественной промышленности.

Несмотря на лечение в США (Кливленд), общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев уделил внимание нефтепереработчикам и в канун 50-летия Завода отметил отличившихся сотрудников предприятия орденами и медалями, которые позже были вручены президентом Ильхамом Алиевым во время его посещения Завода 5 мая 2004 г. Побывав на Заводе, президент Ильхам Алиев особо отметил труд нефтепереработчиков в своей речи и подчеркнул, что еще будучи первым вице-президентом ГНКАР всегда

оказывал особое внимание процессу производства и развития этого предприятия.

Ознакомившись с деятельностью Завода, Ильхам Алиев принял участие в церемонии открытия бюста общенациональному лидеру. Он сказал: «Вам хорошо известно, что основным показателем нефтепереработки является ее глубина, и очень отрадно, что после 2003 года данный показатель превышает 60%. Это свидетельствует о том, что завод работает очень эффективно».

По просьбе коллектива Завода этому предприятию было присвоено имя великого руководителя Гейдара Алиева, внесшего особую лепту в историю становления и развития Завода, на современном уровне организован музей, установлен бюст общенациональному лидеру и для изучения его богатого наследия на Заводе был создан «Центр Гейдара Алиева», где проводятся занятия, связанные с его деятельностью не только в нефтяной промышленности, но и во всех сферах жизни страны.

## Стремительный рост

Коллектив завода носящего имя общенационального лидера Гейдара Алиева, как и в прошлые годы, в 2007 году вновь перевыполнил плановые показатели по переработке нефти и выпуску номенклатуры нефтепродуктов. За 2007 год было переработано 4179,6 тыс. тонн нефти ГНКАР и для дальнейшей переработки 1640,8 тыс. тонн сырья-полуфабриката, поступившего с НПЗ «Азернефтьяг». В минувшем году план по переработке был выполнен на 104,7%, на Заводе сверх плана было переработано 261,1 тыс. тонн сырья. В частности, план по первичной переработке нефти был выполнен на 100,7%, а сырья-полуфабриката, поступающего с НПЗ «Азернефтьяг» - на 116,4%.

В целом, в сравнении с показателями за 2006 год, в минувшем году производственные показатели Завода значительно улучшились. Так, объемы переработки сырья за прошлый год превысили аналогичный

показатель за 2006 год на 17,9% или 885,5 тыс. тонн.

Благодаря ритмичной работе установки первичной переработки нефти технологические установки Завода были обеспечены необходимым сырьем. В целом, по Заводу за отчетный период было произведено нефтяной продукции на 331,2 тыс. тонн больше, чем планировалось.

В 2007 году эффективное использование производственных мощностей технологического оборудования, в частности установок каталитического крекинга и замедленного коксования, а также остаточных компонентов тяжелых и дешевых мазутов, получаемых в процессе переработки, позволило увеличить выпуск дорогостоящих нефтепродуктов. Как результат, на Заводе в минувшем году удалось увеличить глубину переработки на 6,1% к плановому показателю и довести ее до 63,4%. По сравнению с предыдущим годом глубина переработки выросла на 2%.

Результатом упорного труда нефтепереработчиков стало значительное улучшение количественного и качественного показателей выпускаемой продукции. В 2007 году Завод, перевыполнив плановые показатели по выпуску нефтепродуктов, произвел товарной продукции на сумму 1 млрд. 160,4 млн. манатов. Этот показатель превысил плановый уровень на 108,5 млн. манатов, а показатель за 2006 год – на 411,9 млн. манатов.

В целом, по итогам 2007 года было реализовано свыше 5337,5 тыс. тонн нефтепродуктов.

Полностью удовлетворив потребности внутреннего рынка, предприятие направило 46,7% продукции на экспорт. Так на удовлетворение нужд внутреннего рынка было направлено 2870,3 тыс. тонн нефтепродуктов, а на экспорт – 2467,2 тыс. тонн. В 2007 году 43,7% производимого моторного топлива было экспортировано. По номенклатуре нефтепродуктов на экспорт было направлено 29,2% произведенного на Заводе автомобильного бензина, 46,7% топлива для реактивных двигателей, 55% дизельного топлива, 29,2% сжиженного газа, 97,6% нефтяного кокса и 54,3% печного мазута.

### Прочные позиции

«В соответствии с Госпрограммой развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) страны на 2005-2015 гг., утвержденной президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым, в текущем году предусматривается проведение целенаправленных работ по модернизации Завода, внедрение передовых технологий и систем автоматического управления», - говорит директор Завода Эльман Исмаилов.

В течении года на Заводе будет построена новая лаборатория для проведения анализа состава нефтепродуктов по современным стандартам. На Заводе широким фронтом ведутся работы по приме-

нению передовых технологий и оборудования, применения автоматизированных систем управления процессами. Хорошо зарекомендовала себя система автоматического управления технологическими процессами (ТДС-3000) производства американской фирмы «Honeywell», имеющаяся на установке каталитического крекинга. В связи с этим, планируется внедрение новой системы автоматического управления технологическими процессами (ТДС-3000) на установках замедленного коксования и ее модернизация на установке каталитического крекинга. В настоящее время на базе нефтепродуктов в Гюздеке строится большая эстакада, которая будет позволять одновременно загружать дизельным топливом и авиакеросином 72 цистерны. Станция будет сдана в эксплуатацию ориентировочно в апреле 2008 года. Предусматривается также строительство современной Станции №2 для централизованного сбора, хранения и отправки нефтепродуктов. Работы в данном направлении уже ведутся. В результате этих работ, все розничные парки Завода будут собраны воедино.

### Социум

В ходе посещения Завода президент Азербайджана Ильхам Алиев, наряду с ростом экономических показателей, особо отметил проводимую на заводе социальную политику. Высоко оценив достигнутые результаты, он сказал: «Здесь нашли свое разрешение и социальные проблемы, растет заработная плата и это меня радует». «Забота о людях, помощь в разрешении

их социальных проблем является одним из направлений нашей политики» - подчеркнул он.

Руководство предприятия всегда следовало советам и наставлениям общенационального лидера, направленным на улучшение материального положения работников, разрешения их жилищных проблем. Примерами этому могут служить сдача в эксплуатацию 12-тиэтажного здания из 60 квартир на проспекте Г.Гараева, где были обеспечены жильем нефтепереработчики, а также и семьи шахидов, инвалиды карабахской войны. По тому же адресу сдано в этом году еще одно 17-тиэтажное здание, состоящее из 85 квартир и ожидающее своих жильцов. В 2007 г. был обеспечен бесплатный отдых 2 тыс. работников Завода в санаториях и зонах отдыха Республики. В минувшем году был организован отдых 650 работников в зоне отдыха «Набрань», находящегося на балансе Завода. Бытовые проблемы нефтепереработчиков также успешно решаются. Материальная и социальная поддержка работников, помощь в разрешении их проблем - всегда находятся в центре внимания руководства предприятия.

БНПЗ имени Гейдара Алиева и в будущем, гордо неся имя общенационального лидера, намерен твердо держать флаг одного из лидеров азербайджанской индустрии, и под руководством президента Ильхама Алиева вносить свой вклад в дальнейшее преобразование Азербайджана в богатую и могущественную страну. Для этого на Заводе имеются все возможности и подготовленные кадры.





## AZPETROL: COMMITTED TO NATIONAL TRADITIONS

"Azpetrol" began its activity with the opening of its first petrol station in Tbilisi Avenue of Baku in July 15, 1997.. At the end of that year the number of the petrol stations constructed became 8 and by growing one after another during the following years amounted to 65, 61 of which realize petrol and diesel fuel distribution and the other four stations are LPG retail distribution stations. Azpetrol offers to its clients petrol types, as well as a diesel fuel.

From the very beginning Azpetrol was intended to render perfect services fitting with international standards to its clients and has already made an important steps for this purpose. Thus, clients can take advantage of the services of cafes, shops, washing stations, motels as well as technical maintenance work of the company. For the purpose to meet strict sanitary requirements, cafe employees offer services and serve the clients in clean and neat uniforms. Company's cafes are able to render high services to

the employees of the Company, as well as, its clients.

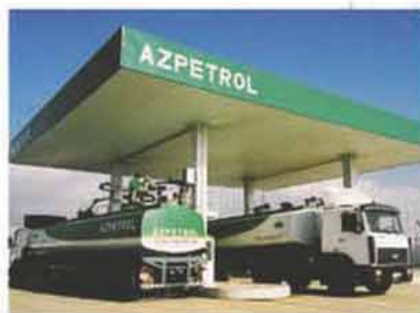
Stations-based shops mainly sell motor oils and small spare parts for cars. In these shops clients are offered engine oils produced by different companies, admixtures regulating continuous and normal work of the carburetters, various air and oil filters, mirrors, seat and covers, cleancers, instruments and other equipment. **Free washing service is offered to each client purchasing over than 20 litres petrol and 40 litres diesel fuel.**

For the purpose of providing its clients and guests' ease and comfort, "Azpetrol" has built motels in Gusar, Sheki, Balaken and Gazakh regions. In such motels the quests may use lux and semi-lux rooms provided with double bed having every comfortableness.

Azpetrol is also engaged in the wholesale of fuel. This service type provided to the clients is realized through tank trucks and vessels. Furthermore, the

Company owns and operates the Oil Depot with 7000 ton capacity, provided with modern electron equipment, fire safety, signalling and security systems and also a Fleet of 107 specialized tanker trucks. Tanker trucks continuously provide LPG retail distribution stations and petrol stations of the Company with petrol, diesel fuel and LPG.

Beginning from 2001, "Azpetrol" offers non-cash payment services to the clients in its petrol stations. Non-cash payment system applied in "Azpetrol" corresponds to the modern requirements with all







also awarded by International Quality Summit Award for Excellence and Business Prestige at the XVI International Convention of Quality held in New York on the 14th of July, 2002.

Alongside with its business activity in Azerbaijan, Azpetrol also demonstrates devotion to charity traditions of our country and intends to make all efforts to implement important goals in this area. Azpetrol considers that it is obliged to care about education, culture and sport and provide support to strengthen their material and technical basis. The Company established a close relationship with Gymnastics, Boxing and Chess Federations long since and sponsored participation of the national team in international sporting events, world championships. Azpetrol also sponsored national women volleyball team at European Volleyball Championship I 2001 and 2002.

Starting August 2006, Azpetrol, a major sponsor of the European Hockey federation, has supported various international tournaments and championships.

system applied in "Azpetrol" corresponds to the modern requirements with all parameters and realized by plastic cards.

Since 2006, "Azpetrol" has begun to provide payment services to the clients in its petrol stations through MasterCard, EuroCard and VisaCard.

Azpetrol always pays great attention to the improvement of quality of produced products and services, safety measures and protection of environment. As a result of long and intensive work in these fields, Azpetrol obtained an International Certificate on Quality Management System - The Company was

Azpetrol also materially supported the development and implementation of several projects for evolution of national literature.

Furthermore, Azpetrol provides assistance to charity organizations. The matter of the greatest concern in this respect for the company is supporting refugees and IDPs, and martyrs' families, the company provides them assistance and it is engaged in charity actions for children.

High esthetic design of Azpetrol's filling stations coloured in green gives a new appearance to cities and villages of Azerbaijan. The company's service stations network covers not only Baku and large cities but also regions (31 rayons) and front areas.

Azpetrol plans on extending its filling stations network in the near future.

High quality, integrity, preservation of faith and trust of people - these objectives have been set to the company on the very day of its establishment and all the time they are put into life worthily.

AZPETROL

## АЗПЕТРОЛ: ДЕМОНИСТРИРУЕТ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ ТРАДИЦИЯМ СТРАНЫ

Деятельность компании "Azpetrol" начинается с открытия 15 июля 1997-го года в городе Баку на Тбилисском проспекте своей первой автозаправочной станции (АЗС). К концу того же года число построенных автозаправочных станций достигло 8, а затем их количество стремительно возрастая в течение последующих лет, достигло к сегодняшнему дню 65. Из них 61 предлагают широкий ассортимент бензина – АИ-95, АИ-93, АИ-80, а также дизельное топливо, остальные 4 продают сжиженный газ.

"Azpetrol" поставил перед собой цель оказывать своим клиентам услуги, отвечающие международным стандартам, и уже предпринял существенные шаги в этой направлении. Так, клиенты

могут пользоваться услугами кафе-териев, магазинов, моек, мотелей, а также видами технического сервиса предоставляемого компанией. В кафетериях предоставляются высококачественные услуги, как сотрудникам компании, так и клиентам. В целях строгого соблюдения санитарных правил, работники кафе оказывают услуги клиентам в чистой и аккуратной униформе.

В магазинах на АЗС компании в основном продаются масла и запчасти для автомашин. Здесь клиентам предлагаются моторные масла, присадки, регулирующие безостановочную и нормальную работу карбюраторов, различные воздушные и масляные фильтры, зеркала, сиденья и чехлы, моющие средства, инструменты и другое оборудование, производимое известными мировыми компаниями.

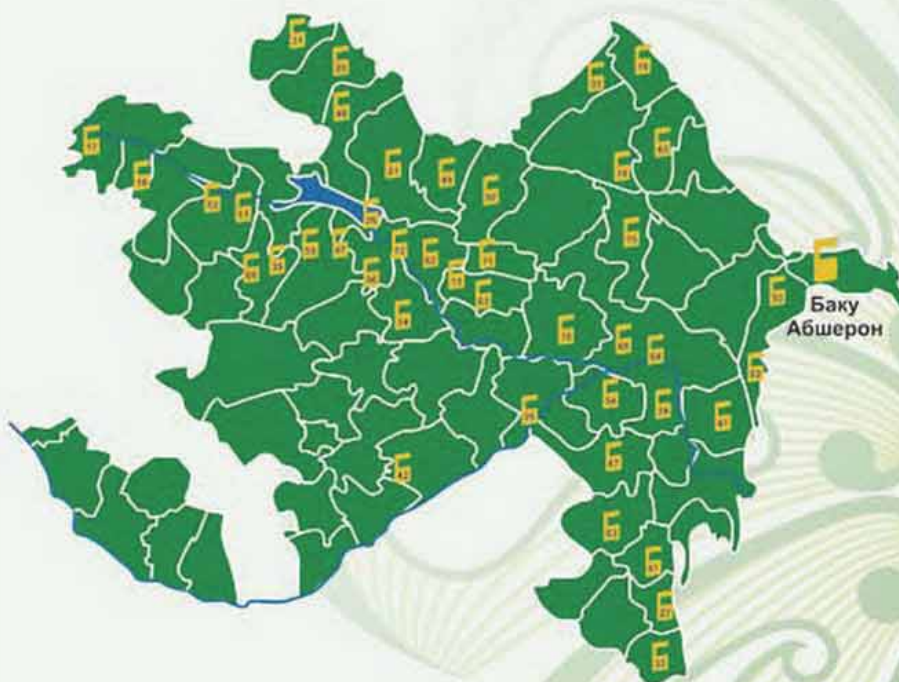
Клиентам, купившим более 20-ти литров бензина и более 40 литров дизельного топлива, в качестве презента предоставляется бесплатная мойка автомашины.

В таких районах, как Гусар, Шеки, Балакен и Газах для клиентов и гостей функционируют комфортабельные мотели компании "Azpetrol". В мотелях гости могут пользоваться очень уютными двухместными люкс и полу-люкс номерами.

"Azpetrol" также занимается оптовой продажей горючего. Для клиентов этот вид услуги осуществляется при помощи машин-автоцистерн и судов перевозящих горючее.

Кроме всего вышеперечисленного, ежедневную деятельность осуществляет оснащенная современным электронным оборудованием, имеющая систему

1. Спартак
2. Алят
3. Джалилабад
4. Карл-Маркс
5. Сумгайыт-1
6. Гелебе
7. Рамстор
8. Гянджлик
9. Сумгайыт-2
10. Курдамир
11. Гейчай
12. Евлах
13. Уджар
14. Рамал
15. Шемаха
16. Товуз
17. Казах
18. Хачмаз
19. Губа
20. Закатала
21. Шеки
22. Аэропорт
23. Ахмедлы
24. АлиБаирамлы
25. Имишли
26. Мингечаур
27. Ленкорань
28. Бакиханова
31. Балакен
32. Гусар
33. Астара
34. Барда
35. Гянджа-А



36. Дарнаголь
37. Бабек
38. Маштага
39. Бинагади
40. Нобель
41. Сальян
42. Горадиз
43. Девечи
44. Озон
45. Гюнешли
46. Мардакян
47. Геранбой
48. Гах
49. Огуз
50. Гебале
51. Шамкир-Д
52. Шамкир-Г
53. Маяк
54. Сабирабад
55. Бабек-ГЭС
56. Аэропорт-ГЭС
57. Нобель-ГЭС
58. Маяк-ГЭС
59. Гянджа-Н
60. Гянджа-Б
61. Масаллы
62. Агдаш
63. Нов. Шильян
64. Муган
65. Падар
66. Геран
67. Билясувар



сигнализации, безопасности и защиты от пожаров. Нефтебаза компании объемом 7 тыс. тонн, а также Автопарк, состоящий из 107 машин с автоцистернами. С помощью машин с автоцистернами, топливозаправочные и газозаправочные станции компании бесперебойно снабжаются бензином, дизельным топливом и сжиженным газом.

С 2001-го года компания "Azpetrol" на своих автозаправочных станциях, предлагает клиентам услуги безналичного расчета. Система безналичного расчета, действующая в компании "Azpetrol" по всем параметрам соответствует современным требованиям и осуществляется посредством пластиковых карт. С 2006-го года компания "Azpetrol" начала оказывать услуги клиентам автозаправочных станций по таким платежным картам, как MasterCard, EuroCard и VisaCard.

Компания "Azpetrol" уделяет особое внимание вопросам улучшения качества продукции и услуг, техники безопасности и охраны окружающей среды. Как результат продолжительной и напряженной работы в этой области, в ноябре 2003-го года компания "Azpetrol" была удостоена сертификата международного уровня по Системе Управления Качеством – ISO 9001:2000.

Это означает, что компания полностью отвечает общепринятым требованиям качественного менеджмента.

14 июля 2002-го года, на проводимой в Нью-Йорке XVI Международной Конвенции по качеству, компания "Azpetrol" была удостоена знака Международного качества и приза "Business Prestige".

Наряду с бизнесом, компания "Azpetrol" демонстрирует приверженность благотворительным традициям страны и стремится к реализации важных задач в данной области.

Компания "Azpetrol" считает своим долгом, уделять внимание вопросам образования, культуры, спорта, и заниматься улучшением их материально-технической базы. Сотрудни-

ровала участие Национальной женской волейбольной команды на Чемпионате Европы по волейболу 2001-2002-го годов.

В то же время компания участвовала в финансировании нескольких проектов, направленных на развитие национальной литературы.

Наряду с этим, компания оказывает помощь благотворительным организациям. Особое внимание компания уделяет улучшению условий беженцев и вынужденных переселенцев, семей шахидов, оказывая им всяческую помощь.

АЗС компании "Azpetrol", построенные в стиле высокого эстетического дизайна и окрашенные в зеленый цвет придают городам и поселкам Азербай-



чая на протяжении долгих лет с Азербайджанскими Федерациями по гимнастике, по боксу и по шахматам в разное время компания являлась спонсором национальных команд на международных турнирах и чемпионатах мира.

С августа 2006 года, компания "Azpetrol", как основной спонсор Европейской Хоккейной Федерации, оказывает поддержку проведению различных международных турниров и чемпионатов.

Помимо этого, компания спонси-

рует деятельность не только в столице и крупных городах страны, но и в регионах (охватывают 31 район) и прифронтовых зонах.

Компания "Azpetrol" планирует и в дальнейшем расширять количество автозаправочных станций.

Высокое качество, порядочность, сохранение веры и доверия людей является целью поставленной перед компанией со дня основания, и всякий раз эта цель с достоинством претворяется в жизнь.



# VOLGABURMASH - QUALITY OF PRODUCT, SERVICE AND RELATIONS

**Caspian Energy (CE): Mr Alasgarov, please provide detail on Volgaburmash JSC.**

**Kamil Alasgarov, General Director, Official Representation of Volgaburmash JSC in the Republic of Azerbaijan:** Today Volgaburmash JSC is Russia's largest and most state-of-the-art plant that produces drilling equipment and tools, drilling cone and diamond bits.

The plant's history began 60 years ago. The product manufacture started in 1948. In 1978 Dresser Security Corp and FTE Stankoimport signed the contract to build a high-effective drilling bit manufacturing facility with Kuybishevburmash PU. This enabled to increase product amount and footage per bit. In 1994 state enterprise Kuibyshevburmash was restructured into Volgaburmash Joint Stock Company. The former management structure was revised, inefficient divisions were abolished, and a marketing group was replenished with a skilled staff.

The plant's products have been certified as per ISO and API standards. The company's quality and competitiveness being annually justified by these organizations enables to supply Russian market as well as deliver significant product lots to CIS and outside the Commonwealth. The export geography is quite broad: requests are submitted from all continents. Furthermore, Volgaburmash JSC is an associated member with the International Association of Drilling Contractors (IADC) headquartered in Houston, TX.

Volgaburmash JSC is production and sales leader across Russia and

the rest CIS and among world-class bit manufacturers. Volgaburmash's quality management policy is satisfaction with established requirements for each activity. This policy gets a boost from efficient procurement management mechanism, design developments, production, monitoring and testing, as well as quality and process services of our plant.

Volgaburmash, JSC is committed to providing customers with high quality products that meet our advertisement and recognized industry standards. The Company is also interested in the expansion of its markets and in the cooperation with oil-and-gas producing companies. New partners are always welcome to take part in joint projects for a long-standing and mutual benefit.

**CE: Could you say on the work performed for technical and technological upgrade of bit construction industry?**

**Kamil Alasgarov:** Ever increasing demands of customers for improved drilling bit performance and reduced drilling costs determine the necessity of constant product and component development, as well as application of the latest technologies.

The production upgrade programs have been drawn up and implemented. Over 60 new machines were purchased from leading domestic and foreign companies. Some shops renewed their equipment by 100%, and the total facilities were renewed by 75%.

To speed up these technological advancements the company's

**Working with official representation of Volgaburmash JSC, you obtain:**

- 1. Guaranteed quality of our certified products.**
- 2. Reliable service from the moment of purchase until the end of life of our products.**
- 3. Permanent technical support and maintenance from our highly qualified process personnel.**
- 4. Proved long-range value of friendly relations between customer and manufacturer.**

management has been making large capital investments in new production machines and processes during the last 7 years. State-of-the-art equipment purchased from leading domestic and foreign companies, materials and technological processes give us the ability to produce premium products, while meeting precise specifications and customer requirements. Over 70 most modern machining centers, semi-automatic machines, heat treatment facilities, automated vacuum furnaces, automatic plasma welding machines enable us to improve the product quality and to shorten new bit design mastering timelines.

Volgaburmash has a strong product and process design staff. Every year our design engineers develop over 30 new product designs and continually update existing ones. During its history the Company's engineers made 260 inventions related to drilling bit design and production, some of them are used in generally marketed bit designs, thus assuring patent purity. Over these years Special Drilling Bit Design Bureau with Volgaburmash JSC developed more than 1,600 brandnew designs of drilling bits. Many solutions applied in these products are also brandnew. Their authors and the enterprise as whole were issued patents and certificates of authorship in 17 countries outside Russia.

The development of new bit designs is accomplished with such programs, as AutoCAD, SolidEdge, UniGraphics, Bitex. Bitex package programs created by the Bit Design and Development programmers enable us to check on how bit parts can be put together.

The Bureau features a lab for study and testing of new production. The test facility provides for real world testing and enables our researchers to compare the performance of new designs and standard products.

**CE: Please detail on production Volgaburmash JSC is offering in the market?**

**Kamil Alasgarov:** Today Volgaburmash produces over 700 different sizes and types of drilling bits from 3 inch to 26 inch in diameter that are capable of drilling rock formations that vary from soft to very hard and abrasive. In 2001 Volgaburmash mastered the manufacturing of diamond bits with a steel body, equipped with polycrystalline diamond compacts (PDC), for drilling of vertical, directional and horizontal oil and gas wells.

Today Volgaburmash produces over 650 different sizes and types of drilling cone bits from 3 inch to 26 inch in diameter capable of drilling rock formations that vary from soft to very hard and abrasive, including high-speed (up to 600 rpm), medium-speed (up to 300 rpm) and low-speed bits with open or oil-filled roller or friction bearings.

Moreover, Volgaburmash mastered the manufacturing of diamond bits with a steel body, equipped with polycrystalline diamond compacts (PDC), for drilling of vertical, directional and horizontal oil and gas wells. We work with leading US PDC cutter producers, and this allows applying high quality cutters to bits. Skilled technicians conduct designing of PDC bits using the latest computer technologies.

Today Volgaburmash JSC is one of the world's leading manufacturers by production size range and sales. Volgaburmash has a quality system that is certified by API Q1 Specification 7, and ISO 9001. These certifications and annual audits indicate that the quality procedures utilized by the Company conform to international norms and are equal to those of other producers of similar goods.

Volgaburmash JSC can shortly develop and supply new sizes and types of the above mentioned equipment as required by its customers.

**CE: what could you say on your quality management system?**

**Kamil Alasgarov:** As a result of Volgaburmash's everlasting commitment to providing continuous improvement in the quality of our processes and materials, our products offer confidence and satisfaction to our customers.

With this purpose, a quality system certified as per API Q1 and ISO 9001 was developed and implemented. The Volgaburmash quality system is a complex approach to bit production that enables us to monitor design development, acceptance of raw materials, implementation of modern technological processes and methods of product control throughout all production stages.

The basic elements of the product quality are applied up-to-date manufacturing processes, receiving inspection of all starting materials and component parts, inspection and testing of products throughout all production stages. PDC and cone

bits manufacture quality management system efficiency is verified through the annual audit performed by API experts. To perform in-process product tests Volgaburmash JSC has shop labs to control heat-treatment processes, manufacturing of hard-alloy and mechanical rubber products.

The Volgaburmash Central Lab belongs to our quality department. With a Testing Laboratory Certificate the lab conforms to the requirements of international standards as for its technical competence, level of test performance and reliability of results obtained.

The Central Lab is equipped with the latest testing and analytical devices that allow for studying about 500 designations of materials, semi-manufactured products and finished goods.

The Central Lab includes several labs: chemical and spectral lab, physico-mechanical lab, and sanitary and gas lab. The Lab is performing a methodic supervision of shop labs ensuring interoperation quality monitoring on the fly.

The Volgaburmash Metrology Group with quality department is a structural subdivision of Volgaburmash JSC. The metrology group is equipped with up-to-date measuring and testing devices as well as with master gages to assure the calibration of a wide range of working measuring devices that are used at the plant. Our Metrology Group consists of the Central Lab and the Lab of Measuring and Testing Equipment. The Central Lab provides calibration of linear and angular measuring devices (all-purpose meters and rigid limit gages). The Lab of Measuring and Testing Equipment provides calibration of heat engineering, mechanical, electric, physical-chemical measuring devices and testing equipment. The Labs are incorporating calibration shops and equipped with equipped with the latest equipment to conduct repair and calibration works.

**Address of Official Representation of Volgaburmash JSC in the Republic of Azerbaijan: Silk Way Business Center, 37 Hojali Avenue, Baku  
Tel: (+99412) 490-37-24  
Fax: (+99412) 496-75-26  
URL: www.vbmbits.com**

# ОАО «ВОЛГАБУРМАШ» - ЭТО КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, СЕРВИСА И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Сотрудничая с Официальным  
Представительством ОАО  
«ВОЛГАБУРМАШ» в Азербайджанской  
Республике Вы приобретаете:

1. Гарантированное качество сертифицированной продукции производимой нашим предприятием.
2. Ответственный сервис с момента приобретения и до завершения эксплуатации нашей продукции.
3. Постоянную технологическую помощь и содействие со стороны высококвалифицированного технологического персонала нашей компании.
4. Зарекомендованную долгосрочную ценность дружеских взаимоотношений между производителем и заказчиком.

*Caspian Energy (CE): Г-н Аласгаров, расскажите о деятельности ОАО «Волгабурмаш»?*

**Генеральный директор представительства ОАО «Волгабурмаш» в Азербайджанской Республике Камиль Аласгаров:** ОАО «Волгабурмаш» - на сегодняшний день крупнейшее и самое современное предприятие России по производству нефтепромыслового бурового оборудования и бурового инструмента - буровых шарошечных и алмазных долот.

История завода началась 60 лет назад. Выпуск первой продукции начался в 1948 году. В 1978 году между корпорацией «Дрессер» (США) и ВО «Станкоимпорт» был подписан контракт на строительство в ПО «Куйбышевбурмаш» завода по производству высокоэффективных буровых долот. Это позволило увеличить объем производства продукции в несколько раз и повысить среднюю проходку на долото. С 1994 года государственное предприятие ПО «Куйбышевбурмаш» преобразовано в Открытое Акционерное Общество «Волгабурмаш». Полностью была расформирована прежняя структура управления, ликвидированы недостаточно эффективные подразделения, создана и укреплена служба маркетинга.

Продукция предприятия прошла Международную сертификацию качес-

тва в Международной организации по стандартизации (ISO) и в Американском нефтяном институте (API). Уровень качества и конкурентоспособности, ежегодно подтверждаемый этими организациями, позволяет обеспечивать не только российский рынок долот, но и отправлять значительную часть продукции в ближнее и дальнее зарубежье. География экспорта велика: заказы поступают со всех континентов мира. Также, ОАО «Волгабурмаш» ассоциированный член международной ассоциации буровых подрядчиков (IADC) в Хьюстоне (США).

По качеству выпускаемой продукции и объему продаж ОАО «Волгабурмаш» является лидером по производству буровых долот в России и странах СНГ, и входит в число ведущих мировых долотных фирм. Основа политики ОАО «Волгабурмаш» в области качества - это соблюдение установленных требований, предъявляемых к каждому виду деятельности. Эта политика получает развитие за счёт эффективных механизмов управления материально-техническим снабжением, проектно-конструкторскими разработками, изготовлением, контролем и испытанием продукции, службами качества и техническими службами нашего предприятия.

Компания «ВОЛГАБУРМАШ» поставляет свою продукцию заказчикам в полном соответствии с нашей рекламой и требованиями стандартов. ОАО «Волгабурмаш» заинтересовано в расширении рынка сбыта своей продукции и сотрудничестве с нефтегазодобывающими компаниями. Предприятие готово к самому широкому и тесному сотрудничеству и привлечению к участию в совместных проектах новых партнеров на долгосрочной и взаимовыгодной основе.

*CE: Какие работы ведутся в области технического и технологического обновления долотостроения?*

**Камиль Аласгаров:** Постоянно расту-

щие требования потребителей к повышению показателей работы долот - проходке, механической скорости бурения и снижению стоимости метра бурения обуславливают необходимость непрерывно улучшать конструкции буровых долот, свойства применяемых для их изготовления материалов, применения новейших технологий.

Разработаны и реализуются программы технического обновления производства. Только за последние годы у ведущих российских и зарубежных фирм закуплено более 60 единиц самого современного оборудования. Проведена масштабная реконструкция, внедряются новейшие технологии. Некоторые цеха обновили оборудование на 100%, а в целом парк - на 75%. Обновление технологий особенно быстрыми темпами осуществлялась за последние 7 лет. За этот короткий для истории предприятия период у ведущих российских и зарубежных фирм для этой цели закуплено самое современное и совершенное оборудование, материалы и технологические процессы. В цехах основного и вспомогательного производства установлены и освоены более 70 единиц новейших обрабатывающих центров, полуавтоматических станков, термоагрегатов и печей для химико-термической обработки деталей, установок для сварки, наплавки твердых сплавов, что позволило практически переоснастить основные операции технологического цикла.

В состав ОАО «Волгабурмаш» входит Специальное конструкторское бюро по долотам. Ежегодно это бюро проектирует более 30 новых и производит модернизацию существующих конструкций долот. На предприятии создано более 260 изобретений в области долотостроения, часть из них используется в серийно выпускаемых конструкциях долот, обеспечивая патентную чистоту. В стенах Специального конструкторского бюро по долотам (СКБ) ОАО «Волгабурмаш» за

эти годы разработано более 1600 новых конструкций буровых долот. Многие решения, воплощенные в эти конструкции, обладают мировой новизной. Их авторам и предприятию выданы авторские свидетельства и патенты на изобретения, в том числе в 17 зарубежных странах.

Разработка новых конструкций долот ведется при помощи программ AutoCAD, SolidEdge, UniGraphics, Bitex, применяемых лучшими зарубежными фирмами по производству долот. Программы пакета Bitex, созданные программистами СКБ, позволяют просчитывать собираемость деталей в узлы и секции бурового долота. В состав СКБ входит лаборатория исследований и испытаний новой продукции. Испытательные буровые стенды лаборатории исследований и испытаний новой продукции (ЛИИМП) позволяют обеспечить реальные условия для отработки образцов опытных долот и сравнить их показатели с базовыми.

**СЕ: Какую продукцию предлагает сегодня на рынке ОАО «Волгабурмаш»?**

**Камиль Аласгаров:** ОАО «Волгабурмаш» в настоящее время выпускает более 700 типоразмеров долот для различных видов бурения, с любыми видами вооружения шарошек для разрушения пород (от самых мягких до очень крепких), с любыми типами опор и вариантами их герметизации, диаметрами от 76,0 до 660,4 мм. В 2001 году освоено изготовление алмазных долот со стальным корпусом, армированным синтетическими алмазными зубками (PDC), для бурения вертикальных, наклонно-направленных, горизонтальных нефтяных и газовых скважин.

Предприятие производит более 650 типоразмеров буровых шарошечных долот диаметром от 76,0 мм до 660,4 мм, в том числе высокооборотные (до 600 об./мин.), среднеоборотные (до 300 об./мин.), низкооборотные (от 30 до 150 об./мин.), с открытыми или маслонаполненными опорами качения или скольжения с боковой, центральной или комбинированной промывкой (продувкой) для разрушения пород от самых мягких до очень крепких абразивных.

Также, предприятие освоило изготовление алмазных долот со стальным корпусом, армированным синтетическими алмазными зубками (PDC), для бурения вертикальных, наклонно-направленных, горизонтальных нефтяных и газовых скважин в малоабразивных породах с промывкой водой или глинистым раствором. Проектирование алмазных долот ведется квалифицированными специалистами с использованием новейших компьютерных технологий.

По количеству выпускаемых типоразмеров и по качеству выпускаемой продукции и по объемам ее продаж, ОАО «Волгабурмаш» занимает сегодня одно из ведущих мест в мире. Получение сертификатов качества ISO и API, а также других международных и российских сертификатов и наград, - весомое доказательство способности предприятия стабильно управлять качеством и производить буровые долота в полном соответствии с требованиями заказчиков и действующих мировых стандартов.

ОАО «Волгабурмаш» может в короткий срок специально разработать и поставить потребителям необходимые им типоразмеры бурового оборудования.

**СЕ: Какое внимание в компании уделяют системе управления качеством?**

**Камиль Аласгаров:** На протяжении всей истории становления и развития ОАО «Волгабурмаш» вопросам качества выпускаемой продукции уделялось первостепенное внимание, наша компания стремится сформировать у потребителей доверие к своей продукции и чувство удовлетворенности от её использования.

С этой целью на предприятии разработана и внедрена Система Управления Качеством, выполненная в соответствии со стандартами 9001 Международной организации по стандартизации (ISO) и Q1 Американского нефтяного института (API). Система управления качеством ОАО «Волгабурмаш» - это комплексный подход к организации производственного менеджмента, жёстко регламентирующий все аспекты жизнедеятельности предприятия от заключения контрактов на изготовление продукции до отгрузки её потребителю. Система управления качеством через свои процедуры обеспечивает правильное выполнение всех работ, необходимых и достаточных для достижения стабильно высокого уровня качества продукции.

Основными составляющими качества продукции являются применяемые современные, эффективные технологические процессы изготовления продукции, входной контроль всех применяемых исходных материалов, полуфабрикатов и комплектующих, контроль и испытания продукции в процессе производства, полная прослеживаемость каждого изделия в долотном производстве. Эффективность Системы управления качеством при производстве шарошечных долот и долот с PDC подтверждается ежегодным аудитом, проводимым специалистами API. Для выполнения испытаний продукции в процессе её изготовления производством ОАО «Волгабурмаш» оснащено цехо-

выми экспресс лабораториями для контроля технологических процессов химико-термической обработки, изготовления твёрдо-сплавных и резино-технических изделий.

Центральная Заводская Лаборатория (ЦЗЛ) - структурное подразделение ОАО «Волгабурмаш», входящее в службу управления качеством. ЦЗЛ имеет Аттестат аккредитации аналитической лаборатории, и по своей технической компетенции, уровню проведения испытаний и достоверности получаемых результатов соответствует требованиям международных стандартов. ЦЗЛ оснащена современным испытательным и аналитическим оборудованием, что позволяет производить исследования около 500 наименований материалов, полуфабрикатов и готовой продукции. В составе ЦЗЛ имеется несколько лабораторий: Химико-Спектральная лаборатория, Физико-Механическая лаборатория и Санитарно-Газовая лаборатория. ЦЗЛ осуществляет методическое руководство экспресс-лабораториями цехов, работа которых обеспечивает межоперационный контроль за качеством в процессе производства. Метрологическая служба (МС) - структурное подразделение ОАО «Волгабурмаш», входящее в службу управления качеством. МС оснащена современными измерительным, поверочным оборудованием, эталонами для обеспечения поверки большой гаммы рабочих средств измерений, применяемых всеми подразделениями ОАО. В состав метрологической службы входят: Центральная Измерительная лаборатория (ЦИЛ) и лаборатория Контрольно-Измерительных приборов (КИП). ЦИЛ обеспечивает поверку линейно-угловых средств измерений. А лаборатория КИП обеспечивает поверку теплотехнических, механических, электрических, физико-химических средств измерений, испытательного и др. оборудования. Лаборатории состоят из поверочных пунктов и оснащены высокоточным измерительным оборудованием, а также самым современным оборудованием для проведения ремонта и поверки средств измерений.

Адрес Представительства в  
Азербайджанской Республике:

г.Баку, пр. Ходжалы 37, "Silk  
Way Business Center".  
Тел: (+99412) 490-37-24  
Факс: (+99412) 496-75-26  
URL: www.vbmbits.com



# AZERKORPU JSC: AN EXAMPLE TO FOLLOW



The economy of Azerbaijan is experiencing a sustainable upturn. Against the background of growing GDP, newly created work places, stable political situation, many non-oil fields of Azerbaijan's economy, including construction industry, are gaining traction. Moreover, the capital is experiencing a real construction boom, a process registered in many developing countries around the globe, for, as the economy grows up and state revenues rise, the necessity arises in building public infrastructural facilities: roads, bridges, pedestrian crossings and so on.

In turn, these factors predetermine the emergence of companies in construction market that can implement such projects. Azerkorpu OJSC occupies a special niche in the national construction industry. It was established on July 12, 1997 on the basis of Mostotryad-100 which had been setup in 1968 in Baku under the Ministry of Transportation Construction of the USSR. Over the long period of activity the entity has accumulated a vast experience in the field of construction of various facilities in and outside Azerbaijan. Azerkorpu proved its credibility in major projects in oil industry, industrial and civil construction, bridge-building, installation of highways,

irrigation and amelioration structures, energy facilities, ports, pile foundations, deep foundations and in the field of assembling and installation of steel structures.

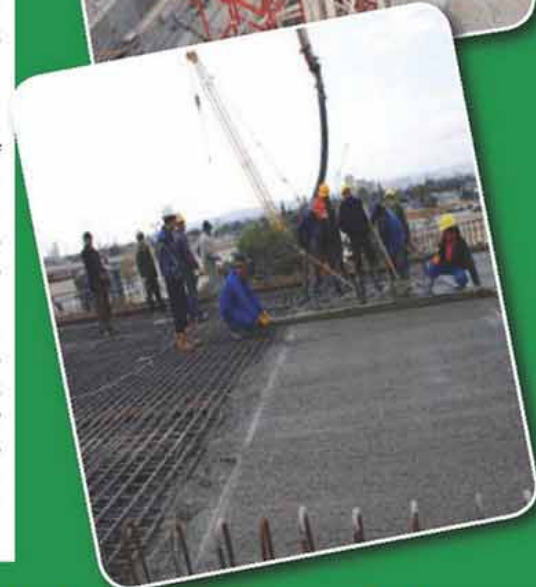
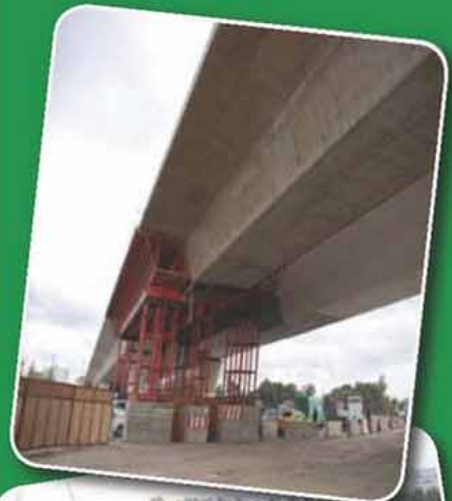
Today, Azerkorpu OJSC is a rapidly progressing company that employs up-to-date methods and strategies of construction operations, wields a big stock of machinery and devices from the world's leading vendors. The company operates more than 400 types of specialized equipment capable of performing the entire range of sophisticated construction operations.

The company's team comprises highly qualified specialists who can perform work of any level of difficulty. Currently, the company employs some 3,000 people, a proof of job stability, including the entire range of social protection for the team.

Azerkorpu's credibility enabled the company to take part in projects funded by recognized international financial institutions like the World Bank, the European Bank for Reconstruction and Development, the European Commission, Islamic Bank and TACIS.

Azerkorpu OJSC is an active participant of projects for construction of Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Supsa (WERP) pipelines, ports and quaysides across the Caspian (town of Aktau (Kazakhstan), Baku). At its upgraded fabrications yards, Zyk-3 and Zyk-4, Azerkorpu completed construction of a large pier with 29-metre 1,720-mm metal piles buried to the foundation of piers and metal shunting using the unique vibration shunting machine from leading manufacturers.

The company performs construction operations in compliance with the highest requirements of today's global technical standards and safety regulations. This enables Azerkorpu to win various tenders for construction and rehabilitation operations in and







outside Azerbaijan. In other words, the company's list includes both local and foreign customers.

Over the last years Azerkorpu OJSC implemented the following major projects in various fields of economy:

- Construction of Hanarh Canal, Phase I and II;
- Reconstruction of ferry terminal of Aktau port, the Republic of Kazakhstan;
- Pumping stations along Baku-Tbilisi-Ceyhan pipeline;
- Reconstruction of piers No 4 and 5 of the Aktau Sea Trading Port;
- The Shah Deniz Project. Reconstruction of the port (Zykh 3, Zykh 4) in Baku;
- Reconstruction and rehabilitation of the Shamkir-Gazah highway;
- Construction of settling reservoir at Samur-Absheron Canal.

Within the framework of the Decree of the President of Azerbaijan on improvement of transportation system of Baku, the company performs building of large road junctions. The construction of a sophisticated road junction on a few levels is underway near Azizbayov subway station on the crossroads of Z. Bunyatov and Heydar Aliyev Avenues. The total length of flyovers and access roads is 2.6 and 3.0 km, respectively. This is the longest facility Azerkorpu is working on in the capital. The bridge will provide a direct access from Darnagul Highway to the airport road and towards Qara

Qarayev subway station roundabout M. Azizbayov station. Too, vehicles coming from the direction of airport are gaining direct access to Qara Quayev station and 8th km suburb roundabout old roads. This project will be completed early next year.

A road junction was installed on the crossroads of H. Zardabi Street and Tbilisi Avenue, a very important solution for traffic jam problem around 20 January subway station. The length of erected flyover is 278 m.

By request of Melioration & Water Economy OJSC, Azerkorpu is working on construction of a Tahtakorpu water-reservoir that is strategically important for water supply to Baku, Sumgayit and the whole Absheron peninsula. The total capacity of the reservoir is 262M m<sup>3</sup> and active capacity 240M m<sup>3</sup> of water.

Too, the company won the tenders for construction of 32km Velvelichay-Takhtakorpu canal and 112km Tahtakorpu-Jeyranbatan canal under Samur-Absheron irrigation system rehabilitation project. The construction of this facility has already been launched.

Azerkorpu's portfolio also includes a number of implemented projects for erection of high buildings in the capital of Azerbaijan. At the same time, Azerkorpu is extending its geography and realizing some projects outside Azerbaijan.

The projects Azerkorpu implemented

represent an advantageous combination of advanced engineering thought and good organization and construction practices. The facilities it installed are distinguished by their high reliability and durability alongside aesthetic features.

Dynamically developing and upgrading its technical basis using up-to-date technology, the company builds up its operation in compliance with customers' demands. It enables the company face the future confidently. Implementing these projects Azerkorpu promotes development of other sectors of economy, improvement of the infrastructure and creation of new work places. Azerkorpu OJSC is keeping the garland and skillfully competing with foreign companies in Azerbaijani market.

For its remarkable success in construction industry, Azerkorpu OJSC was announced the winner of the II International Competition for the title of the Best Construction and Design Organization, Producer of Construction Materials and Construction Industry Enterprise among the CIS countries.

The company has obtained the ISO 9001:2000 Quality Management Certificate from SGS of Switzerland.

The company's team is looking with confidence into the future and is ready to implement even the most sophisticated projects for the sake of economic welfare of independent Azerbaijan.



# ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОАО «AZERKORPU».

## ДОСТОЙНЫЙ ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

Сегодня экономика Азербайджана переживает период устойчивого роста. На фоне растущего ВВП, открытия новых рабочих мест, стабильной политической обстановки, свое должное развитие получают многие сферы экономики Азербайджана в области не нефтяного сектора, в том числе и строительная индустрия. Более того, сегодня в столице страны наблюдается настоящий «строительный бум» - процесс, который наблюдается во многих динамично развивающихся странах мира, ведь по мере роста экономики, увеличения доходов государства, возникает необходимость в возведении инфраструктурных объектов социальной значимости - дорог, мостов, пешеходных переходов и пр.

В свою очередь, эти факторы обуславливают появление на строительном рынке компаний, способных претворить имеющиеся проекты в жизнь. Свое особое место в строительной индустрии республики по праву занимает ОАО «Azerkorpu». Оно было основано 12 июля 1997 года на базе организации «Мостотряд-100», которое было учреждено в 1968 году в Баку при Министерстве транспортного строительства СССР. За время многолетней работы предприятие накопило огромный опыт в области строительства различных объектов в Азербайджане и за его пределами. «Azerkorpu» авторитетно рекомендовало себя в осуществлении крупных проектов в нефтяной отрасли, промышленно-гражданском строительстве, возведении мостов, строительстве автодорог, гидротехнических и мелиоративных сооружений, энергетических объектов, портов, свайных фундаментов, фундаментов глубокого заложения и в сфере производства и монтажа металлоконструкций.

Сегодня ОАО «Azerkorpu» - динамично развивающаяся компания, использующая современные методы и приемы строительных работ, оперирующая большим парком машин и механизмов лучших мировых компаний-производителей. Акционерное общество имеет в своем арсенале более 400 образцов специализированной техники, способной выполнять весь

комплекс сложнейших строительных работ.

Коллектив компании состоит из высококвалифицированных специалистов, чей профессиональный уровень позволяет осуществлять работы любой категории сложности. В настоящее время персонал предприятия насчитывает около 3000 человек, что свидетельствует о стабильно функционирующих рабочих местах, включающих весь комплекс социальных гарантий для персонала.

Заслуженный авторитет ОАО «Azerkorpu» позволил участвовать в реализации проектов, финансируемых такими признанными международными финансовыми институтами, как Всемирный Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, Европейская комиссия, Исламский Банк и программами TACIS.

ОАО «Azerkorpu» являлся активным участником проекта строительства трубопровода «Баку-Тбилиси-Джейхан», «Баку-Супса» (Западный трубопровод), портов и причалов в Каспийском бассейне (г. Актау - Казахстан, г. Баку - Азербайджан). Компания осуществила на модернизированных ею площадках Зых-3 и Зых-4 строительство большой причальной стены, с погружением металлических свай-труб диаметром 1720 мм и длиной 29 м в основание причалов и металлического шунта при помощи уникальной вибрационной машины для погружения (забивки) в грунт, купленной у ведущих производителей данного оборудования.

Предприятие выполняет строительные работы в соответствии с высокими требованиями современных мировых технических стандартов и норм безопасности. Этот факт позволяет «Azerkorpu» выходить победителем в различных тендерах, объявленных на строительные и восстановительные работы в Азербайджане и за его пределами. Иными словами, заказчиками компании являются как отечественные, так известные зарубежные фирмы.





ОАО «Azerkorpu» за последние годы реализовало такие крупные проекты в различных сферах народного хозяйства, как:

- строительство канала Ханарх, 1 - фаза, 2-фаза;
- реконструкция паромного терминала Актауского порта в Казахстане;
- насосные станции на трубопроводе Баку-Тбилиси-Джейхан;
- реконструкция причалов N4 и 5 Актауского морского торгового порта;
- реконструкция порта Зых-3, Зых-4 в г. Баку в рамках реализации проекта «Шах Дениз»;
- реконструкция и реабилитация участка автомобильной дороги Шамкир-Газах;
- строительство отстойного бассейна на Самур-Абшеронском канале.

Реализуя указы Президента Азербайджана Ильхама Алиева по усовершенствованию транспортной системы города Баку, компания осуществляет строительство крупных транспортных развязок. В районе станции метро «М.Азизбеков» на пересечении проспектов Г.Алиева и З.Буниатова ведутся работы по созданию сложнейшей транспортной развязки на разных уровнях. Суммарная протяженность путепроводных эстакад составляет 3,2 км, подходов дорог - 3 км. Это будет самым протяженным объектом, сооружаемым «Azerkorpu» в столице. Мост создаст прямой выход с Дарнагюльского шоссе на аэропортское направление, а также в направлении станции метро «Гара Гараев» минуя район станции метро «М.Азизбеков».

Одновременно транспорт, следующий со стороны аэропорта, получает прямой выход на станцию метро «Гара Гараев», поселок «8-й километр» - в обход старых дорог. Этот проект будет реализован в 2008 году.

На пересечении улицы Г.Зардаби и Тбилисского проспекта осуществлено строительство транспортной развязки, что играет важную роль в решении проблемы ликвидации транспортных пробок в районе станции метро «20 январь». Длина построенного путепровода составляет 278 м.

Сегодня ОАО «Azerkorpu» по заказу ОАО «Мелиорации и водного хозяйства» осуществляет реализацию проекта строительства стратегически важного для водоснабжения городов Баку, Сумгайыта и всего Абшеронского полуострова водохранилища «Тахтакорпу». Полный объем водохранилища составляет 262 млн. кубометров, полезный объем - 240 млн. кубометров воды.

Также ОАО стало победителем тендеров по строительству канала «Вельвеличай - Тахтакорпу» протяженностью 32 км, а также канала Тахтакорпу-Джейранбатан, протяженностью 112 км, являющегося частью проекта реконструкции Самур-Абшеронской системы орошения. Начато строительство этих объектов.

В активе компании также целый ряд реализованных проектов по строительству высотных зданий в столице Азербайджана.

Одновременно ОАО «Azerkorpu» расширяет географию своей деятельности и осуществляет ряд проектов за пределами Азербайджана.

Реализованные предприятием проекты представляют собой успешное сочетание передовой инженерной мысли и грамотного подхода к организации и ведению строительных работ. Объекты, возведенные компанией, отличаются не только высокой надежностью и прочностью, но и эстетической привлекательностью.

Динамично расширяясь и оснащая свою техническую базу более современной технологией, компания строит свою работу в соответствии с требованиями заказчиков и этот факт вселяет ей уверенность в будущем. Реализуя эти проекты, ОАО «Azerkorpu» способствует развитию побочных секторов экономики, усовершенствованию инфраструктуры и открытию новых рабочих мест. ОАО «Azerkorpu» умело конкурирует с зарубежными компаниями и достойно удерживает пальму первенства на азербайджанском рынке.

За достигнутые успехи в строительной деятельности ОАО «Azerkorpu» признано победителем «II Международного конкурса на лучшую строительную и проектную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии в 2006 году» среди стран СНГ.

ОАО «Azerkorpu» сертифицировано со стороны известной швейцарской компании «SGS» на соответствие требованиям ISO 9001:2000.

Коллектив предприятия с надеждой и уверенностью смотрит в будущее и готов к выполнению самых сложнейших проектов на благо экономического процветания независимого Азербайджана.



# HOLISTIC APPROACH TO CUSTOMER'S NEEDS



**Caspian Energy (CE):** Mr Allahverdiyev, could you share about your company within Azerbaijan's market.

**Nasimi Allahverdiyev, Director BakMexQur LLC:** BakMexQur LLC was setup on the basis of Mechanics and Installation Unit with Minmontazhspestry of Azerbaijan SSR.

Our company provides services concerning design, fabrication and installation of buildings from light steelworks. We also install tanks and processing equipment, piping at petrochemical facilities, as well as high pressure pipelines and equipment.

Over the long period of our operation in light steelwork market our personnel gained a good experience of providing a wide range of services to supply all specific demands of our customers regarding construction projects.

Our specialists are competently and in economically feasible manner participating in drawing project specification, while offering optimized approach to the tasks being set in terms of engineering and architecture.

BakMexQur LLC today is a reliable partner and a company open for cooperation.

**CE:** What kind of facilities is BakMexQur erecting using light steel structure?

**Nasimi Allahverdiyev:** We are building various facilities of steel structures: hangars, warehouses, workshops, plants, roofed markets, trade centers, boiler rooms, tents, sports complexes, car service stations, industrial buildings and industrial facilities, including those with lifting equipment.

High technology and modular assembly of constructions, speedy installation and serviceability are the top advantages of light-gage steel works.

The carrying frame construction enables to erect buildings of any dimensions. It is also possible to join up additional or enlarge existing buildings as soon as a customer needs more space.

Solving a set of engineering and technical problems, our team is enlarging production areas of running facilities by building top-outs above existing buildings without suspending primary production.

We are offering a holistic approach to solving customer's needs – starting from design through to facility. We are working in accordance with individual requirements of our customers.

During the design phase we perform a structural analysis and designing using specialized software with an account for climatic conditions and construction site location. Automation of design and

engineering work enables to design a facility with efficient consumption of construction materials, significant decrease of facility cost, increased quality of construction and installation and thus significant reduction of performance time.

We work on design documentation at stages of SS (steel structure), DD (detail design of steel structures), RCS (reinforced concrete structures). We also prepare a construction organization plan (COP), working plan (WP) and actual estimate documentation.

I would like to note the construction and installation operations are performed by qualified installation teams in a quality and timely manner. At remote sites the buildings are usually erected on contract supervision terms.

We perform various types of installation operations, among them: erection of load-bearing structures and unique constructions (including those 40m+ high); installation of steel structures (including those of up to 100m high), canopies above gas stations; installation of masts and TV and radio towers of up to 100m high; assembly precast concrete, reinforced concrete and LAC structures, domed, membrane and suspended covers, long-span sports and entertainment facilities, industrial buildings and storages; installation of process equipment, handling systems (suspended gantry rails for up to 100





ton capacity cranes), process pipeline structures (up to 1.22m in diameter) and gas ducts (up to 3.8 m in diameter).

Our company also reconstructs industrial buildings and facilities with reinforcement or replacement of load-bearing elements of framework, cover, fencing or process equipment.

**CE: What is the actual scope of operations BakMexQur performs?**

**Nasimi Allahverdiyev:** As per the international requirements, we make industrial and trade and warehouse purpose steelworks for modular and individual skeleton buildings; fencing steelworks; up to 200 m<sup>3</sup> capacity non-standard equipment; process pipe and installation steelworks and accessories for installation operations.

At our fabrication yard, we make up to 72m long trusses for sports complexes, industrial and trade and warehouse purpose steelworks for modular and individual skeleton buildings and other structures.

First time in Azerbaijan, our company built three 20k m<sup>3</sup> capacity tanks and several 1k m<sup>3</sup> capacity tanks in Sangachal. These are specific facilities with floating roofs.

Our construction and installation operations included office buildings and canopies for gas stations across Azerbaijan.

Our company chiefly builds big structures (trusses). The biggest truss (up to 50 m) was installed at Guba Olympic Center. The company also delivered and installed steel structures for sports centers in Mashtaga, Barda, Lankaran, Zagatala, Gazah, Salyan and so on.

Too, we delivered and installed steelworks for production building at some large plants in Baku and across Azerbaijan. Our specialists also delivered and installed steelworks for façade

and elevator at Kapital Bank and performed steelwork operations at Grass Hockey Sports Center.

Currently, we are engaged in steel structure work at Olympic Centers of Ismailli and Balakhany, construction of Zabrat Trade Center, Sports School in Bilasuvay; we are also taking part in reconstruction of Baki Soveti station of Baku subway.

**CE: How does your company address quality issues?**

**Nasimi Allahverdiyev:** Load-bearing and fencing structures of buildings are assembled at our fabrication yard in Khyrdalan at BakMexQur's facility. Currently, our company is certifying its production using ISO 9001:2000 (Quality Management System) and OHSAS 18001 (health and safety system) standards.

We employ certified welders that perform test works in labs and get issued special permits to perform welding operations.

Our company has all state-of-the-art equipment from world's leading producers. The company performs weld inspection using X-ray and ultrasonic methods and inspects rolled stock for compliance of its chemical composition with its certificate. In general, all steelworks being assembled satisfy GOST requirements and meet our specifications; too, all production is fully certified.

**CE: What is the feature of trusses your company fabricates?**

**Nasimi Allahverdiyev:** One of important components of our activity is installation of sandwich-type steel panels with mineral wool insulation (façade and roof). In general, our company also fabricates and erects quanset buildings, both insulated and non-insulated.

First time in Mashtaga, while design-

ing big-size trusses, we were delivering and installing German and Turkish sandwiches after installing the roof. It is known that metal expands in summer and contracts in winter, which can destroy the building. These sandwiches insulate both heat and cold. All steelworks are designed individually using truss span (height, etc) as a basis.

**CE: What are the future development perspectives for your company?**

**Nasimi Allahverdiyev:** Our company specializes in insulation of process pipelines, installation of process equipment, pipelines and steelworks at light, chemical, petrochemical and food industry facilities, production of ferrous and non-ferrous rolled stock and other industrial activities.

In the near future we are going to take part in moving ORPs outside the capital. We are ready to perform installation, dismantling, welding and other operations: for this purpose we have qualified laborers and engineers.

Recently we inspected the bridge between Russia and Azerbaijan in Yalama that had been built back in 1952. Further on, we are thinking about taking part in its reconstruction.

I would like to say there are few specialists working with steelworks in Azerbaijan. We have a base, a steelwork shop in Khyrdalan. Our goal is to build high buildings in the future. Starting 1960s, the USA, Germany, Japan and other advanced countries have built houses of steelwork. Jaws installed beneath such buildings enable them to withstand 9 to 10 Richter magnitude earthquakes. These issues are being currently considered by Azerbaijan's government.

In general, we are performing a good range of operations related to steel. And today, BakMexQur LLC is a reliable partner and company open for cooperation.





## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ КЛИЕНТОВ



**Caspian Energy (CE):** Г-н Аллахвердиев, расскажите о становлении возглавляемой Вами компании на азербайджанском рынке?

**Директор ООО "BakMexQur" Насими Аллахвердиев:** ООО "BakMexQur" было создано на базе Механико-Монтажного Управления при "Минмонтажспецстрой" АзССР.

Наша компания представляет на рынке услуги в области проектирования, изготовления и монтажа зданий из легких металлических конструкций. Мы также занимаемся монтажом резервуаров и технологического оборудования, обвязкой трубопроводов на нефтехимических предприятиях, монтажом трубопроводов и оборудования, работающего под высоким давлением.

За многолетний период работы на рынке легких металлических конструкций, сотрудниками накоплен большой опыт в предоставлении широкого спектра услуг, позволяющего удовлетворить все запросы заказчика связанные с реализацией строительных бизнес-проектов.

Специалисты компании грамотно и экономически обоснованно участвуют в составлении технического задания объекта, предлагая оптимизированный подход к решению поставленных

задач в инженерном и архитектурном аспектах.

**CE:** Какие работы из легких металлоконструкций выполняет "BakMexQur"?

**Насими Аллахвердиев:** Мы строим различные строения из металлоконструкций - ангары, цеха, склады, заводы, крытые рынки, торговые центры, котельные, навесы, спортивные комплексы, станции техобслуживания автомобилей, промышленные здания и сооружения, в т.ч. с грузоподъемным оборудованием.

Высокая технологичность, модульность конструкций, быстрота монтажа, надежность в эксплуатации являются основными достоинствами зданий из легких металлических конструкций (ЛМК).

Конструкции несущего каркаса позволяют возводить здания любых размеров. Имеется возможность пристраивать дополнительные здания или наращивать размеры уже существующего по мере возрастания потребностей заказчика в новых площадях.

Решая комплекс инженерно-технических задач, наша компания выполняет работы по увеличению производственных площадей действующих предприятий, в качестве надстройки над

существующими зданиями, без остановки основного производства.

Мы предлагаем комплексный подход в решении задач клиентов - от проекта до объекта. Мы работаем исключительно по индивидуальным требованиям заказчика.

На проектной стадии расчет строительных конструкций и проектирование объектов выполняются с применением специализированных программ, учитывая климатические условия и регион строительства. Автоматизация расчетных и проектных работ позволяют проектировать объекты рационально расходуя материалы, применяемые при строительстве, значительно уменьшая стоимость объектов, повышая качество строительно-монтажных работ, существенно сокращая сроки строительства.

Мы осуществляем разработку проектной документации на стадиях КМ (конструкции металлические), КМД (конструкции металлические детализированные), КЖ (конструкции железобетонные). Также занимаемся разработкой проекта организации строительства (ПОС), проекта производства работ (ППР) и непосредственной разработкой сметной документации.

Хочу подчеркнуть, что строительство объектов и монтаж зданий выполняется квалифицированными монтажными бригадами с высоким качеством в короткие сроки. На удаленных объектах монтаж зданий осуществляется, как правило, на условиях шеф-монтажа.

Мы осуществляем различные виды монтажа. Среди них - возведение несущих и ограждающих конструкций и уникальных сооружений (в том числе свыше 40м), монтаж металлических конструкций (в том числе высотой до 100м), строительство навесов над АЭС, монтаж мачт и башен телерадиосвязи высотой до 100м, монтаж сборных бетонных, железобетонных и керамзитобетонных конструкций, монтаж купольных, мембранных и висячих покрытий, большепролетных спортивных и зрелищных сооружений, промышленных зданий и хранилищ, монтаж технологического оборудования, подъемно-транспортных систем (подвесные крановые пути под краны грузоподъемностью до 100 тонн), технологичес-

ких металлоконструкций трубопроводов (диаметром до 1.22м) и газоходов (диаметром до 3.8м).

Наша компания выполняет реконструкционные работы промышленных зданий и сооружений с усилением или заменой несущих конструкций каркаса, покрытия, ограждающих конструкций, технологического оборудования.

**СЕ: Каковы реальные масштабы строительства "BakMexQur"?**

**Насими Аллахвердиев:** Сегодня в соответствии с международными требованиями мы изготавливаем металлические конструкции модульных и индивидуальных каркасных зданий промышленного и торгово-складского назначения; ограждающие металлоконструкции; нестандартное оборудование емкостью до 200 кубометров; технологические металлоконструкции, трубные, монтажные и приспособления для производства монтажных работ.

На производственной площадке компании изготавливаются фермы пролетом до 72 метров для спортивных комплексов, металлоконструкции модульных и индивидуальных каркасных зданий промышленного и торгово-складского назначения, и другие сооружения.

Впервые в Азербайджане в Сангачалах наша компания построила три резервуара вместимостью 20 тыс. кубометров и несколько резервуаров, вместимостью по 1 тыс. кубометров. Это специфические сооружения с плавающими понтонами.

Строительно-монтажные работы компании включали постройку офисных сооружений и изготовление и монтаж металлоконструкций навесов для 30 автозаправочных станций в Азербайджане.

Компания строит в основном большие пролеты (фермы). Самую большую ферму (до 50 м) мы построили в олимпийском комплексе Губы. Компания выполняла также подготовку и установку металлоконструкций для пролетов спортивных комплексов в Маштагах, Барде, Лянкаране, Загаталах, Газахе, Сальянах.

Наряду с этим, мы выполняли подготовку и установку из металлоконструкций производственных корпусов ряда крупных заводов в городе Баку и регионах Азербайджане. Подготовка и установка металлоконструкций для фасада и лифта банка «Kapital» и работы по металлоконструкциям в спортивном комплексе хоккея на траве также были выполнены специалистами нашей компании.

В настоящее время мы заняты проведением работ по металлоконструкциям в олимпийских спортивных комплексах Исмайыллы и Балаханы, строительством торгового центра Забрат, строительством школы спортивного комплекса в Билясуваре, участвуем в реконструкции

станции Бакинского метрополитена «Баксовет».

**СЕ: Какое внимание в компании уделяют вопросам качества?**

**Насими Аллахвердиев:** Несущие и ограждающие конструкции зданий изготавливаются на производственной площадке, расположенной в Хырдалане, на базе «BakMexQur». В настоящее время в компании осуществляется сертификация по стандартам ISO 9001:2000 (система менеджмента качества) и OHSAS 18001 (системы управления охраной здоровья и безопасностью персонала).

У нас работают дипломированные сварщики и монтажники, которые проходят тесты в лабораториях, после чего им выдаются специальные разрешения на ведение сварочных работ.

Производство оснащено современным оборудованием ведущих мировых производителей. На предприятии осуществляется контроль качества сварных швов с помощью рентгенографии и ультразвука, а также проверка металлопроката на соответствие химического состава сертификату. В целом, все изготавливаемые металлоконструкции отвечают требованиям ГОСТов и техническим условиям предприятия, и продукция полностью сертифицирована.

**СЕ: Чем отличаются «фермы», производимые компанией?**

**Насими Аллахвердиев:** Одной из важных составляющих нашей деятельности является монтаж металлических панелей типа «Сендвич» с утеплителем из минераловатных плит (фасадных и для крыши). В целом, компания также производит и осуществляет монтаж арочных зданий как утепленных, так и неутепленных.

Впервые в Маштагах, когда мы проектировали большие фермы, после сборки крыши мы привезли и смонтировали немецко-турецкие «сендвичи». Известно, что металл имеет особенность расширяться летом и сужаться зимой. Это может разрушить здание. «Сендвичи» не пропускают тепло и холод, и предотвращают от перегрева и холода. Все металлоконструкции в отдельности проектируются в соответствии с пролетом фермы (высотой и т.д.).

**СЕ: Каковы перспективы дальнейшего развития компании?**

**Насими Аллахвердиев:** Наша компания специализируется на изоляции технологических трубопроводов, монтаж технологического оборудования, трубопроводов и технологических металлоконструкций на объектах химической, нефтехимической, легкой, пище-

вой промышленности, производств черной и цветной металлургии, а также других отраслей промышленности.

В ближайшем будущем мы намерены участвовать в процессе переноса нефтеперерабатывающих заводов за черту столицы. Мы готовы участвовать в монтаже, демонтаже, сварочных работах, для решения этих задач у нас есть специализированные рабочие и инженеры.

Недавно мы провели исследования моста построенного в 1952 г. между Россией и Азербайджаном в Яламе. В дальнейшем планируем принять участие в его реконструкции.

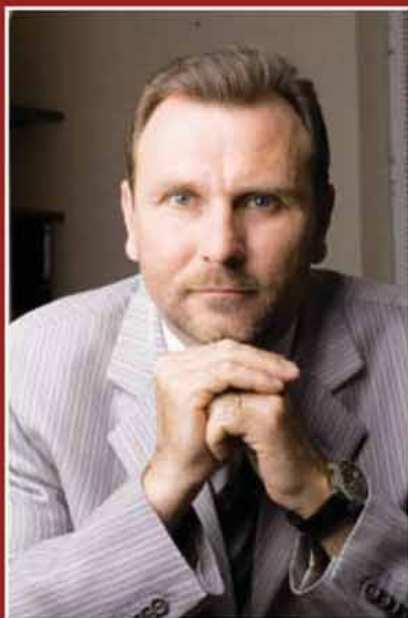
Хочу отметить, что в Азербайджане специалистов, работающих с металлоконструкциями мало. У нас есть база – цех металлоконструкций в Хырдалане. Наша цель – строить в будущем высотные здания. После 60-х годов в США, Германии, Японии и др. странах дома строятся из металлоконструкций. Шарниры, устанавливаемые под эти постройки, позволяют зданиям выдерживать землетрясения силой 9-10 баллов по шкале Рихтера. Эти вопросы сейчас рассматриваются правительством Азербайджана.

В целом, мы делаем различные работы, связанные с металлом. И сегодня ООО «BakMexQur» является надежным партнером и открытой к сотрудничеству компанией.





# ADVANTAGES AND BENEFITS FROM PAREX LEASING & FACTORING



Director General of Parex Leasing & Factoring LLC - Ainis Soms

*Almost all businesses need investments. Now leasing appears to be one of the real instruments to provide implementation of investment projects in Azerbaijan. Moreover, this product is gaining more and more popularity now. Leasing is available in every apartment to meet consumer needs of people.*

Leasing is quite a new financial instrument for businesses to promote their production activity and individuals to meet their physical or household needs. The English word leasing is derived from the verb 'lease', which means to rent or give property in rent for a temporary use.

Upon concluding a lease agreement a lessee virtually gets the right to use equipment, vehicles or other movable or fixed assets for a specified period of time. A leasing company retains ownership of an asset until a lessee executes all leasing commitments.

Modern leasing offers a new model to upgrade production and promote small businesses. Leasing companies appear to be very important for funding small and medium businesses unable to borrow loans in banks on account of low credit solvency and missing loan warranty. Too, leasing fosters competition in the financial market and has

minimum risks unlike funding direct working capital. It is a cheaper model of financing that directly competes with bank lending. For developing countries leasing is a good alternative to bank crediting that allows businesses to take advantage of both leasing and bank crediting without overdrafts.

Leasing, as alternative to funding, actually promotes capital inflows in economy as a whole and allows enhancing other funding forms. In addition, leasing promotes sales of equipment by offering local and foreign suppliers a new gear to attract buyers from non-credited enterprises.

International financial leasing is now rapidly developing in the financial market of Azerbaijan. With its large amount of free funds and the ability to use them as direct foreign investments enabled Parex Leasing & Factoring occupy a serious niche in the leasing market of Azerbaijan and won the trust of customers. One of the major advantages of Parex Leasing & Factoring is its ability to take part in resource-intensive projects in Azerbaijan at the expense of additional funds from the parent company, Parex Banka JSC, which assets exceed €4.3 billion.

Parex Leasing & Factoring set up business in Azerbaijan in 2005. In the short period the company has experienced dynamic growth and acquired substantial leasing portfolio. Today Parex Leasing & Factoring provides the wide range of services related to financing of cars and trucks, buses, purpose-built machinery and equipment. The company offers its clients favourable conditions and minimum formalities.

In its Ratings Report based on data provided by leasing companies as of December 1, 2007 the International Finance Corporation (IFC) qualified Parex Leasing & Factoring as one of three largest players in the leasing market of Azerbaijan. As of December 1, 2007 the company's active leasing portfolio made as much as 31,137,278 AZN.

Parex Leasing & Factoring LLC has lately concluded the largest in its history lease agreement. Project's total price equals 5 million AZN.

"Through our expanding area of financing we plan to double our active leasing portfolio by late 2008", says

Director General of Parex Leasing & Factoring Mr Ainis Soms sharing his business successes with our readers.

In general, as of January 1, 2008 the total amount of leasing portfolio in Azerbaijan made 140 million AZN. During the year 2007 the active leasing portfolio of Parex Leasing & Factoring grew two-fold and by early 2008 reached \$35 million AZN. Thus, the young company established in spring 2005 is a stable holder of 25% of the leasing market in Azerbaijan.

"I guess the monthly \$5 million growth of the leasing portfolio is a good result for such a small company celebrating a 3-year anniversary on March 25", Mr Soms says. Businesspeople partnering with us now apply with ready projects and business plans.

"Leasing is a good instrument to invest in upgrading a vehicle park. Leasing of truck transport and purpose-built machinery appears to be one of the well-developed fields of leasing business. In this segment organisations specializing in freight forwarding, construction of buildings and road construction, logistics, municipal works and agrarian sector feel all advantages and benefits of leasing", says Mr Soms.

Projects implemented in association with Parex Leasing & Factoring enable to promote motor transport in Baku. Thus in February 2008 Parex Leasing & Factoring financed the project on procurement of 100 passenger busses to be used in the capital of Azerbaijan. Parex Leasing & Factoring funded the project with 1,964,215 AZN.

The company now enjoys the circle of regular suppliers of construction, special and other types of equipment that proved to be reliable partners in the market.

"We are taking advantage of cooperation with large plants where producers establish their supply network. They need new high-quality commercial vehicles and we are ready to help them", says Mr Soms.

The company finds flexible solutions to all tasks set. The company's specialists can analyze business of our customers and recommend services they might need. More details are provided by Ainis Soms, Director General, Parex Leasing & Factoring in the interview with Caspian Energy.



**Caspian Energy (CE): Mr Soms, what is the situation with leasing market in Azerbaijan? What are the conditions of leasing offered by Parex Leasing & Factoring?**

**Ainis Soms, Director General, Parex Leasing & Factoring:** Efficiency and profitability of business are directly linked to development of business itself. This development can go several ways. One of these ways is extension of an entity, when amounts of economy are growing alongside vehicle and equipment stock to supply internal and external demand for economic process development. Another way of development is modernization, implementation of process innovations directly linked to increasing competitiveness and reducing cost price. This way is going through replacement of technically outdated main assets with new modern technology.

In both cases, businesspeople widely use leasing services to attract required funding. The necessity in improving quality of services being provided and growing amount of production is the foundation of our business.

Our practice has proved again that clients we chose in line with certain criteria are very perspective. Moreover, our clients in Azerbaijan have never failed their contract obligations. The study carried out in our office and offices of our clients has showed our resources had been extended to right people, in right time and for right purposes. Too, upon wish our clients can execute leasing commitments ahead of the schedule and this stands as guarantee for our client. All clients, who paid off debts ahead of time, later concluded new lease contacts with us as they found our cooperation profitable. Advanced repayment of debts provides a minor coefficient for businesses, so one may claim actually this is a free repayment of debt.

As regards leasing terms, we are following a flexible policy and stipulate needs of our clients in concrete amounts of funds. First of all, we view profitability of equipment purchased with our assistance. If the cost of equipment is paid off in two years, we offer leasing for 2 years and 3 months to give assurance to the client. However, for expensive equipment with a long period of use, say 16-20 years, which are vital for the national economy, we follow a flexible approach and set longer terms.

The today's practice shows our clients need in average funds for 36 months. Businesspeople prefer a 3-year period. Business management and mentality of people encourage me to say people want to get rid of debts as soon as possible to get ownership of an asset.

There are no cash operations in our company. Our customer does not need to spend time so as to come to us and make leasing payments. He goes to the bank and makes leasing payments along with other

tranches. We watch payments of our clients only through bank screening. This way we cooperate with banks and insurance companies. We stand for 100% transparency and tolerance towards all matters, including supplies, contracts and regular leasing payments. So, our clients are very pleased with our services.

**CE: What does the market need to speed up progress of leasing business?**

**Ainis Soms:** The growth rates of economic development in Azerbaijan are a good example for all countries worldwide to follow. Such dynamics is observed nowhere in the world, but there are many other things in other countries to learn from. We can bring examples of European countries, but it is up to the local legislative powers to opt a way of development. Today there are some differences in leasing in the field of taxes, I mean VAT, but I cannot say these differences hamper progress of the Azerbaijan market. If to take interests of business, financial services are enough. They are developing along with business progress. Here we have no obstacles. We see wide opportunities for our business. If leasing services in Azerbaijan were developed on some other grounds, the local leasing market would have faced challenges of the European countries that came across with economic overheating or in other words, too many proposals and missing demand. I mean the controlling authorities in Azerbaijan are carefully observing the situation, so in my opinion the domestic financial market is saturated and ample. However, there is something else to add. Foreign banks in Azerbaijan would have reduced interest rates provided that rapid growth is available and businesspeople take advantages of opportunities to benefit in any branch of economy. Our three-year experience enables to see we have found our market niche and regard our enterprise as a universal leasing company that offers

services to individuals and legal entities. At the down on our activity in Azerbaijan we mainly dealt with major production equipment, and then shifted to commercial transport and cars. Now we lease cars to individuals and try a new area of estate leasing. This segment opens up wide opportunities for leasing companies, however, without violating business ethics. The market of all active leasing companies is abundant now. If world giants enter the local market, they can offer more favourable interest rates and thus exert influence on the situation and occupy a certain niche in the local market.

**CE: What interest rates does Parex offer?**

**Ainis Soms:** We took part in government projects. These projects are vital for the national economy and are implemented within the framework of state programmes. Our annual interest rates for such projects are a little over 10%. They are too low for us, but in the long-term outlook we see our choice of this interest rate for government tenders was correct.

For standard clients we say that banks and leasing companies make no secret of their interest rates. Our interest rate is a bit lower than those of other companies. We do understand that prosperous businesspeople can afford funds from any leasing company. We adhere to flexible interest rates, schedule and terms.

I would like to thank all our clients for their choice as being competent in all available financial products they found us without any ads and let us know about many aspects of their business, which enabled us to understand the nuts and bolts of local business to ensure good service. Our clients helped us to expand the circle of our suppliers – Azerbaijan dealers and good foreign manufacturers of special equipment for Parex. That is the sort of businesspeople we work with.





# PAREX LEASING & FACTORING — ВЫГОДА И УДОБСТВО ЛИЗИНГА

*Практически все предприятия нуждаются в инвестиционных ресурсах. Сегодня в качестве одного из реальных инструментов реализации инвестиционных проектов в Азербайджане смело можно считать лизинг. Причем растет масштаб интересов к этому продукту. Лизинг сегодня входит в двери населения, удовлетворяя потребительский спрос населения в продукции ежедневного обихода.*

Лизинг — достаточно новая форма финансирования предприятий для их производственной деятельности, а также физических для их собственных или семейных нужд. Слово «лизинг» английского происхождения и является производным от глагола «lease» — брать и сдавать имущество во временное пользование.

Заклучив договор лизинга, лизингополучатель фактически получает право аренды оборудования, средств транспорта и иного движимого и недвижимого имущества на фиксированный период. При этом право собственности на предмет лизинга сохраняется за компанией-лизингодателем до того момента, пока не будут выполнены обязательства по оплате лизинга.

Современный лизинг предлагает новый путь модернизации производства и развития малого бизнеса, а лизинговые компании играют важную роль в финансировании для развития мелких и средних предприятий, которые не могут взять кредит в банке в силу некредитоспособности и отсутствия весомых гарантий на залог. Лизинг также содействует конкуренции в финансовом рынке, являясь менее рискованным, чем финансирование рабочего капитала. Он представляет собой более дешевый метод финансирования и непосредственно конкурирует с банковским кредитованием. В развивающихся странах лизинг является альтернативой банковскому кредиту, позволяя таким образом, предприятиям пользоваться как лизингом так и банковским финансированием и при этом не превышать обеспеченный долг.

В конечном счете, лизинг способствует увеличению капиталовложений в экономику в целом, выступая альтернативой финансированию, и позволяет увеличивать другие формы финансирования. Более того, лизинг способствует увеличению объема продаж оборудования, предлагая местным и иностранным пос-

тавщикам новый механизм увеличения количества покупателей из числа не кредитруемых предприятий.

На азербайджанском финансовом рынке в последние годы активно развивается и международный финансовый лизинг. Обладая крупными объемами свободных финансовых ресурсов и используя их в качестве прямых иностранных инвестиций, компания Parex Leasing & Factoring, завоевавшая доверие клиентов, занимает серьезную нишу на азербайджанском рынке лизинговых услуг. Одним из главных преимуществ компании Parex Leasing & Factoring является возможность участвовать в ресурсоемких проектах в Азербайджане за счет привлечения дополнительных средств материнской компании АО Parex Banka, располагающей активами свыше 4,3 млрд. EUR.

Компания Parex Leasing & Factoring начала свою деятельность в Азербайджане с 2005 года, но, динамично развиваясь, за короткий срок успела создать значительный лизинговый портфель. На данный момент компания предлагает широкий спектр услуг, связанных с приобретением в лизинг легковых и грузовых автомобилей, автобусов, спецтехники и оборудования — на выгодных условиях и с минимальными формальностями.

Согласно Рейтингу Лизинговых компаний, составленному Международной Финансовой Корпорацией (IFC), Parex Leasing & Factoring вошел в первую тройку крупных игроков на рынке лизинговых услуг Азербайджана. Рейтинг составлен IFC на основе информации, представленной лизинговыми компаниями по состоянию на 1 декабря 2007 года. По состоянию на эту дату активный лизинговый портфель ООО Parex Leasing & Factoring составлял 31 млн. 137,278 тыс. манатов.

Недавно лизинговая структура ООО Parex Leasing & Factoring заключила самый крупный в истории компании договор на финансирование лизинга. Общая стоимость проекта составляет 5 млн. манатов.

«За счет расширения сферы финансирования до конца 2008 года мы планируем вновь удвоить активный лизинговый портфель», — говорит генеральный директор лизинговой компании Parex Leasing & Factoring Айнис Сомс, делаясь с нашими читателями успехами в бизнесе.

В целом, общий объем лизингового портфеля в Азербайджане по состоянию на 1 января 2008 года достиг 140 млн. манатов. При этом активный лизинговый портфель компании Parex Leasing

& Factoring увеличившись за год вдвое, достиг по состоянию на начало 2008 года 35 млн. манатов. Таким образом, молодой компании, созданной весной 2005 года, стабильно принадлежит четверть рынка лизинговых услуг в Азербайджане.

«Месячный прирост лизингового портфеля в \$5 млн. для такой небольшой компании, которой 25 марта исполняется 3 года, я считаю хорошим результатом», — говорит А.Сомс. Сегодня бизнесмены, сотрудничающие с компанией, приходят уже с готовым проектом и бизнес-планом.

«Лизинг — удобный инструмент инвестирования в обновление парка техники. Лизинг грузового транспорта и спецтехники — одно из наиболее развитых направлений лизинговой деятельности. Именно в сегменте автотранспорта и спецтехники в полной мере проявляются преимущества и удобства лизинга для организаций, специализирующихся на автотранспортных перевозках, строительстве зданий и дорожном строительстве, логистике, коммунальных работах, и предприятий аграрного сектора», говорит А.Сомс.

Сегодня реализация проектов, осуществляемых совместно с Parex Leasing & Factoring, позволяет улучшить ситуацию в сфере автомобильного транспорта Баку. Так, в феврале 2008 года Parex Leasing & Factoring профинансировал проект по закупке 100 пассажирских автобусов для внутригородских маршрутов в столице Азербайджана. Инвестиции Parex Leasing & Factoring в данный проект составили 1 млн. 964,215 тыс. манатов.

За время существования компании, сформировался круг постоянных поставщиков, которые зарекомендовали себя на рынке по поставке строительной, спецтехники, и другим видам оборудования.

«С нами сотрудничают крупные заводы, производители которые сами налаживают свою экспедиторскую сеть снабжения, они нуждаются в новом качественном коммерческом транспорте, и мы готовы им помочь», — отмечает глава Parex Leasing & Factoring.

В компании достаточно гибко подходят к решению всех задач. Специалисты компании могут проанализировать бизнес клиента, и подсказать какие виды услуг ему подходят. Об этом более подробно в интервью Caspian Energy рассказывает генеральный директор лизинговой компании ООО Parex Leasing & Factoring Айнис Сомс.

**Caspian Energy (CE): Г-н Сомс, каковы реалии развития лизингового рынка в Азербайджане, и условия лизинга, предоставляемого ООО Parex Leasing & Factoring?**

**Генеральный директор лизинговой компании ООО Parex Leasing & Factoring Айнис Сомс:** Эффективность и прибыльность предпринимательства непосредственно связана с процессом развития самих предприятий. Данное развитие имеет несколько направлений. Одно из них – расширение предприятия, когда увеличиваются объемы хозяйствования, расширяется парк техники и оборудования для обеспечения внутренних и внешних потребностей развития хозяйственных процессов. Другое направление развития предприятия – модернизация, внедрение технологических новшеств, которые прямо связаны с повышением конкурентоспособности и снижением себестоимости продукции. Данное направление развивается путем замены технически устаревших основных средств на новые современные технологии.

В обоих случаях предприниматели для привлечения необходимого финансирования широко используют лизинговые услуги. Необходимость повышения качества предлагаемых услуг и увеличения объемов производства и являются опорой развития нашего бизнеса.

Наша практика еще раз доказала что клиенты, которых мы отбирали по определенным критериям, очень перспективны. Более того, слово, данное клиентом в Азербайджане, фактически ни разу не было нарушено. И тот анализ, который мы провели и в нашем офисе, и в офисах клиентов показал, что наши ресурсы выделены правильным людям в правильное время и для правильных целей. Еще одной особенностью нашей политики является то, что мы даем возможность погашать лизинговые обязательства досрочно, и это есть гарантия для нашего клиента. Все клиенты, которые досрочно погасили задолженность, через некоторое время обратились к нам за лизингом новых основных фондов, так как они ощутили рентабельность работы с нами в предыдущем отрезке времени. За досрочное погашение долга предусмотрен мизерный коэффициент для бизнеса, можно сказать, что это бесплатное погашение долга.

Если говорить о сроках лизинга, мы ведем гибкую политику, оговаривая с клиентом бизнеса потребности в конкретных денежных средствах. В первую очередь мы рассматриваем рентабельность каждого оборудования, купленного с нашей помощью. Если стоимость

оборудования возмещается через два года, мы предлагаем лизинг на 2 года и 3 месяца для уверенности клиента. Но для дорогостоящих средств, у которых окупаемость долгосрочная, но эти средства с очень длительным сроком использования, скажем 16-20 лет, и они очень нужны для народного хозяйства, мы гибко подходим и назначаем более длительный срок лизинга.

В данный момент обращения наших клиентов показывает, что средний срок, в котором они нуждаются в денежных средствах - это 36 месяцев. Бизнесмены больше придерживаются срока в 3 года. И по бизнесу и по мышлению людей могу сказать, что все хотят побыстрее расплатиться, чтобы оборудование перешло в собственность клиента как можно быстрее.

В нашей компании не существует кассовых операций. Т.е. клиент не должен тратить свое время и идти к нам, чтобы оплачивать лизинговые платежи. Клиент идет в свой банк и разом проведя другие транши через свой банк, проводит лизинговые платежи. Мы отслеживаем всех клиентов только через банковские экранизации. Таким образом мы сотрудничаем с банками, страховыми компаниями, и к этому мы клоним наших клиентов, чтобы была 100%-ая прозрачность и толерантность по отношению ко всем вопросам, начиная от поставок, контрактов, заканчивая обыкновенными лизинговыми платежами, и наши клиенты остаются довольны уровнем сервиса.

**CE: Что необходимо рынку, чтобы лизинг стремительно развивался?**

**Айнис Сомс:** Таким темпам роста экономики в Азербайджане все страны мира могут только позавидовать. Такого нет нигде, но есть другое. Мы могли бы привести примеры развития стран Европы, но путь развития выбирают законодательные власти Азербайджана. Сегодня имеется некоторое отличие в лизинге по налоговой части, в плане НДС, но я не могу сказать, что эти отличия мешают развитию рынка в Азербайджане. Если смотреть со стороны бизнеса, то финансовых услуг вполне достаточно, и они все развиваются нога в ногу с развитием бизнеса. Тут у нас особых препятствий нет. Мы видим широкие возможности работы. Если бы у лизинговых услуг была бы немного другая почва для развития, то могло бы случиться то, что случилось в разных европейских странах, где произошел перегрев экономики, когда имелось слишком много предложений, а на это спроса не было. Т.е. я бы сказал, что контролирующие органы в Азербайджане тщательно следят за этой ситуацией, и финансовый рынок в данный момент

я считаю насыщенным и достаточным. Есть другое, что с приходом иностранных банков было бы снижение процентных ставок, но при том, что есть стремительный рост и у бизнесменов есть возможность заработать в любой отрасли. Со временем, за 3 года существования нашей компании мы видим, что мы свою рыночную нишу нашли и считаем себя универсальной лизинговой компанией, которая обслуживает и физические и юридические лица. Начинать мы только с производственных основных средств, потом пришли к коммерческому транспорту, потом легковому, сейчас и физическим лицам лизингуем легковой транспорт, сейчас есть первые ласточки в виде лизинга недвижимости, и в дальнейшем мы видим возможность для работы всем лизинговым компаниям, но не нарушая бизнес-этики. Рынок для всех активных лизинговых компаний в данный момент достаточен. Если на рынок приходят мировые киты, они тоже могут процентными ставками немного пошатнуть ситуацию и найти свою определенную рыночную нишу.

**CE: Какие процентные ставки предлагает Parex?**

**Айнис Сомс:** Есть государственные проекты, где мы участвовали. Эти проекты нужны народному хозяйству и реализуются в рамках государственных программ. В рамках этих проектов процентные ставки немного выше 10% годовых. Для нас они очень низкие, но в длительном отрезке времени мы видим, что наш выбор на эту процентную ставку в гостендерах был правильным.

Для стандартных клиентов мы говорим, что процентные ставки в банках и в лизинговых компаниях ни для кого не секрет. Мы предлагаем немного ниже уровня других компаний. Мы понимаем, что у хороших бизнесменов есть возможность взять в любой лизинговой компании денежный ресурс. Мы смотрим, чтобы наши процентные ставки, график и сроки выплат были гибкими.

Я хотел бы поблагодарить всех наших клиентов за то, что без какой-либо рекламы они, являясь просвещенными во всех возможных финансовых продуктах, сами нашли нас и подсказали очень многие нюансы своего бизнеса, которые помогли нам более быстро понять необходимые азы бизнеса для полноценного сервиса. С помощью наших клиентов мы расширили и круг наших поставщиков – азербайджанских дилеров и хороших производителей спецтехники за границей для Parex. Вот с таким уровнем бизнесменов мы и работаем.



## AZEUROTEL: BRINGING QUALITY COMMUNICATION TO AZERBAIJANI MARKET



*Nuru Ahmadov, General Director,  
AzEuroTel JV*

***AzEuroTel is the largest company in Azerbaijan's telecoms sector that has been developing for already more than 12 years, introducing advanced communication technology and providing customers a high-quality communication.***

The company started in 1995 as a joint venture between the Ministry of Communication of the Republic of Azerbaijan and Lukoil Europe Ltd (UK). When established, all phone services in Azerbaijan were provided through step-decade and coordinate type ATEs. Four generations of ATE succeeded each other in telecoms industry, step-decade, coordinate, quasi-digital and digital. From the day of establishment, AzEuroTel introduced SYSTEM X technology-based digital ATE from GPT Ltd (UK).

The top achievement and innovation AzEuroTel brought to Azerbaijan's telecoms market was quality communication impossible for users ever before.

However, the company is always willing to achieve more and each

year it introduces new technology and modernizes the services it provides to its users in terms of quality and quantity alike.

Due to far-seeing policy of its management, yet in 1996 the company launched network upgrade operations, so this is now fully matching global multiservice network development trends and enables to provide a wide range of services. The result of such operations was introduction of broadband multimedia communication services, Triple Play. The essence of technology being offered is as follows: once subscribing for this service, a user obtains three services, a high-speed Internet access, digital television IP-TV (up to 70 channels) and IP-telephony, using an ordinary phone line. With this, a user can simultaneously watch TV and select any of 70 programs, surf the web and speak on the phone.

Currently, the company works on launching the Next Generation Network (NGN). Users will be granted an opportunity to implement a 'Digital Home' concept. This concept stands for using all advantages of broadband internet-access to consult with a physician, receive education, have video conferences and so on. Too, WiMAX technology-based wireless internet-access was launched.

For its remarkable achievements in telecoms market development, AzEuroTel was awarded The Best Brand and 10th US Golden Quality Prize awards (1998), The Golden Prize for Best Trademark - Prize of new Millennium, Madrid (2000), Golden Star for Best Management, Mexico (2001), EuroMarket, Brussels (2003), High Quality in Business Practice Golden Medal, Geneva (2004).

From 1998 AzEuroTel has been a member with the International Telecommunication Union (ITU).

IT industry is one of the most rapidly growing economies around the globe. Second after oil industry, in Azerbaijan IT was proclaimed a priority development for economy. In this respect Azerbaijan is interested in IT development experience of foremost countries, so we brought to your attention an article about telecoms development trends in XXI century written by Mr Nuri Ahmadov, General Director, AzEuroTel JV.

### Telecoms Development Trends In XXI Century.

Last century Winston Churchill said an unforgettable phrase:

"Information rules the world".

Today it is insufficient to have information, the most important is to have a constant access to it.

Each state-of-the-art enterprise has all internal operations and up to 80% of external activities digitalized. The business-IT combination is crucial.

Known problems in modern telecoms development linked to saturation of mobile and fixed communication markets are caused by their potential customers not suffering service deficiency.

So the supply does not run ahead of demand.

As known, Internet is a three-directional matter, as a network, technology and business medium alike.

Currently, internet access is associated with any quality access to all ever thinkable telecoms services as a whole.

The communication market needs new sources of revenue, so they appeared in increasing consumers' interest in broadband access.

Greatly due to this, an operator cannot be thought up-to-date if not providing a broadband access.

One of top issues in telecoms de-

velopment today is convergence. Based on the up-to-date technology, the broadband access became the source of any service and at the same time a test bench for the so-called 'converged solutions' that bring together resources in several networks.

A real convergence enables to expand new multimedia-based IP-services to let operators grow their revenues, attract new customers and outpace rivals' trademarks.

Today most often convergence stands for FMC.

According to the ITU, FMC (Fixed – Mobile Convergence, a service convergence) is a process when the same service or process can apply both at mobile and fixed terminal and have a capacity of uninterrupted transition between them.

A bright example of such service is convergence of fixed IP-TV and mobile TV.

Starting watching a movie using stationary TV set at home, a customer can switch to a mobile device later and keep watching this movie on the road.

However, naturally the network-level convergence is required to make this happen.

To provide high-tech communication services, fixed communication operators are expanding NGNs (Next Generation Networks), and mobile communication operators 2G networks.

It is being spoken now of introduction of even more modern technology, IMS (IP Multimedia Subsystem).

While transiting to this technology, a softswitch for mobile and fixed networks will be smoothly migrating to the relevant IMS components.

It is noteworthy that IMS uses a totally different service provision principle: there are some basic services, which, combined and controlled, form more complicated ones.

Thus, operators can offer individual users and enterprise customers their differential customized services everywhere and every time, in the office, home and on the road.

Customers can obtain the following advantages:



Convenient use of one device with unified numbering, better quality of data transmission and voice services, one account on all communication services, lower telecoms expenses (convenient price plans, connection discounts and so on).

With an account for booming telecom technology and consequently growing customers' interest in range of these services, one should grant the customers an access to all state-of-the-art communication services.

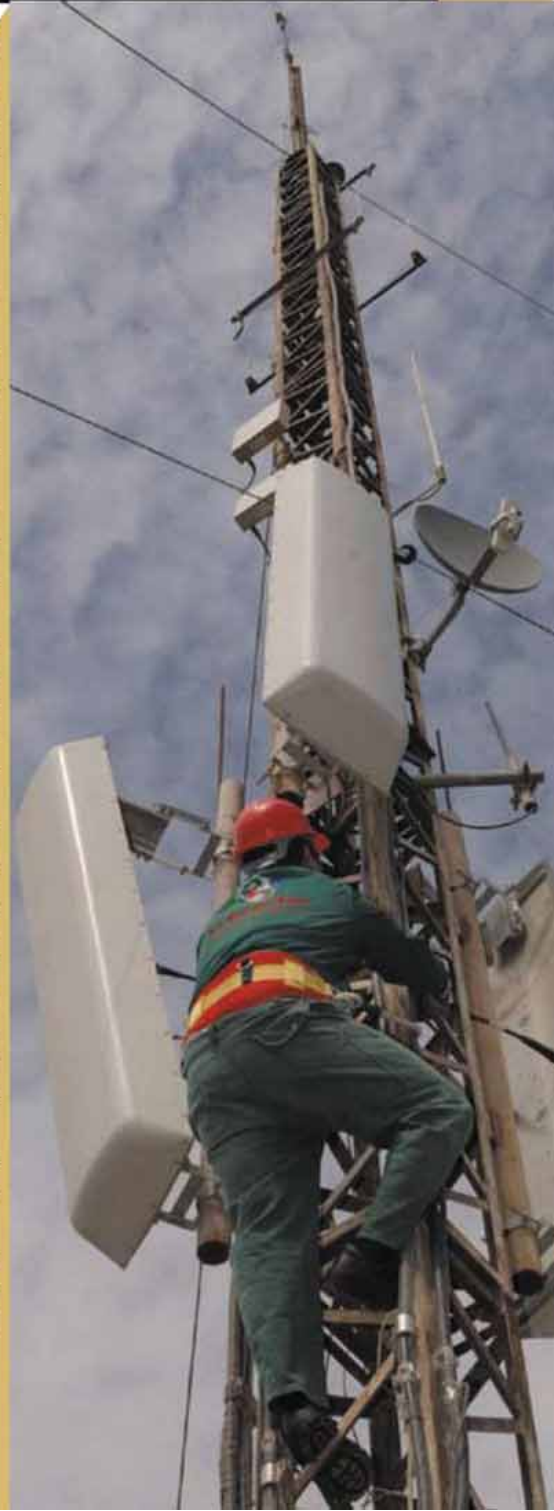
With this purpose one should lead a flexible marketing and tariff policy and offer competitive products.

Should all operators and ISP companies want to be up-to-date in telecoms and offer our customers state-of-the-art high-tech communication services they shall cooperate at a higher level.

The government has defined ICT development as a priority field of economy quite some time ago. During one of government meetings President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev clearly stated this task: "...After oil sector, communication and IT field in our country can gain significant traction".

Within the framework of this task one should seriously approach to its solution.

This will enable the government and all people of Azerbaijan to achieve their high economic, social and scientific goals.





## AZEUROTTEL ПРИВНЕС НА АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ РЫНОК КАЧЕСТВЕННУЮ СВЯЗЬ

AzEuroTel - крупнейшая в телекоммуникационном секторе Азербайджана компания, которая вот уже на протяжении 12 с лишним лет динамично развивается, внедряя передовые технологии связи и обеспечивая клиентов высококачественной связью.

Компания начала свою деятельность в 1995 году как совместное предприятие Министерства связи Азербайджанской Республики и компании «Lukoil Europe Ltd» (Великобритания). На момент создания компании телефонная связь в Азербайджане предоставлялась на базе декадно-шаговых и координатных АТС. В телекоммуникационной отрасли сменилось четыре поколения АТС – декадно-шаговые, координатные, квазиэлектронные и электронные. С момента своего создания AzEuroTel внедрила электронную АТС, основанную на технологии SYSTEM X, британской компании GPT Ltd.

Главным достижением инновационным, привнесенным AzEuroTel на азербайджанский телекоммуникационный рынок, стала качественная связь, которая до появления на рынке компании была недостижима для абонентов.

Однако, компания не ограничивается достигнутым и каждый год, внедряя новые технологии, совершенствует предоставляемые абонентам услуги как в количественном, так и качественном плане.

Благодаря дальновидной политике руководства компании еще с 1996 года были начаты работы по модернизации сети, которая на сегодняшний день в полной мере соответствует мировым тенденциям развития мультисервисных сетей и позволяет предоставлять широкий спектр услуг. Результатом этих работ явилось предоставление пользователям широкополосных мультимедийных услуг связи «Triple Play». Суть

предлагаемой технологии заключается в том, что подписавшись единожды на данную услугу, абонент получает по обычной телефонной линии сразу три сервиса – это высокоскоростной доступ в Интернет, цифровое телевидение IP-TV до 70 каналов и IP-телефонию. Пользователь при этом может одновременно смотреть телевизор, выбирая любую из семидесяти программ, работать в Интернете и говорить по телефону.

В настоящий момент компания работает над внедрением сети нового поколения – NGN (Next Generation Network). Абонентам будет

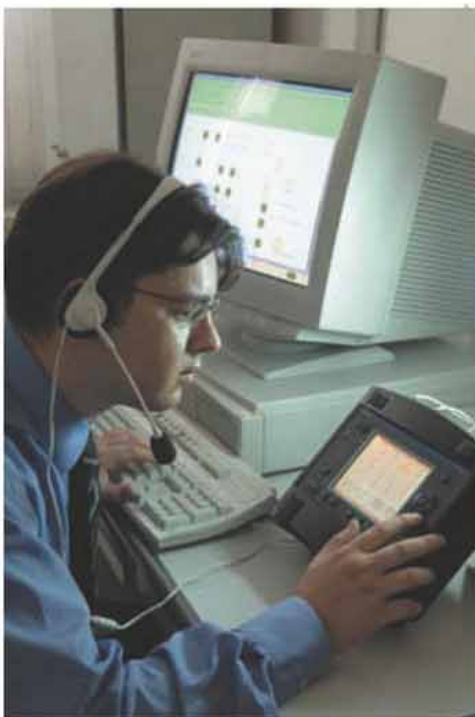
предоставлена возможность реализовать концепцию «Цифрового дома».

Эта концепция подразумевает использование всех преимуществ высокоскоростного доступа в Интернет для консультаций с врачом, получения образования, видеоконференции и т.д. Также началось внедрение беспроводного высокоскоростного доступа в Интернет по технологии WiMAX.

За высокие достижения в сфере развития рынка телекоммуникаций компания AzEuroTel была награждена премиями «За лучшее торговое имя» и «10-я золотая награда Америки за качество» (1998г.), «Золотой приз за лучшую торговую марку – приз нового тысячелетия», Мадрид (2000г.), «Золотая звезда за лучший менеджмент», Мехико (2001г.), Награда «EuroMarket», Брюссель (2003г.), Золотая медаль «За высокое качество в деловой практике», Женева (2004г.).

С 1998 года AzEuroTel является членом Международного Союза Электросвязи (ITU).

Сфера информационных технологий одна из быстроразвивающихся отраслей экономики во всем мире. В Азербайджане сфера информационных технологий после нефтяной отрасли объявлена приоритетным направлением развития экономики. В связи с этим Азербайджану интересен опыт передовых стран в области развития телекоммуникаций и потому предоставляем Вашему вниманию статью о тенденциях развития сферы телекоммуникаций в 21 веке, автором которой является Генеральный директор СП AzEuroTel Нури Ахмедов.



## Тенденции в развитии телекоммуникаций 21 века.

В прошлом веке Уинстон Черчилль произнес знаменитую фразу:

« Кто владеет информацией , тот владеет миром ».

Сегодня мало владеть информацией , самое главное -иметь к ней постоянный доступ.

На любом современном предприятии практически все внутренние процессы и до 80% внешней деятельности компьютеризированы. Соединение бизнеса с информационными технологиями очень важно.

Известные затруднения в развитии современных телекоммуникаций, связанные с насыщением рынков мобильной и фиксированной связи, вызваны тем, что их потенциальная клиентская база уже не испытывает острого дефицита обслуживания.

Т.е. спрос не опережает предложения.

Интернет, как известно, выступает одновременно в трех направлениях - как сеть, как технология и как среда для ведения бизнеса.

В настоящее время доступ в интернет стал прочно ассоциироваться с любым качественным доступом ко всем мыслимым инфокоммуникационным услугам вообще.

Рынку связи нужны новые источники дохода, и они появились в проснувшемся интересе потребителей к широкополосному доступу.

Во многом поэтому без предоставления широкополосного доступа оператор не может считаться современным.

Одним из основных вопросов в развитии телекоммуникаций сегодня является конвергенция.

Базируясь на самых современных технологиях, широкополосный доступ стал источником доставки любого сервиса и одновременно полигоном для так называемых «конвергентных решений», объединяющих ресурс нескольких сетей.

Реальная конвергенция дает возможность развертывать новые мультимедийные IP-сервисы, которые позволят операторам увеличить доходность, привлечь новых клиентов и выделить свою торговую марку среди конкурентов.

Сегодня под конвергенцией понимают чаще всего FMC.

По определению Международного союза электросвязи FMC ( Fixed – Mobile Convergence) - конвергенция услуг – это процесс, когда одна и та же услуга или приложение может применяться как на мобильном, так и на фиксированном терминале и при этом иметь возможность непрерывного перехода между ними.

Ярким примером такой услуги является

соединение фиксированного IP-TV и мобильного ТВ.

Пользователь может, начав смотреть фильм у себя дома, на большом телевизоре, переключиться затем на мобильное устройство и продолжать его просмотр уже в дороге.

Но, естественно, для обеспечения такой возможности необходима конвергенция на уровне сетей.

Сегодня для предоставления абонентам услуг связи с применением высоких технологий операторы фиксированной связи разворачивают NGN (Next Generation Networks)–сети, а операторы мобильной сети 3G.

В настоящее время ведутся разговоры о внедрении еще более новой технологии IMS (IP Multimedia Subsystem).

При переходе к этой технологии софтверные (программные коммутаторы) для мобильной и фиксированной сетей будут плавно мигрировать в соответствующие компоненты IMS.

Надо сказать, что в IMS используется совершенно иной принцип предоставления услуг, т.е. существуют некие базовые услуги, из которых путем их составления и управления получают более сложные услуги.

Т.о. операторы смогут предложить индивидуальным абонентам и корпоративным заказчикам дифференцированные настраиваемые услуги в любом месте и в любое время – на работе, дома и в дороге.

Потребители смогут получить следующие преимущества:

удобство использования единого устройства с единой нумерацией, лучшее

качество услуг, как голосовых так и передачи данных, получение единого счета за все услуги связи, более низкие затраты на телекоммуникации (удобные ценовые планы, скидки на подключение и т.д.)

Учитывая бурное развитие телекоммуникационных технологий и, соответственно, возросший интерес потребителей к спектру услуг, необходимо обеспечить клиентам доступ к любым современным услугам связи.

Для этого необходимо проводить гибкую маркетинговую и тарифную политику и предлагать потребителям продукты, конкурентные на рынке.

Если мы хотим быть в русле новых течений в телекоммуникации, предлагать абонентам современные высокотехнологические услуги связи, то всем операторам, интернет-провайдерам необходимо сотрудничать на более высоком уровне.

Государство давно уже определило развитие информационно-коммуникационных технологий ( ИКТ ), как одну из приоритетных сфер развития экономики. На одном из заседаний правительства Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев четко обозначил эту задачу: «..После нефтяного сектора в нашей стране отрасль связи и информационных технологий может получить интенсивное развитие».

В рамках этой задачи необходимо серьезно подойти к ее решению.

Это позволит государству и всем гражданам Азербайджана достичь высоких экономических, социальных и научных целей.





# AMERICAN TELECOMMUNICATION COMPANY AvirTel PRESENTS STATE-OF-THE ART TELECOMMUNICATION SERVICES FOR AZERBAIJAN AND REGIONAL COUNTRIES



**Esmail Shabani**  
General Director, AvirTel Ltd

**Caspian Energy (CE):** Mr Shabani, could you review the history of the company, its activity and objectives?

**Esmail Shabani, General Director, AvirTel Ltd.:** AvirTel Ltd, the branch of American Telecommunication Company in Azerbaijan was established in 2000 by Cybernet Communications. The company is the regional office of AvirTel Inc, and our principal goal is to provide telecommunication services across the region with highest professionalism and efficiency. Today the world of telecommunications is going through a period of disruptive changes, and sometimes it is not easy to follow those changes. Thus AvirTel has steadily created a modern efficient network infrastructure, using state-of-the-art technology in order to respond to the increasing demand of a dynamic market. This is one of the reasons why our company's slogan is "The next step in telecommunications". AvirTel is taking all necessary measures to bring about the introduction of new services consequently a continuous improvement of customer service.

**CE: What projects did the company introduce during its operation in the market of Azerbaijan?**

**Esmail Shabani:** The first project the company implemented in Azerbaijan together with the Ministry of Communication and IT Aztelecom was introduction of pre-paid calling cards - Aztecard.

The company's next project was implementing Toll Free service. Through exten-

sive programming AvirTel has integrated its switching facilities with all the landline and wireless carriers in Azerbaijan creating the Toll Free service. This service is used by businesses where their customers and partners can reach them via special Toll Free numbers without any charge.

Having successfully realized Toll Free service, we also introduce high-speed Internet Access through DSL, E-1, Dial-up and Wireless for Baku and major regions of Azerbaijan. With AvirTel high-speed data transfer at lower rates is not a dream. We value our Customers, and for this reason present the best in technology.

Consequently we present telecom solutions including installation of corporate and wireless cameras for businesses and PBX system within the office. We guarantee high security and confidentiality of our works.

**CE: How does Toll free number work?**

**Esmail Shabani:** I would like to stress that AvirTel introduced Toll Free service firstly in Azerbaijan within Caucasus. A Toll-Free number is referred to as a 088 area code phone number. This is the only Toll-Free area code for Azerbaijan. Calls made to Toll Free numbers are diverted to service provider's stations. This station is programmed to divert numbers and connect them to the called company's line. The uninterrupted connection to Subscriber Company is available around the clock. With a Toll-Free number, you will get calls that ring on your existing phone line from anywhere at no charge to the caller. You answer the phone call as you normally would. There is no extra phone required. 088 Toll Free numbers can also ring on the cell phone or land phone of a choice.

Not only companies, but private persons also can use services of our company because we offer high quality at affordable prices. AvirTel uses the best in technology to meet customer needs with efficiency!

**CE: What are the advantages of Toll Free service?**

**Esmail Shabani:** 088 Toll Free number is the right and smart choice for companies in Azerbaijan. These numbers will help businesses to convert potential clients into permanent customers. Today in most of European countries and America huge percentage of big businesses have their own

toll free numbers. In most cases a customer expects the business to have a toll free number.

Definite advantages of Toll Free numbers are:

- Possibility to present company name (i.e. 088 AVIRTEL) for temporary and occasional advertising and marketing business;
- Possibility to use 088 Toll Free number for customer service line;
- Access to premium phone numbers with company name;
- Moving to other office without losing important business contacts. Many companies use their available numbers within the office, which means they lose all contacts in case they relocate. However with 088 Toll Free number company will never miss important calls because of zone difference.

**CE: How has Toll Free service justified itself in Azerbaijan?**

**Esmail Shabani:** This service is being successfully implemented in Azerbaijan's market. Today Toll Free service covers the entire country, thus giving an opportunity to make calls from anywhere within Azerbaijan. We have subscribers not only in Baku, but also in Ganja, Lankaran, Sheki, and Guba etc.

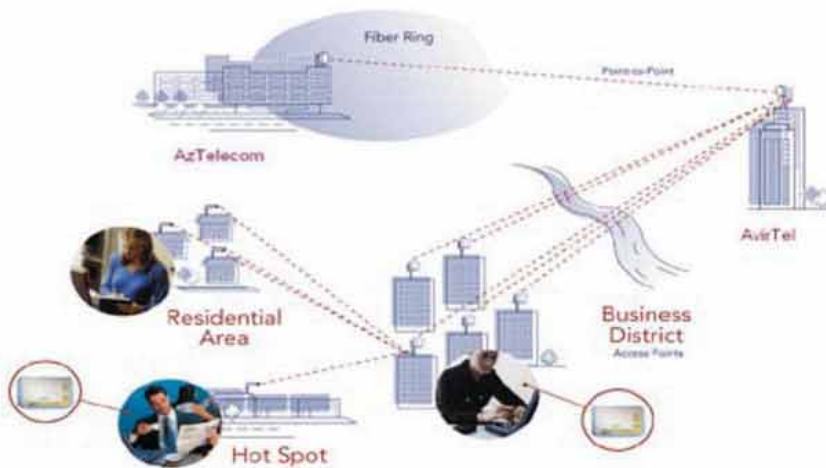
Customers and partners of the companies connected to this system will not face with difficulties while finding the number of the company they need as subscribers can be issued Toll Free numbers with prefix 088 and company name.

**CE: What is the company's strategy regarding expansion of Toll Free coverage area and development of long-distance communication?**

**Esmail Shabani:** The company's closest plans include provision of international calls support. In this connection we are talking to foreign partners that provide Toll Free services. We aim to expand service portfolio and network reach to gain customer satisfaction. Negotiations have already been conducted in this field and related agreements will be signed in short, which will allow subscribers both to receive and make toll-free calls, from /to any part of the world at competitive rates.

**CE: What plans regarding expansion of the business geography in the region does the company have?**





**Esmail Shabani:** As of today, AvirTel's office runs in Azerbaijan. We have a specific plan for extension of our presence in FSU countries and we already work in this sphere. We plan to open two more representative offices across the region in the near future.

**CE: What projects are underway now? What innovations do you plan to introduce this year?**

**Esmail Shabani:** We currently specialize and focus on WiMAX project for Azerbaijan Republic and CIS countries. With professional research and development team that has more than 15 years of experience in Telecommunication industry, Cybernet Communications has developed and implemented WiMAX network at California, US for 8 months. In August 2005 and October, 2006 AvirTel held the presentation of WiMAX project for Azerbaijan and it is our sincere hope that we will have the opportunity to develop this network in Azerbaijan.

**CE: What is the basis of WiMAX technology?**

**Esmail Shabani:** WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) technology is based on IEEE 802.16 protocol, which, as against other radio access technologies, provides a high-speed connection at big distances through reflected signal even if the object is not in line of sight.

This technology allows working in any conditions, even in dense urban developments, ensuring the high communication quality and fast data transfer.

It allows providing the services of telephony Internet access and data transfer without using cable lines.

WiMAX technology can be used to establish last mile broadband connections, arrange wireless access points, organize a network among branch offices with company and solve other problems previously limited with traditional technologies.

WiMAX technology allows provide Internet-access with rate and coverage much greater than those at today's WiFi networks. Wi-Fi is a wireless communication technology for small distances in office buildings or cafes... The distance from Wi-Fi hot spot to computer does not exceed dozens of meters. WiMAX is a broadband wireless access network covering the entire city, and the distance between base station and receiver is measured in kilometers.

**CE: What are main advantages of this technology unlike already introduced and well-known ones in the technologies market?**

**Esmail Shabani:** Other advantages of suggested technology are that it does not need access authorization (for example, from administration of business-center or building), as it is not necessary to lay cables or drill walls. As against traditional radio access methods, a reliable connection is established. WiMAX works out of the sight of base station, regardless of landscape features, like trees, neighbor buildings or if the office is located at the first floor. The service completeness is that one and the only set of equipment enables providing telephony, Internet and enterprise networking services.

Mobility – if the company moves to a new location, all settings, phone numbers and additional services are preserved, and connection works as before.

WiMAX is based on 802.16 standard. The equipment of such standard is purposed to solve operator-class problems. The range is estimated at kilometers, whereas speed at tens of Mb/s. the operation mode in radio shadow – OFDM technology. Due to such advantages WiMAX, as a solution of a higher class, is capable to compete with such technologies as DSL-communication.

One more problem of Wi-Fi technology is high-energy capacity of facilities. In this case Wi-MAX technology does not have this disadvantage. Wi-Fi technology

is not designed for operation in economic modes, whereas Wi-MAX does not require energy-intensive applications.

WiMAX technology allows offering telephony service, Internet access and data transmission without cable lines. Unlike traditional radio-access technologies, Wi-MAX is capable to operate on return signal without line-of-sight coverage of the base station. Wi-MAX technology may be a key solution to the problem with communication for companies, which offices are located in buildings or regions without free communication lines, whereas laying new ones is very expensive.

**CE: Who are potential clients of WiMAX technology in Azerbaijan?**

**Esmail Shabani:** WiMAX technology allows offering broadband long-distance communication for companies, ordinary users and exigent cellular and corporate mobile applications.

**Technology can be used for:**

- Government Offices including Public Safety Services; Police, Fire Dept. etc.
- Public & Private Security and surveillance systems
- Education; school boards, university campuses, tech schools
- Medical; hospitals and clinics
- Financial services; banks, brokerage houses
- Security and surveillance systems
- Enterprise Connectivity
- Business and Residential High Speed Internet Access

Azerbaijan's future economic success will depend on its technological progress. We have a major role to play in helping create the environment in which that success can be achieved by establishing WiMAX network.

Today AvirTel has a dynamic executive team as well as creative, highly professional and experienced people who try to deliver best care and support to Customer. All these hard work and tireless efforts come down to one thing alone: to provide a complete range of communications services, based on market demand, at the possible cost to the customers and using the most modern and effective technology.

We want to help all our customers make their lives and businesses better with services that are tailored to their needs and easy to use. This means getting ever closer to customers, understanding their lifestyles and their businesses, and establishing long-term relationships with them.

We're passionate about customers and are working to meet the needs they have today and innovating to meet the needs they will have tomorrow.



# АМЕРИКАНСКАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ AvirTel представляет НОВЕЙШИЕ УСЛУГИ СВЯЗИ ДЛЯ АЗЕРБАЙДЖАНА И СТРАН РЕГИОНА



**Caspian Energy (CE):** *Господин Шабани, расскажите пожалуйста об истории создания компании AvirTel, о ее деятельности и целях?*

**Генеральный Директор AvirTel Ltd Эсмаил Шабани:** AvirTel Ltd, филиал Американской Телекоммуникационной Компании в Азербайджане, был создан в 2000 году фирмой Cybernet Communications. Компания является региональным офисом AvirTel Inc. и наша основная задача заключается в предоставлении телекоммуникационных услуг по всему региону с высочайшим профессионализмом и эффективностью. Сегодня мир телекоммуникаций проходит период разрушительных изменений и следовать этим изменениям не всегда легко. Шаг за шагом AvirTel создал современную и эффективную сетевую инфраструктуру с использованием последних технологий для удовлетворения возрастающего спроса динамичного рынка. Это одна из причин, почему лозунг AvirTel звучит "Новое слово в телекоммуникациях". По этой причине AvirTel принимает все необходимые меры по внедрению новых услуг и, конечно, постоянному улучшению предоставляемых клиентам услуг.

**CE: Какие проекты внедрила компания за время своей работы на азербайджанском рынке?**

**Эсмаил Шабани:** Первым проектом, осуществленным компанией в Азербайджане совместно с Министерством связи и информационных технологий, стала реализация предоплаченных карт Азтелекард.

Следующим проектом компании было внедрение службы Toll Free (бесплатная связь). Проведя обширные работы по разработке программы, AvirTel, создавая услугу Toll Free, интегрировал свои коммутационные мощности со всеми операторами фиксированной и мобильной связи в Азербайджане. Эту услугу используют бизнесмены там, где клиенты и партнеры могут совершенно бесплатно установить с ними связь по специальным Toll Free номерам.

Успешно внедрив услугу Toll Free, мы также предоставляем высокоскоростной доступ в интернет через DSL, E-1 и Wireless для Баку и высокоскоростной доступ в интернет в крупных регионах Азербайджана. С компанией AvirTel высокоскоростная передача данных по низким тарифам превращается в реальность. Мы ценим наших клиентов и по этой причине представляем лучшие технологии. Соответственно, мы предлагаем телекоммуникационные решения, включая установку корпоративных и беспроводных камер для предприятий, а также в офисах. Мы гарантируем высокую безопасность и конфиденциальность наших работ.

**CE: Как работает номер Toll free?**

**Эсмаил Шабани:** Я хотел бы отметить, что Азербайджан стал первой страной на Кавказе, где AvirTel внедрила службу Toll Free. Номер Toll-Free указывается как номер с зональным кодом 088. Это единственный зональный код Toll-Free для Азербайджана. Звонки на Toll Free номера направляются на станцию провайдера. Эта станция запрограммирована для перевода номеров и соединения их с телефонной линией вызываемой компании. Бесперывная связь с компанией – абонентом, возможна в течение 24 часов. С номером Toll-Free вы можете принимать звонки на имеющуюся телефонную линию со всего мира и бесплатно для вызывающего. Для этого не нужно никакого дополнительного телефона. Вы, как обычно, отвечаете на звонок. Номера 088 Toll Free могут устанавливаться на фиксированные или на мобильные телефоны по выбору клиента. Не только компании, но и частные лица могут пользоваться нашими услугами, так как мы предлагаем высокое качество по приемлемым ценам. AvirTel эффективно

использует самые лучшие технологии, чтобы удовлетворить нужды клиентов!

**CE: Каковы преимущества услуги Toll Free?**

**Эсмаил Шабани:** Номер 088 Toll Free является правильным и хорошим выбором для компаний в Азербайджане. Эти номера помогут фирмам превратить потенциальных клиентов в постоянных. Сегодня в большинстве европейских стран и Америке большинство крупных фирм имеют свои toll free номера. В большинстве случаев клиент рассчитывает, что у фирмы есть свой номер toll free. Определенными преимуществами номеров Toll Free являются следующие: возможность представлять название компании (i.e. 088 AVIRTEL) для временной и случайной рекламы и маркетинга; возможность использования номера 088 Toll Free для линии службы работы с клиентами; доступ к премиальным телефонным номерам с названием компании; переезд в другой офис без потери важных деловых контактов. Многие компании используют находящиеся в офисе номера, что означает потерю всех связей в случае переезда. Однако, с номерами 088 Toll Free компания никогда не пропустит важные звонки.

**CE: Насколько эта служба оправдала себя в Азербайджане?**

**Эсмаил Шабани:** Это услуга достаточно успешно продвигается на азербайджанском рынке. На данный момент услуга Toll Free охватывает территорию всей страны, что создает возможность звонить практически со всех уголков Азербайджана. У нас есть абоненты не только в Баку, но и Гяндже, Лянкяране, Шеки, Губе. Для подключенных к этой системе лиц нет необходимости в поиске номера компании, с которой необходимо связаться, так как абонентам выдаются Toll Free номера с 088 кодом (с названием компании).

**CE: Какова стратегия компании по расширению сферы охвата Toll Free, развития международной связи?**

**Эсмаил Шабани:** В ближайшие планы компании входит обеспечение поддержки международных звонков. В этой связи мы ведем переговоры с зарубежными партнерами, оказывающими услуги

Toll Free. Мы планируем расширять наш портфель услуг и сетевое покрытие для удовлетворения нужд клиентов. Мы уже завершили переговоры по этому вопросу. Соответствующие соглашения будут подписаны в ближайшее время, что позволит абонентам получать и делать toll-free звонки из/в любую часть света и по конкурентным тарифам.

**СЕ: Каковы планы компании по расширению своего бизнеса в регионе?**

**Эсмаил Шабани:** В данный момент офис AvigTel функционирует в Азербайджане. Имеется конкретный план по расширению присутствия в странах бывшего СССР и работы в этом направлении уже проводятся. В ближайшем будущем мы планируем открыть еще два представительских офиса по региону.

**СЕ: Над какими проектами работает компания в данный момент, какие новшества планируете ввести в текущем году?**

**Эсмаил Шабани:** На данный момент мы специализируемся и концентрируемся на WiMAX-проектах для Азербайджанской Республики и стран СНГ. С нашей профессиональной командой исследователей и разработчиков, имеющей более 15 лет опыта в телекоммуникационной сфере, компания Subernet Communications разработала и внедрила сеть WiMAX в Калифорнии в течение 8 месяцев. В августе 2005 года и октябре 2006 года AvigTel провел презентацию проекта WiMAX для Азербайджана, и мы искренне надеемся, что у нас будет возможность разрабатывать эту сеть в Азербайджане.

**СЕ: Что лежит в основе технологии WiMAX?**

**Эсмаил Шабани:** В основе технологии WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) лежит протокол IEEE 802.16, который в отличие от других технологий радиодоступа, обеспечивает высокоскоростные соединения на больших расстояниях даже при отсутствии прямой видимости объекта, на отраженном сигнале. Эта технология позволяет работать в любых условиях, в том числе в условиях плотной городской застройки, обеспечивая высокое качество связи и скорость передачи данных. Она позволяет предоставлять услуги телефонии, доступа в Интернет и передачи данных без использования кабельных линий. Технологию WiMAX можно использовать для создания широкополосных соединений "последней мили", развертывания точек беспроводного доступа, организации сети между филиалами компаний и решения других задач, которые ранее были ограничены традиционными тех-

нологиями. WiMAX технология позволяет обеспечить доступ в интернет со скоростями и зоной покрытия, существенно большими, чем у современных сетей WiFi. Wi-Fi – это технология беспроводной связи для небольших расстояний: в офисном здании, кафе... Расстояние от хот-спота Wi-Fi до компьютера не превышает десятков метров. Технология WiMax – это сеть широкополосного беспроводного доступа, которая создается на территории целого города, а расстояние от приемника до базовой станции измеряется уже километрами.

**СЕ: Каковы основные преимущества этой технологии в сравнении с уже имеющимися и зарекомендовавшими себя на рынке технологиями?**

**Эсмаил Шабани:** Другими преимуществами предлагаемой технологии является то, что не требуется разрешений на подключение (например, от администрации бизнес-центра или владельцев здания), т.к. нет необходимости тянуть провода или сверлить стены. Обеспечивается надежная связь - в отличие от традиционных технологий радиодоступа, WiMAX работает и вне прямой видимости базовой станции, несмотря на особенности ландшафта, деревья, соседние здания или погодные условия, даже если офис находится на первом этаже. Комплексность услуги - один комплект оборудования позволяет предоставлять услуги телефонии, доступа в Интернет и организовывать корпоративные сети.

Мобильность - при переезде компании на новое место все настройки, телефонные номера, дополнительные сервисы сохраняются - связь работает, так же как и раньше.

WiMAX основан на стандарте 802.16. Аппаратура этого стандарта предназначена для решения задач операторского класса. Дальность исчисляется километрами, скорость в несколько десятков Мбит/с, возможность работы в радиотехнике - технология OFDM. Благодаря таким качествам, WiMAX как решение более высокого класса является полноценным конкурентом для таких технологий, как DSL-связь. Еще одной из проблем технологии Wi-Fi является высокая энергоемкость устройств. Технология Wi-MAX в данном случае лишена такого недостатка Wi-Fi. Wi-Fi технология не планировалась для работы устройств в экономичных режимах, а Wi-MAX не использует энергоемких приложений.

Технология WiMAX позволяет предоставлять одновременно услуги телефонии, доступа в Интернет и передачи данных без использования кабельных линий. В отличие от традиционных технологий радиодоступа, Wi-MAX работает и на отраженном сигнале, вне прямой

видимости базовой станции. Технология Wi-MAX может стать ключевым решением проблемы связи для компаний, чьи офисы расположены в зданиях или районах города, где нет свободных линий связи, а стоимость прокладки новых слишком высока.

**СЕ: Кто является, на Ваш взгляд, потенциальными клиентами технологии WiMAX в Азербайджане?**

**Эсмаил Шабани:** Технология WiMAX позволяет обеспечить широкополосную связь на больших расстояниях для компаний и домашних пользователей, а также для требовательных сотовых и корпоративных мобильных приложений.

**Применение данной технологии:**

- Правительственные учреждения, включая службы государственной безопасности; полицию, пожарный департамент и т.д.
- Системы общественной и личной безопасности и системы контроля
- Сфера образования, общеобразовательные школы, университетские городки, техникумы
- Медицина; больницы и клиники
- Финансовые услуги; банки, брокерские конторы
- Системы безопасности и контроля
- Связь между предприятиями
- Доступ в высокоскоростной Интернет для юридических и физических лиц

Экономическое развитие Азербайджана в будущем зависит от его технологического прогресса. Мы будем играть главную роль в создании среды, в которой успех достигается с помощью сети WiMAX.

Сегодня коллектив AvigTel состоит из динамичного руководящего состава и высокопрофессионального и квалифицированного персонала, старшего персонала предоставлять клиентам помощь и поддержку. Вся эта тяжелая работа и бесконечные усилия производились с одной целью: предоставить клиентам полный диапазон телекоммуникационных услуг на основе рыночного спроса по максимально низкой цене с использованием самых современных и эффективных технологий. Мы хотим помочь всем нашим клиентам улучшить свою жизнь и бизнес, используя легкие в использовании услуги, удовлетворяющих их нужды. Это означает еще большее приближение к клиентам, понимание образа их жизни и бизнеса, а также установление долгосрочных отношений с ними. Мы любим наших клиентов; мы работаем, чтобы удовлетворять их нужды сегодня; мы изобретаем, чтобы удовлетворять их нужды завтра.



## Azersun Holding LLC: Working for sake of Azerbaijan

*Azersun Holding LLC launched its operations in 1991, when the Republic of Azerbaijan gained her independence. Development of a company is a complicated process. But since Azerbaijan as a state was experiencing this development, for Azersun Holding LLC this process was twice as difficult. Thanks to strong will of company's management and timely and correct decisions it made Azersun Holding LLC laid a solid fundament for its operation in the country and was running alongside it. Tracing its progress, one just must spot similarities in development between the Republic of Azerbaijan and Azersun Holding LLC. So, today the success of both our state and a pioneer of independent Azerbaijan's industry, Azersun Holding Group of Companies, is obvious.*



Abdolbari Goozal,  
President of Azersun Holding LLC

Azersun Holding LLC has over a dozen of projects and the same number of successes behind. In the company itself, such a rapid growth is explained by the guideline National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev himself has given to Azersun Holding LLC. Yet in 1995, receiving President Azersun Holding Group of Companies, Heydar Aliyev said "you built your work on truth... currently, you are engaged in trade, raising quantity of your production in the market; stability in the country is increasing as well. However unemployment is high and this shall be handled. If possible, do become a pioneer in this sphere too. Invest in some field you know well, create jobs and advance."

Namely these words encouraged Azersun's President Mr Abdolbari Goozal to strive and win. This meeting was a signal for the company and in less than a year, in 1996, it launched Bakı Yağ və Qida Sənayesi open JSC. Production of *наложено производство* macen Teksun, Final, Super Sun, Soya Sun, Blendo, Maslo toplenoe, Paşa, Aysun oils was launched. In a short time Bakı Yağ və Qida sənayesi's products gained respect within and outside Azerbaijan. Today the company is confidently competing in both local and international markets with other manufacturers and prevails. Installed at its plant is equipment from the US and France that enables to produce up-to-standard liquid and plant oils that were awarded prizes and certificates in different countries.

In 1996 Sun-Tea Azərbaycan open JSC was established to produce tea products. The company started rehabilitating tea-gardens across Lankaran and Astara, the best and fruitful tea-growing regions of Azerbaijan. In order to grow production partner relations was established with German and Sri-Lankan specialists, whose assistance enabled to increase acreage and cropping capacity. Factories were opened to package tea in teabags on place. Later on, similar factory was launched in Baku. Provided with up-to-date technology, this factory obtained ISO 9001 quality Management and ISO 14001:2004 Environment certificates.

In May 2005, the company took part in the 3rd World Tea and Coffee Festival. During the festival featuring some 60 tea producers from 52 coun-

tries Sun-Tea Azərbaycan open JSC won 4 golden, 5 silver and 5 bronze medals and secured the first place among festival participants by number of medals.

In 1997 the Group of Companies commissioned and brought online its next company, Qafqaz Kağız Sənaye LLC, a producer of napkins and toilet paper. So far, this factory supplies virtually all country's demand for napkins and toilet paper.

In 2000 launched was Qafqaz Qablaşdırma və Tənəkə LLC. From 2002 this factory has also manufactured tin kitchenware. This factory is producing 12 types of tin cans for Bakı Yağ və Qida Sənayesi LLC. In 2005 launched was chemical printing and glazing shop that enabled to increase production quality. The work is being performed to obtain ISO 9001 international quality management certificate and access international markets.

On September 12, 2003 Qafqaz Konserv Zavodu LLC was opened with participation of HE President of the Republic of Azerbaijan İlham Aliyev. Originally, the factory was producing tomato paste, sauces, juices, pickled tomatoes, eggplants, various conserved meat and mixed conserves, and pies. So far, the product range has been widened and the factory is also producing jams. A half of its production is sold within the country and the rest delivered abroad. The factory's processing capacity is 500 ton of tomatoes and 50 ton of meat per day. The factory is provided with equipment from Italy, Germany and Turkey. 350 people are employed while at full capacity.

In 2006 Azersun Holding LLC launched a new factory in Imishli, İmişli Şəkər Zavodu. \$100M invested in factory construction and facilities was the highest investment in food industry in Azerbaijan and the region alike. The factory capacity enables it to process 6kT of sugar beet and produce 400kT of sugar per annum. The factory was opened up March 23, 2006 with participation of HE President of the Republic of Azerbaijan İlham Aliyev. This opening laid the foundation of national sugar industry. This was a decent contribution to Azerbaijan's agrarian and industrial complex. The country thus turned into a sugar exporter. It is noteworthy that sugar beet is a new culture for Azerbaijan so the company cares and constantly monitors this industry. As a result, harvests of this crop are growing in Azerbaijan year after year.

In 2006 launched was Azersun Kənd Təsərrüfatı LLC, which is bringing various projects to life. Applying state-of-the-art irrigation system, the company succeeded in seeding thousands of hectares of badlands with such crops as tomatoes, garlic, soya, corn, pea, sunflower and so. The company was provided with a state-of-the-art model of irrigation system from Valmond International of the US, and tractors and agronomic equipment from world-famous John Deer.

Another promising enterprise within Azersun Holding Group of Companies is VətənSəhmdar Cəmiyyəti Qida Qablaşdırma Təsisli JSC. The company is packaging sugar, rice, pea, shell beans, buckwheat and other products. The current capacity of the factory is 20,000 ton.

From all above one can make a conclusion that Azersun Holding Group of Companies produces a wide range of products and sale of such products calls for a good organization. Namely with this purpose established was Azersun Ticarət və Dağıtım LLC, which arranges the product sales, leads promotion campaigns and works to raise interest with potential customers in products being issued. The company managed to organize its work so proficiently that it was awarded a "Classic Taxpayer" prize.

Azersun Holding Group of Companies pays required attention to ties with other countries and foreign companies. Offices of the company are running in different countries around the globe. Azersun Holding LLC is also cooperating with world-famous Unilever in distribution field.

Thus, one can say today Azersun Holding LLC is a pioneer of food indus-

try, retail sale and agriculture in the Republic of Azerbaijan. The Holding produces high-quality tea, oils, canned goods, sugar, napkins, tin ware, carton packaging. Installed at the Holding's factories is the state-of-the-art equipment enabling to issue up-to-global-standard production.

In the future awaiting the company are new successes and new heights. The company launched the construction of a new industrial facility in Imishli. Produced here will be 600 ton of eatables for big and small cattle and birds as well as 40-80 ton of crude plant oil. Alongside, the factory has a workshop to dry 300 ton of sugar beet per day. Too, constructed are the factories to produce iodinated salt (100 ton per day) and process milk and pomegranate.

Azersun Holding LLC has been running in Azerbaijan for 17 years; the projects being implemented and products being produced have gained popularity both within and outside our country.

The company provides its constant support to national economy development and contributes to social progress across the country. The company employs thousands of people and with opening of new entities this number is expected to grow.

Viewed beyond the operation of Azersun Holding Group of Companies is the willing of its management to assist Azerbaijan's economy and improve its people's welfare. Owing to direct care of Abdolbari Goozal, President Azersun Holding Group of Companies, last year purchased was agricultural equipment in amount of \$2M and handed over to farmers producing sugar beet.

During one of his interviews, President Azersun Holding Group of Companies Abdolbari Goozal says 'a good businessman shall first of all set the task to be useful to the society and the world alike.' Reformulating this statement, one can say today Azersun Holding LLC is a company that works for the sake of the society and citizens of the country. This features also appraised head of Azerbaijan İlham Aliyev while awarding President Azersun Holding Group of Companies Abdolbari Goozal Taraggi (Progress) Medal in early 2005 during the conference on first anniversary of State Program for Social and Economic Development of Regions. This was a decent appraisal of work being performed by Azersun Holding LLC, which contributed greatly to the development of Azerbaijan's economy.





## ООО «Azersun Holding»: компания, которая работает во благо Азербайджана

*ООО «Azersun Holding» начало свою деятельность в 1991 году, т.е. в год обретения Азербайджанской Республикой независимости. Становление компании это всегда сложный процесс. Однако ввиду того обстоятельства, что Азербайджан сам, как государство переживал этап становления, для ООО «Azersun Holding» этот процесс был вдвойне сложным. Благодаря твердой воле руководства компании, своевременным принятым правильным решениям, ООО «Azersun Holding» заложило прочные основы своей деятельности в стране и стало развиваться параллельно с Республикой. Если проследить путь развития компании, то невозможно не заметить схожесть в динамике развития Азербайджанской Республики и ООО «Azersun Holding». И сегодня налицо успехи, как нашего государства, так и пионера промышленности независимого Азербайджана – группы компаний «Azersun Holding».*

За плечами ООО «Azersun Holding» свыше десятка проектов и такое же количество успехов. В самой компании стремительный рост объясняют тем, что напутствие ООО «Azersun Holding» дал сам общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев. Еще в 1995 году, общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев, приняв главу группы компаний «Azersun Holding» заявил, что «Вы построили свою деятельность на основе правды... В настоящее время занимаетесь торговлей, постепенно увеличивается количество вашей продукции на рынке, укрепляется стабильность в стране. Однако народ безработный, необходимо оказывать и им внимание. Если есть возможность, сыграйте в этой области передовую роль. Вкладывайте средства в какую-либо отрасль, которую вы знаете, будьте передовиками, обеспечьте работой и выходите вперед».

Именно эти слова общенационального лидера воодушевили главу компании г-на Абдулбари Гозаля к победам. Эта встреча для компании стало знаменательной и уже менее чем через год – в 1996 году приступило к деятельности АОТ «Bakı Yağ və Qida sənayesi». Было налажено производство масел Teksun, Final, Super Sun, Soya Sun, Blendo, Maslo toplenoe, Paşa, Aysun. За короткое время продукция АОТ «Bakı Yağ və Qida sənayesi» завоевала симпатии не только граждан Азербайджана, но и других стран. Компания по сей день уверенно конкурирует как на местном, так и на международном рынке с другими производителями и одерживает вверх. На заводе установлено оборудование, которое

закуплено в США, Италии, Франции, что позволяет производить отвечающие мировым стандартам жидкие и растительные масла, которые удостоивались различных дипломов и сертификатов ряда стран.

В 1996 году с целью производства чая было открыто предприятие АОТ «Sun-Tea Azerbaucan». Компания начала восстанавливать чайные плантации в Лянкарани и Астаре, которые являются наиболее благоприятными и урожайными регионами этой культуры в Азербайджане. С целью роста наращивания производства было налажено сотрудничество с немецкими и шриланкийскими специалистами, при помощи которых были увеличены посевные площади чая и повышена урожайность культуры. На местах были открыты фабрики, где чай пакетировался. Позже аналогичная фабрика была открыта и в Баку. Оснащенная новейшими технологиями фабрика была удостоена международного сертификата качества ISO 9001 и сертификата окружающей среды ISO 14001:2004.

В мае 2005 года компания приняла участие на 3-ем всемирном фестивале чая и кофе. На фестивале, котором принимали участие около 60 производителей чая из 52 стран, АОТ «Sun-Tea Azerbaucan» завоевало 4 золотых, 5 серебрянных и 5 бронзовых медалей и по количеству призов стала первой на фестивале компаний.

В 1997 году группа компаний создала и ввела в строй свою очередную компанию – ООО «Qafqaz Kağız Sənaye», где производится салфетка и туалетная бумага. На сегодняшний день, продукция этого предприятия покрывает основную часть потреб-

ности страны в салфетках и туалетной бумаге.

В 2000 году приступило к деятельности ООО «Qafqaz Qablaşdırma və tənəkə». С 2002 года предприятие начало производить и жестяную посуду. Предприятие изготавливает 12 наименований жестяной посуды для АОТ «Bakı Yağ və Qida sənayesi». В 2005 году был запущен отдел литографии и лакирования, что способствовало еще большему повышению качества продукции. В настоящее время проводится работа в направлении получения международного сертификата качества ISO 9001, с целью выхода на международный рынок.

12 сентября 2003 года при участии президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева состоялось открытие ООО «Qafqaz Konserv Zavodu». Изначально на заводе производились томатная паста, соус, сок, соленья из помидора, заготовленный баклажан, различные мясные и вперемешку с мясом консервы, паштеты. В данный момент ассортимент производимой продукции расширился, завод также приступил к производству варений. Половина продукции завода продается внутри страны, оставшаяся часть экспортируется. В настоящее время мощности завода позволяют перерабатывать ежедневно 500 тонн помидоров и 50 тонн мяса. Завод оснащен оборудованием, которое было закуплено в Италии, Германии, Турции. При полной производственной мощности работой обеспечиваются 350 человек.

2006 году ООО «Azersun Holding» запустил новый завод в Имишлях – «İmişli Şəkər zavodu». Вложенные в строительство и оборудование этого

завода инвестиции – свыше \$100 млн. явились самым крупным вложением инвестиций в область пищевой промышленности не только в Азербайджане, но и во всем регионе. Мощности завода позволяют перерабатывать ежедневно 6 тыс. тонн сахарной свеклы и производить ежегодно 400 тыс. тонн сахара. Открытие состоялось 23 марта 2006 года при участии президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева. Открытием этого завода была заложена основа национальной сахарной промышленности. Это был достойный вклад в аграрно-промышленный комплекс Азербайджана. Страна превратилась в экспортера сахара. Хотелось бы подчеркнуть, что сахарная свекла новая культура, выращиваемая в Азербайджане, и потому компания опекает и проявляет бережную заботу в этом направлении. И как результат с каждым годом растет урожайность этой культуры в Азербайджане.

В 2006 году приступило к деятельности ООО «Azersun Kənd Təsərrüfatı», которая претворяет в жизнь различные проекты. Так компания, применив современную оросительную систему, добилась того, на тысячи гектаров непригодной земле была заложена основа таких культур, как помидора, перца, сои, кукурузы, зеленого гороха, подсолнуха. Компания оснащена последней моделью оросительной системы американской «Valmond International» и тракторами и агротехническим оборудованием всемирно известной «John Deere».

Еще одним перспективным предприятием группы компаний Azersun Holding является АО «Vətən» Səhmdar Cəmiyyəti Qida Qablaşdırma Təsisi. Компания упаковывает сахар, рис, горох, фасоль, гречку и другую продукцию. Производительная мощность учреждения в настоящее время достигает 20.000 тонн.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что группой компаний Azersun Holding производится широкий ассортимент продуктов, и что реализация такого количества продукции требует хорошей организации. Именно с этой целью было создано ООО «Azersun Ticarət və Dağıtım», которое организует продажу всей продукции, проводит рекламную кампанию и повышает интерес у потенциальных клиентов к продукции группы. Компания настолько профессионально организовала работу, что была удостоена приза «образцовый налогоплательщик».

Группа компаний «Azersun Holding» оказывает должное внимание связям с другими странами и иностранны-

ми компаниями. В различных странах мира действуют отделы компании. ООО «Azersun Holding» также сотрудничает в области дистрибуции со всемирно известной компанией Unilever.

Таким образом, можно констатировать, что на сегодняшний день, ООО «Azersun Holding» является передовой компанией в области пищевой промышленности, розничной торговли и сельского хозяйства в Азербайджанской республике. Холдинг производит высококачественный чай, масла, консервы, сахарную свеклу, салфетки, жестяную посуду, картонную тару. На предприятиях холдинга установлено новейшее оборудование, которое позволяет производить продукцию на уровне мировых стандартов.

В будущем компанию ждут новые успехи, покорение новых высот. Так, в Имишлях компания приступила к строительству нового промышленного комплекса. Здесь ежедневно будет производиться 600 тонн корма для крупно и мелко рогатого скота, птиц, а также 40-80 тонн сырого растительного масла. Одновременно в этом комплексе оборудован цех по высушиванию ежедневно 300 тонн сахарной свеклы. Также строятся заводы по производству йодированной соли (ежедневно 100 тонн), по переработки молока и граната.

ООО «Azersun Holding» осуществляет свою деятельность в Азербайджане на протяжении 17 лет, претворяемые компанией проекты, производимая продукция приобрели всеобщее признание не только у граждан нашей страны, но и жителей зарубежных стран.

Компания оказывает постоянную поддержку развитию в стране экономики, а также вносит свой вклад в социальное развитие в стране. Благодаря компании, трудоустроились тысячи людей и с открытием новых предприятий количество трудящихся в этой компании еще больше увеличится.

За деятельностью группы компаний «Azersun Holding» просматривается желание руководства компании содействовать развитию экономики Азербайджана, улучшению благосостояния его граждан. Так, непосредственно благодаря заботе президента группы компаний «Azersun Holding» Абдулбари Гозаля в прошлом году было закуплено сельхоз агрегатов на сумму \$2 млн. и передано для использования в распоряжение землевладельцев, выращивающих сахарную свеклу.

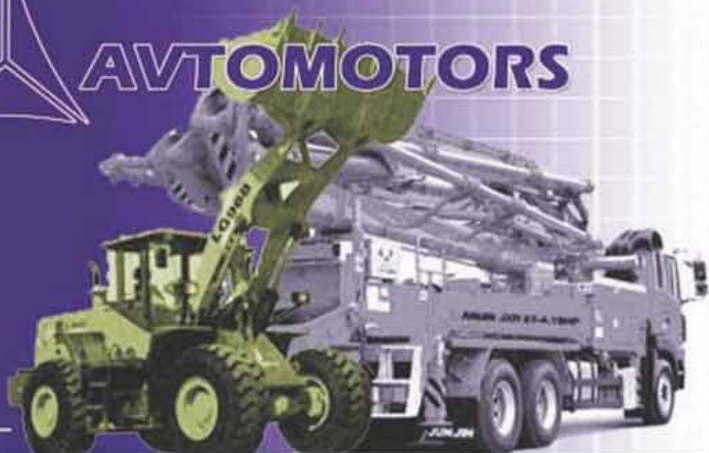
В одном из своих интервью президент группы компаний «Azersun Holding» Абдулбари Гозал отмечает,



что «умелый предприниматель должен в первую очередь ставить цель быть полезным обществу, миру». Перефразируя это высказывание г-на Гозаля можно сказать, что на сегодняшний день ООО «Azersun Holding» - это компания, которая работает во благо общества и граждан страны. Это качество оценил и глава Азербайджана Ильхам Алиев, награждая в начале 2005 года на конференции, посвященной годовщине исполнения государственной программы по социально-экономическому развитию регионов, президента группы компаний Абдулбари Гозаля медалью «Тяряги» («Прогресс»). Это была достойная оценка деятельности ООО «Azersun Holding», которая внесла огромный вклад в развитие азербайджанской экономики.


**AVTOMOTORS**

## AVTOMOTORS LLC: MIDDLE MARKET ORIENTATION SHALL BE A SUCCESS



AVTOMOTORS LLC was established in October 2005. The Company mainly focused on sale of KamAZ trucks, concrete pumps, trailers and semitrailers, as well as on maintenance and supply of quality spares. So far, the Company secured strong positions in construction technique sales sector across Azerbaijan. AVTOMOTORS LLC is an official distributor of famous companies like JUNJIN Europe, KamAZ open JSC, Shandong LG and so. Starting this January, the Company also has been representing famous Komatsu of Japan, with which the relevant agreement was achieved late last year. The past year was quite successful for the company. We asked Rasim Khudaverdiyev, Director General, AVTOMOTORS LLC, to provide detail on the Company's 2007 activities and 2008 prospects.



**Caspian Energy (CE):** Please tell us what the year 2007 turned to be for your company?

**Rasim Khudaverdiyev, Director General, AVTOMOTORS LLC:** Established in late 2005, our Company launched its operations in 2006 as KamAZ's official dealer; due to some reasons we ceased cooperation with this company in mid-2007. However, we've been in search of new partners since 2006, and our search resulted in partner relations with JUNJIN EUROPE of South Korea. We managed to sell 11 concrete pumps in 2006 as an official dealer of this company. These were the highest sales in Azerbaijani market and our achievement was marked at global JUNJIN EUROPE dealer conference in Shanghai.

We are still securing our leadership among concrete pump dealers, both by sales and by maintenance.

In 2007 our sales fell due to lower demand for concrete pumps, but in general we even managed to raise our sales. This was made possible as in 2007 we managed to expand our activities by setting up contracts with several companies. We acquired seven part-

ners. Naturally, this has positively influenced our sales and number of our personnel.

Thus, our company displayed high growth rates in 2007. However, we always want to achieve more and keep working hard. This is also the requirement of market competition that grew even harder last year.

**CE:** Could you provide detail on your last year's sales?

**Rasim Khudaverdiyev:** We considerably grew our turnover in 2007. We made \$3M on sales in 2006, compared to almost 8M manat last year. In this respect I would like to say AVTOMOTORS LCC is not a direct seller, but an intermediate party between customers in Azerbaijan and the companies we are representing. This is because our equipment is VAT-exempt and so the customer wants the goods he purchases to be delivered to Azerbaijan right to him. Naturally, there are some goods our company is selling directly. Too, we are providing guarantee and services for both goods we are selling and those being purchased with our intermediation.

**CE:** Could you list the goods you sold to Azerbaijani customers in 2007?

**Rasim Khudaverdiyev:** As I said before, we raised our sales considerably last year due to widening the range of products we are offering. Earlier we had been selling just concrete pumps and KamAZ trucks and in 2007 we added excavators, bulldozers, hoist platforms and cranes, road-building technique and trucks.

As you maybe know, a new port construction will be launched shortly near Baku. In 2007 we achieved a major agreement with one of construction contractors under this project. Under this contract we shall deliver

this company 2 high-capacity excavators, 20 large trucks and so, yet this year.

One more feature of our Company: regardless of our cooperation with several large companies in Azerbaijan, we are chiefly oriented to middle-size entities that usually purchase 1 or 2 units of technique. But we try dominating by increasing the numbers of such customers and we succeed. We are working with the companies that just emerge in the market; later on these companies get reinforced and keep cooperating with us. That is our work principle and we consider it effective and we adhere to it.

**CE:** Is AVTOMOTORS LLC using ads in its activity?

**Rasim Khudaverdiyev:** I would say at once we have not used any ads until the yearend 2007. We just kept working with the companies we always worked with and also find new customers by our own. However, when we saw our rivals, both old and just emerged, leading advertising campaigns in the market and gaining new customers, we also decided to turn to advertisement. Currently we lead an advertising campaign, we set a few billboards and launched our ads video clip on a TV channel, which later will be broadcasted at other channels as well.

We've just started our advertising campaign and we still cannot say if it boosted our sales or not. But we saw the increase of interest in the technique we are offering. More often we were called and ask about one or another item.

However, we are not limited to any ads but working with our personnel, arranging various skill raising trainings.

Apart from this we are applying new methods and forms of work in our distribu-



torship. I will give the following example: in 2007 AVTOMOTORS LLC was the first among dealers to arrange a tour for several managers of various companies to JUNJIN's concrete pump plant in town of Chung Pung. 4 out of 6 customers on the tours were signed the contracts with, which is another prove of efficiency of such tours in terms of promotion. This tour was an omen for us. The matter is that JUNJIN plant is a symbol of Chung Pung. There is a huge digital board on its administrative building, some 4 times greater than we ever had. We arranged Azerbaijani flag to be displayed on this board and so we consider this tour a golden letters-written page of our distributorship history.

**CE: How is it going on with service within your Company?**

**Rasim Khudaverdiyev:** We are running our own Service Center provided with the state-of-the-art equipment. The Service Center employees were pursuing trainings in town of Netanya, Israel, where JUNJIN's largest service center is located. Too, our employees have been to Turkey to see the equipment we sell being manufactured.

Our Service Center is running 24x7. We state in our contracts that in case a defect is found in a sold item within its warranty period and we fail to fix it in time, then AVTOMOTORS LLC will also be liable for customer's losses born due to this defect.

Our guarantee covers all the items we are selling. The warranty period for trucks is 2 years or 100,000 km and for excavators 1 year or 1,500 service hours.

**CE: What are you expecting from the year 2008?**

**Rasim Khudaverdiyev:** The year 2008 for us was a success. Yet in January we achieved a certain success. So, in January we sold 3 concrete pumps and 2 high-capacity excavators.

Late 2007 we established partner relations with KOMATSU, one of most famous Japanese trademarks. Starting this January we have been their dealers in Azerbaijan and sold 2 excavators, two loaders and a few small-size loaders. In general, this January we sold items and gained some 2.5M manat, almost 30% of our 2007 trade.

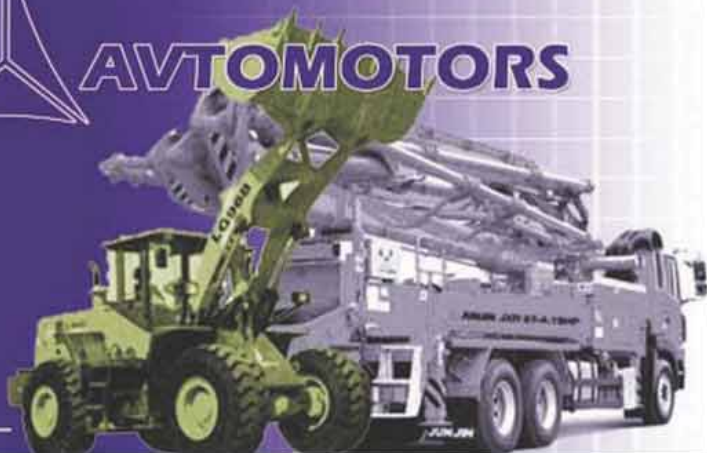
Today we have secured nearly 20% of Azerbaijani market and we are trying to raise our share in nationwide sales. We have resources enough for this; currently we employ 22 persons with average salary of 400 to 500 manat.

Another encouraging factor is that of revisions and amendments to Azerbaijani regulatory. The Cabinet of Ministers of Azerbaijan adopted a resolution on December 30 to take effect January 15, 2008, which modifies the list of VAT-exempt goods. The resolution stipulates payment of VAT applicable for special and construction vehicles. This shall enable our Company to act as a direct seller of items we are offering.




**AVTOMOTORS**

## ООО «AVTOMOTORS» ОРИЕНТАЦИЮ НА СРЕДНИЙ РЫНОК СЧИТАЕТ ГЛАВНЫМ ЗАЛОГОМ СВОЕГО УСПЕХА



ООО «AVTOMOTORS» было создано в октябре 2005-го года. Главным направлением деятельности Компании была продажа грузовиков «Камаз», бетонных помп, прицепов и полуприцепов, а также их обслуживание и обеспечение потребителей качественными запасными частями. На сегодняшний день Компания занимает довольно прочные позиции в сфере продажи строительной техники в Азербайджане. ООО «AVTOMOTORS» является официальным дистрибьютором таких известных компаний как «JUNJIN Europe», «SINOTRUCK», Shandong «LG». С января 2008 года Компания также представляет в Азербайджане интересы известного японского бренда Komatsu, соглашение о сотрудничестве с которым было достигнуто в конце 2007 года. Прошедший год вообще был очень успешным для компании. О результатах деятельности компании в 2007 году и о перспективах на 2008 год мы попросили поговорить генерального директора ООО «AVTOMOTORS» Расима Худавердиева.

**Caspian Energy (CE):** Расскажите, пожалуйста, каким был для Вашей компании 2007 год?

**Генеральный директор ООО «AVTOMOTORS» Расим Худавердиев:** Наша компания, созданная в конце 2005 года, приступила к своей деятельности в 2006-ом году в качестве официального дилера «Камаз», однако ввиду некоторых вопросов наше сотрудничество с этой компанией было прервано в середине 2007 года. Однако, с 2006-го года мы были в поисках новых партнеров. И результатом этого поиска стало установление партнерских отношений с южно-корейской компанией «JUNJIN EUROPE». В качестве официального дилера этой компании нам удалось в 2006 году продать на азербайджанском рынке 11 бетонных помп. Это был самый высокий показатель на азербайджанском рынке, и это наше достижение было отмечено на проходящей в Шанхае конференции дилеров «JUNJIN EUROPE» со всего мира.

Мы и сегодня сохраняем свое лидерство среди дилеров, продающих бетонные помпы, как по объемам продаж, так и продажи запасных частей к ним и оказанию сервисных услуг.

В 2007 году в связи с уменьшением спроса на бетонные помпы, объемы наших продаж в этой области несколько снизились, однако общий объем продаж компании в целом увеличился. Это стало возможным благодаря тому, что в 2007 году нам удалось расширить свою деятельность, заключив контракты с несколькими компаниями. Количество наших партнеров достигло семи. Естественно это положительно

отразилось на продаже, и, следовательно, количество наших сотрудников увеличилось.

Таким образом, в 2007 году наша компания продемонстрировала высокие темпы роста. Однако, мы не ограничиваемся достигнутым, продолжаем с усердием работать. Этого требует и усилившаяся за последний год конкуренция на рынке.

**CE: Какого роста объема продаж достигла компания в прошлом году?**

**Расим Худавердиев:** Рост нашего оборота в 2007 году был существенный. Так если по итогам 2006 года объем наших продаж составил \$3 млн., то в прошлом году этот показатель вплотную приблизился к отметке 8 млн. манатов. В связи с этим хотелось бы уточнить, что ООО «AVTOMOTORS» в основном не является непосредственным продавцом. Мы являемся посредниками между клиентами в Азербайджане и компаниями, дилерами которых мы являемся. Это связано с тем, что продаваемая нами техника освобождена от НДС и потому клиент желает, чтобы покупаемый им товар был импортирован в Азербайджан напрямую на его имя. Естественно, есть некоторые товары, непосредственными продавцами которых является наша компания. И еще хотелось бы подчеркнуть, что мы предоставляем гарантию и сервисные услуги как на товары, продаваемые непосредственно ООО «AVTOMOTORS», так и на товары, которые были приобретены при нашем посредничестве.

**CE: Какие виды товаров были проданы азербайджанским клиентам в 2007 году?**

**Расим Худавердиев:** Как я отметил, объемы наших продаж в прошлом году существенно увеличились. Это было связано с расширением ассортимента, предлагаемых нами товаров. Так, если раньше мы продавали только бетонные помпы и грузовики «Камаз», то в 2007г. наряду с этим мы продавали также экскаваторы, бульдозеры, подъемные платформы и краны, дорожно-строительную технику, грузовики.

Как известно в Баку в скором времени будет начато строительство нового порта. В 2007 году нам удалось подписать крупное соглашение с одним из подрядчиков данного строительства. Согласно контракту мы поставим этой компании 2 крупнотоннажных экскаватора, 20 грузовиков большой грузоподъемности. Поставка этой техники начнется уже в этом году.

Хотелось бы отметить еще одну особенность нашей компании. Несмотря на то, что мы сотрудничаем с несколькими крупными компаниями в Азербайджане, в основном наша деятельность ориентирована на средние предприятия, которые обычно покупают 1-2 единицы техники. Но мы стараемся брать рынок количеством таких клиентов, и это нам не плохо удается. Мы сотрудничаем с компаниями, которые только выходят на рынок, далее эти компании укрепляются на рынке и продолжают сотрудничать с нами. Таков наш принцип работы, мы считаем это эффективным и продолжаем придерживаться его.



**СЕ: Прибегает ли ООО "AVTOMOTORS" в своей деятельности к рекламе?**

**Расим Худавердиев:** Сразу же отмечу, что до конца 2007 года ООО "AVTOMOTORS" не прибегала к помощи рекламы. Мы продолжали сотрудничать с теми компаниями, с которыми уже работали и сами находили себе клиентов. Однако увидев, что наши конкуренты, как старые, так и только появившиеся на рынке проводят рекламную кампанию и это способствует привлечению этими предприятиями новых клиентов, также решили обратить внимание на рекламу. В настоящее время мы проводим рекламную кампанию, установили в нескольких местах табло, на одном из местных телеканалов транслируется наш рекламный ролик. В настоящее время мы планируем транслировать наш ролик и по другим телеканалам.

Мы только приступили к рекламной кампании, и потому не можем сказать, способствовала ли она увеличению объема наших продаж. Но интерес к предлагаемой нами технике возрос. Нам стали чаще звонить и интересоваться тем или иным товаром.

Однако, мы не ограничиваемся только рекламой. Мы работаем и над персоналом, организуем различные тренинги для повышения квалификации наших сотрудников.

Помимо этого мы применяем в нашей дистрибуторской деятельности новые методы и формы работы. В качестве примера я хотел бы привести такой факт. В 2007 году ООО "AVTOMOTORS" впервые среди дилерских компаний организовало экскурсию руководителям нескольких компаний в расположенный в южнокорейском городе Чунг Пуг завод JUNJIN, где производятся бетонные помпы. С 4 из 6 клиентов, совершивших экскурсию были подписаны контракты, что еще раз подтверждает эффективность подобного рода экскурсий с точки зрения рекламы. Эта поездка была для нас знаменательной. Дело в том, что завод JUNJIN является символом города Чунг Пуг. Над офисным зданием завода расположено огромное

электронное табло, примерно, в 4 раза больше тех, которые устанавливаются у нас. Так, мы добились того, что в этом табло осветился азербайджанский флаг, и потому мы эту поездку считаем написанную золотыми буквами страницей нашей дистрибуторской деятельности.

**СЕ: Как обстоят дела компании в сфере сервиса?**

**Расим Худавердиев:** Мы имеем свой сервисный центр, который оснащен новейшим оборудованием. Сотрудники сервисного центра проходили тренинги в Израильском городе Натанья. Там расположен самый крупный сервисный центр JUNJIN. Также наши сотрудники были в Турции, где могли наблюдать, как производится продаваемая нами техника.

Сервисный центр действует в течение 24 часов. В наших договорах отмечается, что в случае если в проданном нами товаре появится какая-то неисправность в период действия гарантийного срока, и мы запоздаем с оказанием сервисной услуги, и техника будет простаивать более одних суток мы, т.е. ООО "AVTOMOTORS" также несет ответственность за понесенные убытки клиента.

Мы каждому товару предоставляем гарантийное обслуживание. Гарантийный



срок для грузовиков 2 года или 100 тыс. км, а для экскаваторов – 1 год или 1500 мото/час.

**СЕ: Что Вы ожидаете от 2008 года?**

**Расим Худавердиев:** 2008 год оказался для нас очень удачным. Еще в январе мы достигли определенных успехов. Так в январе нам удалось продать 3 ед. бетонных помп, 2 ед. крупнотоннажного экскаватора.

В конце 2007 года нам удалось установить партнерские отношения с KOMATSU, которая является одним из самых известных японских марок. С января 2008 года мы являемся их дилерами в Азербайджане и уже продали 2 экскаватора, два погрузчика и еще несколько погрузчиков меньшего объема. В целом за январь 2008 года объем наших продаж составил около 2,5 млн. манатов. Это почти 30% от нашего общего оборота за 2007 год.

На сегодняшний день мы занимаем около 20% азербайджанского рынка и стараемся увеличить долю нашей компании в объеме продаж. У нас для этого есть достаточно ресурсов. На сегодня в компании работают 22 сотрудника, средняя зарплата равна 400-500 манатам.

Еще одним обнадеживающим фактором являются некоторые изменения в азербайджанском законодательстве. Постановлением Кабмина Азербайджана от 30 декабря, которое вступило в силу 15 января 2008 года, внесены изменения в список товаров, освобожденных от уплаты НДС. Постановление предусматривает уплату НДС на специальную автотехнику и специальную строительную технику. Это позволит нам выступать в роли прямого продавца предлагаемых нами товаров.





## ALP EXCLUSIVE: EXCLUSIVE SERVICES SATISFY HIGHEST REQUIREMENTS

**Caspian Energy (CE): How long has ALP Exclusive operated in Azerbaijan?**

**Afat Ahundzadeh, Director General, ALP Exclusive:** Calendar age of our company is relatively small, we launched our work in 2004 today. But with our experience and professionalism we can claim to be a mature business unit. Therefore, age of a company that intensively operates in today's business medium can be regarded a philosophic issue.

**CE: Could you provide detail on main services you are providing?**

**Afat Ahundzadeh:** I can list you lots of services from 3D design through to architectural modeling but our range is much wider: everything covered by word 'design', from decorative items for longhairs to luxurious setting of large-scale events. These are the main services a customer can address us for.

**CE: What could you say of the services your company offers?**

**Afat Ahundzadeh:** From his birth to death, a man exists in the framework of family, ethnic and universal traditions. The world today is changing rapidly and the common rituals are revised alongside. If, for example, few decades back wedding parties or birthdays used to have a solid structure, scenario and attributes, now virtually no-one can say for sure how this will be in a year of five. This is what creative agencies like ours are required for, to resolve such issues professionally. People want to live nicely and we can create this 'wow'.

**CE: Service sector in Azerbaijan is progressing at a high rate. What is the niche your company secures in this market segment?**

**Afat Ahundzadeh:** An answer to this question is secured in the name of our company. We are offering exclusive services. Epoch of standards and mass goods has gone. Each man is trying to develop his own style and, moreover, make his image more flexible depending on his location: a business meeting, romantic date or a corporate party. All this to the full extent applies to design of space a man is in. That is the range of

our services. And for, as I said above, our services are exclusive, we secure a niche for longhairs and thus satisfy the highest requirements.

**CE: What is the difference between ALP Exclusive and other companies providing similar services? Why should potential customers come to anyone but you?**

**Afat Ahundzadeh:** More could numerous and, as a rule, permanent customers tell you about this. Leaving alone false modesty and self-promotion, I can say they are coming to us as we are the best. But to make sure we are the best one should address our specialists. And what shall be the goal of a design company with the highest reputation? The goal is to have our customers to obtain top category design services. Yet we manage to do this.

**CE: How many people your company employs? Apart from architects and designers, who are your employees?**

**Afat Ahundzadeh:** We are constantly expanding our personnel and number of employees depends on the company's expansion rate. Certainly, the core staff remains the same, made up by employees of ALP Exclusive's outlets as well as designers, florists and marketing managers.

**CE: Which services ALP Exclusive provides are most popular among your customers?**

**Afat Ahundzadeh:** Since our service range is very wide, each segment of design service has its own peak. In wedding season the highest load is on designers; international companies arrange their corporate parties, as a rule, before New Year holidays and summer vacations, so florists and couriers are delivering live flowers and bundles 24x7.

**CE: What are the advantages of your services? Is it just a visual effect or any other?**

**Afat Ahundzadeh:** First of all our advantage is discarding banal decisions. We help our customers create a true taste and alongside grow as professionals; we





learn classic methods from those older and better than us and already having an international brand; too; we create our own author ideas from ALP Exclusive

**CE: Could you list major projects your company implemented during its life? Which of them are the success?**

**Afat Ahundzadeh:** It would be a shame to list events and customers, and, even more, it is not correct in this context. Too, it is a fate of designer, just like movie director, to remain shaded forever, but our pride does not suffer as we are creators of beauty after all. I just can say our designers were shaping international conferences at Heydar Aliyev Palace and largest and most famous and prestigious conference halls. I do not think it is good to say of weddings and jubilees of world-famous persons; it is much more important what our customers say about us.

**CE: What are your service fees? Do they match capacities of your customers?**

**Afat Ahundzadeh:** What we write on our webpage or booklets we offer gifts for 1 manat and so, it is not an advertising gimmick or a hollow promise. A boy from nearby school can come to our shop and buy a heart-shape box for his Mom for 1 manat, and a young couple can come as well to request, for example, a few-karat necklace from famous jewelries or a luxurious villa somewhere on Seychelles. We have broad international relations

and solid partnership with our foreign colleagues, so this is quite real. As you can see, the price range is really wide. Since we work with customers and for customers we are doing our best to meet their requests and capacities, first of all in terms of our pricing. On the threshold of the holiday ALP Exclusive offers such service as a coupon in amount of 5 to 50 manat. So you don't have to be concerned with question what to buy to your mate – you just hand him or her our coupon and he or she chooses a present in ALP Exclusive's outlets selling virtually everything, from exotic flowers, national style author's souvenirs, brandname perfumes and adornment through to antiquary and artworks. And in case you are handed a flyer from ALP Exclusive somewhere on central streets of the city, then go right to our shop as you can obtain a 5% discount even from 1 manat if introducing this flyer. And for big orders applies a flexible discount system destined to create maximum comfort for our customers both materially and psychologically. So we can create a design for your emotional state as well. But this is just a joke; everything depends chiefly on our productive cooperation and on how our design services match the requests of a demanding customer.

It can be spoken much of design but, it is said, 'seeing is believing'. I think some of ancient designers shall take the credit for authorship.





## ALP EXCLUSIVE: ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ САМЫМ ВЫСОКИМ ТРЕБОВАНИЯМ

**Caspian Energy (CE): С кого времени компания ALP Exclusive приступила к деятельности в Азербайджане?**

**Генеральный директор ALP Exclusive Афет Ахундзаде:** Календарный возраст нашей компании сравнительно молодой: мы начали свою деятельность в 2004 году. Но по опыту и уровню профессионализма мы вполне можем претендовать на статус зрелой бизнес-компании. По этому вопросу возраста любой фирмы, активно функционирующей в современном бизнес-пространстве, можно отнести к философской категории.

**CE: Какие основные виды услуг Вы предоставляете своим клиентам?**

**Афет Ахундзаде:** Можно привести длинный перечень услуг: от дизайна пространства до архитектурного моделирования, но диапазон наших возможностей гораздо шире: все, что вмещается в термин «дизайн»: от декоративных мелочей для эстетов до роскошного оформления крупномасштабных мероприятий, - все это и есть те самые «основные виды» услуг, за которыми может обратиться в нашу фирму заказчик.

**CE: Как Вы охарактеризуете спрос на рынке на предлагаемые Вашей компанией услуги?**

**Афет Ахундзаде:** Человек от рождения и до ухода живет в рамках семейных, этнических и общечеловеческих традиций. Современный мир стремительно меняется, соответственно корректируются и общепринятые ритуалы. Если, к примеру, празднование свадьбы или дня рождения несколько десятков лет назад имело устойчивую структуру, сценарий и атрибутику, то сегодня никто определенно не может сказать, как эти торжества будут проходить через год или 5 лет. Для этого и нужны креативные агентства как наше, которые профессионально могут решить эти вопросы. Люди хотят жить красиво, а мы умеем эту красоту создавать.

**CE: Сфера услуг в Азербайджане развивается большими темпами. Какую нишу Ваша компания занимает в этом сегменте рынка?**

**Афет Ахундзаде:** Ответ на этот вопрос уже заложен в названии нашей компании. Мы предлагаем эксклюзивные услуги. Давно прошла эпоха стандартов и ширпотреба. Каждый человек стремится выработать свой собственный стиль, и, более того, сделать свой имидж более пластичным в зависимости от того, где он находится: на деловой встрече, романтическом свидании или корпоративной вечеринке. Все это в полной мере относится и к дизайну пространства, в котором человек находится. Все это и есть сфера наших услуг. А поскольку, как уже сказано выше, наши услуги эксклюзивные, мы занимаем нишу для эстетов, а значит, соответствуем самым высоким требованиям.

**CE: В чем разница между ALP Exclusive и другими компаниями, предоставляющими аналогичные услуги. Почему именно к Вам должны обращаться потенциальные клиенты?**

**Афет Ахундзаде:** Об этом могли бы рассказать многочисленные и, как правило, постоянные клиенты нашей компании. Если говорить без ложной скромности и саморекламы, можно сказать, что к нам идут, потому что мы - лучшие. Но для того чтобы убедиться в этом, надо все-таки сначала обратиться к нашим специалистам. А какой должна быть цель дизайн-компании, имеющей репутацию лучшей? Чтобы наши клиенты тоже получали дизайн-сервис высочайшей категории. Пока нам это удается.

**CE: Каково количество сотрудников Вашей компании? Из кого помимо архитекторов и дизайнеров состоит кадровый персонал компании?**

**Афет Ахундзаде:** Персонал компании постоянно расширяется, количество сотрудников варьируется в зависимости от темпов расширения компании. Конечно, основной костяк команды остается неизменным: это - сотрудники фирменных магазинов ALP Exclusive, а также дизайнеры, флористы и менеджеры-маркетологи.

**CE: Какие услуги, предоставля-**

**емые ALP Exclusive, пользуются наибольшей популярностью среди клиентов?**

**Афет Ахундзаде:** Поскольку диапазон наших услуг очень велик, каждый сегмент дизайн-сервиса имеет свой пик активности. Если сезон свадеб самая большая нагрузка приходится на дизайнеров – оформителей, а международные компании проводят корпоративные вечеринки, как правило, перед новогодними каникулами и летними отпусками, то флористы и курьеры работают каждый день и круглосуточно, доставляя живые цветы и композиции на дом.

**СЕ: Какие преимущества у Ваших услуг, т.е. это только чисто визуальный эффект, или есть еще другие преимущества?**

**Афет Ахундзаде:** Наше преимущество, прежде всего в том, что мы отказываемся от банальных решений. Мы помогаем формировать хороший вкус нашим клиентам и растем в профессиональном смысле сами, заимствуя классические приемы у тех, кто старше и лучше нас и уже имеет международные бренды, а также генерируя свои фирменные авторские идеи от ALP Exclusive

**СЕ: Какие крупные проекты удалось осуществить компании за период своей деятельности? Какие свои работы Вы могли бы отметить?**

**Афет Ахундзаде:** Было бы нескромно приводить перечень мероприятий и приводить имена заказчиков, да это и не совсем корректно в данном контексте. И потому, у дизайнера, как у режиссера, такая судьба – всегда оставаться в тени, но наше самолюбие от этого не страдает, поскольку мы все-таки творцы красоты. Могу только сказать, что наши дизайнеры оформляли международные конференции во дворце имени Гейдара Алиева и в различных, самых крупных известных и престижных конференц-залах. О свадьбах и юбилеях персон с мировыми именами, которые были нашими заказчиками, говорить не считаю уместным, гораздо значимее для нас то, что говорят клиенты о нас.

**СЕ: Каковы цены на предоставляемые вами услуги. Соответствуют ли цены на них возможностям потенциальных клиентов?**

**Афет Ахундзаде:** Когда мы пишем на нашем сайте или фирменных буклетах, что предлагаем подарки от 1 маната и до максимума ваших возможностей – это не рекламный трюк и не пустые обещания. В наши магазины может зайти малыш из соседней школы, чтобы купить для мамы бутоньерку сердечком за один манат, а также может придти молодая пара, чтобы заказать, к примеру, ожерелье на энное количество карат от известных ювелирных домов или роскошную виллу где-нибудь на Сейшелах. У нас обширные международные связи и прочные партнерские отношения с зарубежными коллегами, поэтому все это абсолютно реально. Как вы видите, ценовой диапазон самый широкий. Поскольку мы работаем с клиентами и для клиентов, мы стараемся быть адекватными запросам и возможностям наших заказчиков, и это относится, прежде всего, к ценовой политике нашей фирмы. В преддверии праздников компания ALP Exclusive предлагает и такую услугу, как подарочный купон от 5 до 50 манат. То есть, вы можете не мучиться вопросом, что подарить близкому человеку, вы просто вручаете ему наш купон, а он выбирает презент для себя в фирменных магазинах ALP Exclusive, где есть практически все: от экзотических цветов, авторских сувениров в национальном стиле, фирменной парфюмерии и украшений, до антиквариата и произведений искусства. А если вам предложат фирменный рекламный флаер от ALP Exclusive, где-нибудь на центральных улицах города, сразу направляйтесь в наш магазин, потому что предъявитель флаера автоматически получает скидку 5 % даже с 1 маната. А на большие заказы действует гибкая система скидок, которая призвана создать максимальный комфорт для наших клиентов, как в материальном, так и в психологическом смысле. Так что, мы можем создавать дизайн даже вашего эмоционального состояния. Но, это уже шутка, все зависит, конечно, прежде всего, от нашего продуктивного сотрудничества, от того, насколько адекватны наши дизайн-услуги запросам взыскательного заказчика.

Говорить о дизайне можно много, но лучше, как говорится, «один раз увидеть...». Полагаю, этот афоризм изрек кто-то из древних дизайнеров.





# КМНФ ВНОСИТ ВЕСОМЫЙ ВКЛАД В ВОЗРОЖДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЩИ АЗЕРБАЙДЖАНА



Начальник Каспийской морской нефтяной флотилии (КМНФ) Госнефтекомпании Азербайджана Мубариз Мадатов

**В** соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 31 октября 1949 года «О развитии морской нефтедобычи на Каспии» было создано объединение «Азморнефть», а в его составе приказом Министерства нефтяной промышленности от 4 ноября 1949 года - Управление плавсредствами. С указанной даты и начал отсчет истории Управления нефтяного морского флота. 22 января 1953 года приказом Миннефтепрома СССР Управление плавсредствами преобразовано в Управление «Каспнефтефлот».

После обретения Азербайджаном независимости, Управление стало катализатором успешно реализуемой в Азербайджане нефтяной стратегии общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева. О ценном вкладе Управления рассказывает начальник Каспийской морской нефтяной флотилии (КМНФ) Госнефтекомпании Азербайджана Мубариз Мадатов.

**Caspian Energy (CE): В чем заключаются основные функции Каспийской морской нефтяной флотилии (КМНФ) и какими плавсредствами располагает сегодня КМНФ?**

**Начальник Каспийской морской нефтяной флотилии (КМНФ) Госнефтекомпании Азербайджана**

**Мубариз Мадатов:** Каспийский морской нефтяной флот создан для обеспечения всех процессов нефтегазодобычи на континентальном шельфе Каспия, в том числе строительстве морских оснований, эстакад в море, обеспечении и осуществлении геологической и географической разведки, строительства нефтегазопроводов, ремонта их в период эксплуатации, обеспечения пожарной безопасности нефтедобычи, доставки нефтяников к месту работы.

Для обеспечения всей номенклатуры работ, связанных с добычей нефти на море, флот имеет в своем составе суда различного назначения, оснащенные самым современным оборудованием. Среди них - крановые и краново-монтажные суда грузоподъемностью кранов от 25 до 2500 т; суда снабжения - универсальные суда, обеспечивающие буксировку объектов, ППБУ, СПБУ, стацплатформ, снабжение морских оснований, буровых установок горючесмазочными материалами, питьевой водой, продуктами питания, сыпучими и генеральными грузами и т.д.; буксирные суда - это завозчики якорей ПБУ, линейные буксиры, буксиры-оспастели и др.; пассажирские суда, осуществляющие доставку нефтяников на «Нефтяные камни», отдельные морские основания, находящиеся на большом расстоянии от порта Баку, малые пассажирские суда, обеспечивающие смену вахт на отдельных морских основаниях в прибрежных районах, танкера - суда для перевозки питьевой воды, метанола и ГСМ; трубоукладочные суда, осуществляющие прокладку и ремонт подводных трубопроводов на глубине моря до 300 м; противопожарные суда, осуществляющие противопожарную охрану в районах нефтедобычи и бурения; а также водолазные суда как с установками для легководолазов, так и для глубоководников с погружением на глубину до 300 м.

Сегодня в структуру КМНФ входит 6 структурных подразделений - Специализированное управление морского нефтяного флота; Южное районное управление морского нефтяного флота; Абшеронское районное управление морского нефтяного флота; Судоремонтный завод; Управление водолазных и аварийно-спасательных работ; Учебный центр охраны человеческой жизни на море.

**СЕ: Какую роль сыграла КМНФ в реализации «контракта века»?**

**Мубариз Мадатов:** После подписания 20 сентября 1994 года первого нефтяного соглашения с ведущими нефтяными компаниями развитых стран мира, можно сказать, что КМНФ вступил в новый этап развития. Уже в конце 1994 года было подписано первое чартерное соглашение с АМОК. Организация весьма активно участвует во всех делах этой структуры. А начинали с выполнения «Проекта первичной нефти», строительства платформы «Чыраг-1» и прокладки подводного трубопровода с этой платформы на берег.

Еще в 1995-1996 годах отданные в долгосрочную аренду АМОК суда нефтяного флота за счет иностранных инвестиций подверглись капитальному ремонту и модернизации, оснастились самым современным оборудованием.

В связи с полномасштабной разработкой месторождений «Азери»-«Чыраг»-«Гюнешли» (АЧГ), суда Управления обслуживали буровые установки «Деде Горгуд» и «Истиглал», обеспечивали фронт работ по сооружению глубинных опорных плит на платформах «Центральный Азери», «Западный Азери» и «Восточный Азери», осуществляли доставку с берега и монтаж на месте блоков - оснований и верхних строений газокompрессорных и водонагнетательных платформ на месторождении «Азери».

В рамках проекта полномасштабной разработки месторождений АЧГ суда Управления проложили с платформ на месторождении «Азери» и «Гюнешли» на берег нефте- и газопроводы. Посредством трубоукладчика «Исрафил Гусейнов» проложено около 1000 км подводных трубопроводов.

С целью выполнения проекта «Шах Дениз» суда КМНФ обслуживали поисково-разведочные работы, ведущиеся плавучими буровыми установками «Деде Горгуд» и «Истиглал», осуществляли перевозку модулей с платформы TPG-500, монтаж модулей и различных конструкций после строительных работ на плавучем доке «Юсиф Ибрагимов».

Установив тесные контакты с компаниями Agip, BP, Total, Chevron, Japex, ExxonMobil, «ЛУКОЙЛ», на основании заказов этих компаний Управлением оказывались услуги плавучим буровым



установкам «Деде Горгуд», «Истиглал», «Гуртулуш», «Гейдар Алиев», которые выполняли поисково-разведочные работы на месторождениях «Гарабах», «Дан Улдузу» - «Ашрафи», «Лянкяран-Дениз»-«Талыш-Дениз», «Абшерон», «Атешгях», «Нахчыван», «Ялама» в азербайджанском секторе Каспийского моря. Эту деятельность суда КМНФ продолжают и сегодня. И впредь КМНФ готов активно участвовать в разработке морских нефтяных месторождений на основе контрактов, заключенных ГНКАР с зарубежными компаниями. Хочу подчеркнуть, что на всех судах, арендованных у КМНФ, работают азербайджанские специалисты. Они совместно с коллегами из других стран проходят учебные курсы, осваивают передовой опыт, знакомятся общепринятыми западными стандартами.

**СЕ: Какие работы КМНФ осуществляет за пределами азербайджанского сектора Каспия?**

**Мубариз Мадатов:** Мы наладили прочные связи с компаниями России, в том числе с работающими там зарубежными нефтяными компаниями. Согласно контракту буксирные суда «В.Сеидов» и «Аура» выполнили перевозку из туркменского сектора Каспия в казахстанский сектор Каспия буровой установки «Астра», принадлежащей «ЛУКОЙЛ». Сейчас с россиянами ведутся переговоры по аренде плавсредств для продолжения работ по разработке новых месторождений «черного золота» в различных секторах Каспийского моря. Компании, функционирующие в прикаспийских государствах, заинтересованы в аренде судов КМНФ. Особый интерес проявляется к трубоукладочным судам «Исрфил Гусейнов» и «Сулейман Везиров», крановым – «Азербайджан», и «Генерал Шихлинский», водолазному – «Тофиг Исмаилов».

Наш флот имеет деловые связи с Российским регистром морского судоходства. Из сохранившихся уникальных исторических документов можно определить, что Бакинское бюро российского регистра функционировало уже с 1923 года. Начиная с 1913 года, в связи с бурным развитием нефтяной промышленности в столице Азербайджана, торговое судоходство на Каспии стало особенно интенсивным. С тех пор, невзирая на трудности, контакты КМНФ и российских судовладельцев стали целенаправленно развиваться. В настоящее время со стороны Российского регистра осуществляются классификационные услуги, конвенционный надзор, освидетельствование судов



и плавучих сооружений, находящихся на балансе КМНФ.

**СЕ: Какие работы планируются для модернизации Флотилии?**

**Мубариз Мадатов:** В настоящее время КМНФ имеет свой собственный судоремонтный завод, обеспечивающий высококачественный ремонт флота. На судостроительном заводе Каспийского Морского Нефтяного Флота (КМНФ) ГНКАР за минувший год отремонтировано 60 кораблей. Тем самым, годовой план был выполнен на 120 %.

Учитывая необходимость модернизации кораблей, ГНКАР выделяет больше средств на покупку нового оборудования, новейших систем электронной навигации, локаторов, приборов, компьютеров. На судоремонтном заводе КМНФ были отремонтированы капитально 17 кораблей. Но самое большое достижение завода заключается в том, что впервые за последние 17 лет была ликвидирована очередь из 10-12 судов, дожидавшихся капитального ремонта более 10 лет.

В числе кораблей, вышедших из ремонта – уникальное геолого-разведочное судно «Али Амиров», с помощью которого буровики могут работать на глубине 140 м, «Нефтегаз-10» и «Ильгар Полуев», буксиры «Аура» и «Алатау», водолазное судно «Авиор», плавучие краны «Атлет» и «Ширван-2».

Ожидается выход на рейс пассажирского теплохода «Генерал Асадов», ежедневно перевозящего с НГДУ «Нефт Дашлары» и НГДУ «28 мая» по 450 работников.

В 2008 году мы планируем ремонт 54 кораблей, 12 из которых будут отремонтированы капитально. Среди них – трубоукладчик корабль «Сулейман Везиров», морской кран «Гурбан

Аббасов», стоящий на очереди более 10 лет и рассчитанный на 600 тонн. Этот кран осуществляет перевозку бурильных станков, оснований, платформ. В данный момент эти работы осуществляет судно «Генерал Алиага Шихлинский», грузоподъемностью 600 тонн. Планируется также ремонт плавучих кранов «Гюльбала Алиев», «Ширван», «Михаил Каверочкин», «Улучай», снабженческих судов «Нефтегаз-30», «Огтай Велиев», «Чингиз Мустафаев» и «Самур».

Судоремонтный завод имеет технически оснащенные доковые хозяйства и развитые береговые судоремонтные средства, которые состоят из необходимых участков для ремонта и 3-х плавучих доков. Завод способен ремонтировать суда всех типов, в том числе ППБУ и СПБУ.

**СЕ: Соответствует ли сегодня работа КМНФ международным системам управления?**

**Мубариз Мадатов:** Вы знаете, что в последние годы с интеграцией Азербайджана в различные международные политико-социально-экономические институты, все большее внимание уделяется повышению уровня жизни населения, улучшению качества продукции, услуг, а также экологическим проблемам. Решение этих актуальных вопросов во многом зависит от уровня управления процессами производства в различных отраслях, в том числе нефтегазовой промышленности, структурной единицей которой является Каспийский Морской Нефтяной Флот (КМНФ). Наш Флот, являясь по производственно-техническим возможностям одним из крупных среди флотов нефтегазодобычи мира, выполняет широкий профиль работ, что с одной стороны делает наш Флот существен-



ным и связующим звеном в деятельности Госнефтекомпании Азербайджана, а с другой - требует повышения уровня управления качеством, охраной окружающей среды и безопасностью труда в области деятельности Нефтяного Флота.

В связи с этим КМНФ предприняла ряд мер по переходу на международные стандарты управления.

Поэтому в III квартале 2006 года было принято решение о разработке и внедрении в КМНФ, на основе международных стандартов ISO 9001:2000 и ISO-14001:2004, Интегрированной системы Менеджмента, объединяющей в себе Систему Менеджмента Качества и Систему Экологического Менеджмента. Для достижения цели были назначены представители руководства КМНФ, а также ответственные лица по указанным системам менеджмента, проведены семинары, курсы для внутренних аудиторов, разработаны необходимые стандарты, положения, инструкции и другая документация управления, проведены внутренний, предсертификационный и сертификационный аудиты и другие мероприятия. В результате проведения ряда работ в этом направлении, в конце 2007 года «Российский регистр» провёл аудит соответствия Каспийского Морского Нефтяного Флота международным системам управления качеством и выдал сертификат системы управления ISO 9001:2000 и сертификат системы экологического управления ISO 14001:2004.

На следующем этапе планируется проведение работ по разработке, внедрению и функционированию в КМНФ системы менеджмента в области профессиональной безопасности и охраны труда, согласно международному стандарту OHSAS 18001:2007. Вероятно, все сделанное и планируемые мероприятия в области Систем

Менеджмента, в конечном итоге приведет к улучшению качества работ, экологической ситуации, а также профессиональной безопасности и охраны здоровья в сфере деятельности КМНФ.

Параллельно КМНФ получил самостоятельное признание Морского Регистра Судостроения освидетельствовать подводную часть корпусов судов, винто-рулевой группы, других плавучих сооружений без постановки их в док. Для этого судно «А.Амиров», морское водолазное судно «Геофизик», спасательный буксир «Авиор» укомплектованы подводным механизированным инструментом, приборами неразрушающего контроля толщины металла, подводной видеозаписывающей аппаратурой.

Специальное судно «А.Амиров» после ремонта и модернизации способно проводить водолазные и подводно-технические работы на средних глубинах до 60 м со спуском водолазов с поверхности и подачи на дыхание воздуха, а также спуски водолазов-глубоководников (акванавтов) для выполнения подводно-технических работ методом длительного пребывания (сатурационный) на глубине до 150 м с использованием для дыхания воздушно-гелиевых и гелиево-кислородных смесей.

Для эффективной работы водолазов на судне имеются подводные светильники, подводная гидравлическая станция с соответствующими подводными гидроинструментами, подводная видеозаписывающая аппаратура, подводная электрокислородная резка металла. Все это позволяет водолазной службе Каспийского Нефтяного Флота качественно выполнять подводно-технические работы при обеспечении морской нефтегазодобычи и строительства на море.

**СЕ: Какое внимание КМНФ уделяется подводно-техническим и водолажным работам в нефтегазодобывающей области, а также вопросам безопасности ведения работ в морских условиях?**

**Мубариз Мадатов:** Безопасное обеспечение добычи нефти и доставки ее на берег, в какой-то степени зависит от успешной деятельности Водолазного и Аварийно-спасательного Управления КМНФ, которое является единственной специализированной организацией, осуществляющей подводно-технические и водолазные работы в бассейне Каспийского моря. Незаменима роль управления и в организации строительно-монтажных работ под водой, эксплуатации гидротехнических сооружений, устранении аварийных ситуаций, возникающих под водой, экологической безопасности.

За долгие годы Управление выполнило множество водолазных и подводно-технических работ на различных участках моря. Однако самым сложным можно считать глубоководные водолазные работы, выполненные на месторождении «Гюнешли». На плечи управления возложена большая ответственность в рамках строительства газопроводов высокого и низкого давления.

С целью соответствия работы управления мировым стандартам проводятся целенаправленные мероприятия. С 2001 года Водолазное и Аварийно-спасательное Управление - член Международной Ассоциации Морских Подрядчиков, а в 2004 году управление было удостоено сертификата по управлению качеством ISO 9001:2000.

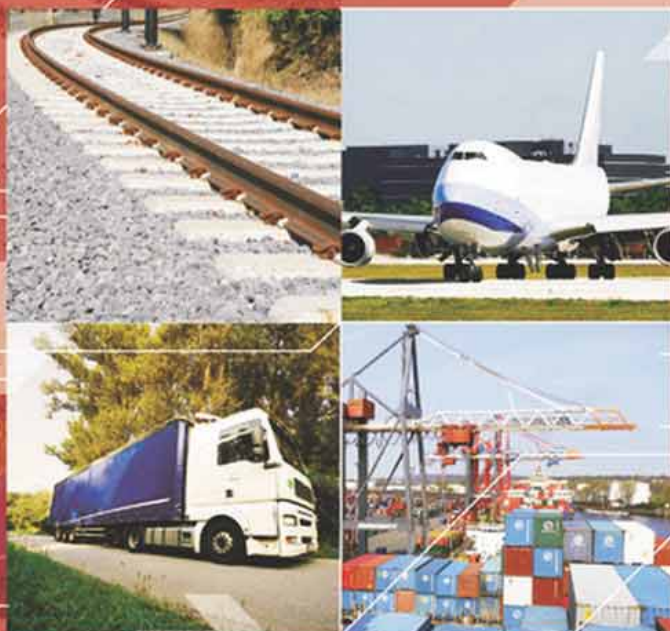
Неслучайно, что в рамках государственной программы по развитию топливно-энергетического комплекса Азербайджанской Республики (2005-2015гг), утвержденной президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым, для Водолазного и Аварийно-спасательного Управления приобретен современный глубинный водолазный комплекс, призванный обеспечивать водолазные работы на глубине 200 метров.

Наряду с этим, по инициативе президента ГНКАР Ровнага Абдуллаева в рамках Госпрограммы развития ТЭК Азербайджана в настоящее время в «Каспморнефтефлоте» ведутся работы по созданию учебно-тренажерного центра по сохранению человеческой жизни на море. В целом по степени технической оснащенности и объему направлений, охватывающих большой комплекс операций, обеспечивающих морскую безопасность на шельфе, новый учебно-тренажерный центр, создаваемый в ГНКАР, не будет иметь аналогов на постсоветском пространстве.

YOUR MEETING POINT ON  
THE CROSSROAD OF EUROPE  
AND ASIA!



www.transcaspian.az



# TRANSCASPIAN

7<sup>th</sup> INTERNATIONAL  
TRANSPORT, TRANSIT & LOGISTICS  
EXHIBITION

**21-23 MAY 2008**

Sport and Concert Complex  
named after Heydar Aliyev  
BAKU, AZERBAIJAN

ORGANISERS:



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

# ÖZKAYA GROUP CONTRIBUTING TO AZERBAIJANI ECONOMY

Construction – manufacture and sale of insulation materials and stainless steel equipment (refrigerators and so)



President of Ozkaya Group  
Osman Gezeke

**E**ntrepreneurship is an important component of any country's welfare. Azerbaijan's national leader Heydar Aliyev was paying special attention to this crucial direction of economic transformations in the country. So far, Azerbaijan created favorable investment conditions for both local and foreign business.

"When a Chief of Police in Kars (Turkey) I worked with national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev during the construction of a bridge to Nakhchivan", says Osman Gezeke, President of Ozkaya. "When Heydar Aliyev was elected a president I came to Baku with his consent. I was providing consulting services to police agencies of Azerbaijan before my retirement in 2000. I loved Azerbaijan and I stayed in Baku and thought what I else could do for Azerbaijan", Mr Gezeke says.

Today, he says with confidence, one should not beware of investing in Azerbaijan. "I have lived in Azerbaijan since 1993 and I am sure Azerbaijan is very attractive for foreign companies to work in. Unless they were so sure, they would not have invested that much in Azerbaijan. So we believe the funds being invested will get paid off shortly", Mr Gezeke thinks.

He says Azerbaijan today faces no oppression or obstructions for business. "I am one of those who want foreign businesspeople to invest in Azerbaijan and work in Azerbaijan. I am sure they will face no serious problems to handle", Mr Gezeke says.

"First we established a small company but now Ozkaya is a rapidly advancing entity", President Ozkaya says, adding that Ozkaya's success is related to Azerbaijan's economic upturn and this upturn will be accompanied with company's increasing contribution to the national economy.

"We launched the manufacture of construction materials previously unmatched in Azerbaijan's construction sector", Mr Gezeke says.

Azerbaijan's economic growth is now sensed in regions as well, as a result of the State Program for Social and Economic Development of Regions approved by President of Azerbaijan Ilham Aliyev who is following National Leader's course.

Following the considerable changes taking place across the republic after implementation of state region development program, Ozkaya redirected its efforts to regions as well. "As a citizen of Turkey, I wanted to contribute in Azerbaijan's economy development", Mr Gezeke says.

"Azerbaijan is a brotherly country for us. Azerbaijan's national leader Heydar Aliyev once said about our countries 'one nation – two states'. Success of Azerbaijan is our success and her trouble is ours. As a result, we invested in Azerbaijan's economy about \$1 mln and created nearly 200 new jobs and today we are proud of that", Mr Gezeke underlined.

"We have already exported our goods to Georgia, Kazakhstan, Russia and Iran and we are going to proceed with these operations", Turkish businessman says.

Originally, the company focused on manufacture and sale of supports, scaffolds and other auxiliary industrial construction elements of ferrous metal. Earlier Azerbaijan had to import all these, and now new jobs are being created. So everything that can be produced from metal and pipes is being produced in Azerbaijan.

Ozkaya's second activity is production of wares from stainless steel, i.e. the company

launched manufacture and sale of kitchen-ware and stainless steel refrigerators. Currently, the company manufactures bake ovens, kitchen sinks, gas and electric ovens, refrigerators and chill stores.

Too, the company is engaged in sale of insulation materials. "We started from distributorship, i.e. we are still not producing these materials in Azerbaijan but dealing with companies from Italy, Georgia and Russia", Mr Gezeke says.

Insulation materials of the first group are fire-resistant and stand the temperature of 260 to 1,200 centigrade. These materials are mainly used for heat-insulation of buildings and marine vessels, in steel and oil&gas industry, and made of ragstone on the basis of German technology. The second group of insulation materials represents water-tight insulation.

The products Ozkaya makes in Azerbaijan are fully satisfying standard requirements. In Ozkaya management considers it very important to comply with the certificates issued for manufacture of different types of products and attaches high significance to the compliance with industrial safety rules. The materials being produced are subjected to relevant tests. Everyone in Azerbaijan knows Ozkaya's quality can be trusted. The company certifies its production in compliance with AZS and ISO 9001:2000 Quality Management Standards.

"We intend to make our strong contribution to the further advancement of national construction sector in order to make our production more quality and market price-competitive. And we are resolved to keep working in this respect", Mr Gezeke said.





Over 15 years  
of cutting edge  
conferences in  
Russia & CIS

3rd International Summit

# Caspian and Black Seas Oil and Gas Pipelines

*Are Key Supply Routes Coming on-Stream?*

April 21-22, 2008 • Polat Renaissance Istanbul Hotel, Istanbul

- Which projects are likely to come on stream first: NABUCCO, IGI, TAP or Gazprom's South-Stream project?
- What are the criteria behind Bosphorous bypass pipelines?
- Which routes present the best export options for Central Asian gas?

With valuable  
contributions from:

BG Group, United Kingdom  
BOTAS, Turkey  
BTC Crude Oil Pipeline  
Project Directorate, Turkey  
Energy Charter Treaty  
Secretariat, Brussels  
European Commission, Brussels  
Transneft, Russia  
OMV Gas International, Austria  
Edison, Spa, Italy  
Gaz de France  
TOTAL Exploration and  
Production, France  
J/V Helpe S.A. – Thraki S.A.,  
Greece  
CPC Secretariat, Russia  
GazpromBank, Russia  
KazMunaiGaz, Kazakhstan  
The Rompetrol Group NV,  
Romania  
National Iranian Gas Company  
ECONGAS, Austria  
Denton Wilde Sapte,  
Kazakhstan  
Turkish Petroleum  
Corporation, Turkey  
SOCAR, Azerbaijan  
GUEU-White Stream Pipeline  
Company Limited, UK  
Black Sea Trade and  
Development Bank, Greece

Третий международный саммит

## Каспийские и Черноморские нефтегазовые трубопроводы

*Вхождение в эксплуатацию ключевых маршрутов поставок*

21-22 апреля 2008 года • Гостиница Полат Renaissance, Стамбул

- Какие из проектов начнут функционировать первыми: Набукко, Ай-джи-ай, Транс-адриатический трубопровод или проект «Южный поток» Газпрома?
- По каким критериям осуществляется выбор обходных маршрутов в Турецких проливах
- Какие маршруты представляют собой наилучшие экспортные варианты для Центральноазиатского газа?

BUSINESS PARTNER:

DentonWildeSapte...

GENERAL  
MEDIA PARTNER:



MEDIA PARTNERS:



"Very useful, informative  
and thought provoking.  
Would gladly recommend"

Naila Mehrabova  
CEO, Cross Caspian Oil and Gas  
Logistics LLC, Azerbaijan  
(On Caspian and Black Seas  
Summit in London, April 2007)

ДЛЯ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С ПРОГРАММОЙ И РЕГИСТРАЦИИ, ПОСЕДИТЕ САЙТ КОНФЕРЕНЦИИ:  
[HTTP://WWW.C5-ONLINE.COM/CASPIANBLACKSEAPIPESLINES.HTM/MR02](http://www.c5-online.com/caspianblackseapipelines.htm/mr02)

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ПРОСЬБА ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛ: +44 (0) 20 7878 6931,  
EMAIL: [MARKETING@C5-ONLINE.COM](mailto:MARKETING@C5-ONLINE.COM), ССЫЛКА REF: 737W08.CE

# "ALFA" INSURANCE LLC KEEPS IMPROVING POSITIONS IN THE INSURANCE MARKET OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE):** When was Alfa Insurance LLC set up and what are the range of services of the Company?

**Ibrahim Ibrahimov, General Director, Alfa Insurance LLC:** Alfa Insurance LLC has been working in the insurance market of Azerbaijan for more than 3 years. The Company offers services for up to 25 types of insurances, including 4 categories of obligatory insurances. In particular those are auto insurance, personal accident insurance, property insurance, liability insurance, freight forwarding and construction risks insurances. When the Company commenced its activity in the insurance market there were already a number of companies offering a range of services and insurances to the customers. Considering such market conditions, it was not an easy business for a new company to develop. However, we have successfully overcome those condition and furthermore strengthened the Company's positions.

**CE:** How would you evaluate your economic performance in 2007?

**Ibrahim Ibrahimov:** The insurance market of Azerbaijan is rapidly growing, new companies are established, and the competition is getting tougher. In view of the competition, I am pleased to say the year was quite successful for us. During the year Alfa Insurance LLC showed good growth rates. Thus, in 2007 we have issued up to

7,809 insurance policies and total amount of insurance premium under those insurance policies was about 1,5 million AZN, while we have paid the insurance compensation in the amount of 250,000 AZN and for 151 insured accidents. Alfa Insurance LLC's intention is to maintain the present-day trend of growth. As a result of the efforts to improve the client base and insurance categories Alfa Insurance LLC now holds the 18th position among 28 insurance companies in Azerbaijan and thanks to the realization of new projects we are going to reach new heights in the market this year.

**CE:** Could you provide detail on your client portfolio? What type of insurance is the most popular one among your customers?

**Ibrahim Ibrahimov:** In comparison with other leading insurance companies, Alfa Insurance LLC mainly deals with individuals. They account for nearly 75% of the Company's total portfolio. The most popular insurance type among voluntary and compulsory insurance categories is the auto insurance, i.e. insurance of the liability of vehicle owners. I would like to emphasize that auto insurance is now the most popular insurance type not only for our clients but also for customers of most insurance companies in the market, including other market leaders.

**CE:** How would you evaluate the local insurance legislation?

**Ibrahim Ibrahimov:** Some nuances and shortcomings in our insurance legislation used to downplay interests of both insurance companies and customers. However, in December 2007 the Parliament of Azerbaijan in the third reading approved the law "On insurance activity" which will set out the operation principles of insurance companies, the relations of insurance companies with physical persons and legal entities, as well as the international cooperation. The law will take a full affect as soon as it will be signed by the President

of Republic. The law is expected to come in to force in IQ 2008. The new law provides for definite rules and requirements for insurance companies and all parties of this segment of market. Therefore, we, on behalf of Alfa Insurance LLC and almost all insurance companies are confident that the new law will accelerate development of this segment.

**CE:** Does your Company arrange professional trainings of your employees?

**Ibrahim Ibrahimov:** Most customers make doubts about the insurance and one of the reasons of this is the incompetence and even dishonesty of insurance agents. The Association of Insurance Supervisors has been established in Azerbaijan and Alfa Insurance LLC is a member of this organization. The Association plans to set up a training school to remove this problem. We hope that in the shortest period the implementation of this project will take place. Obviously, insurance companies, including Alfa Insurance LLC, are working towards this target. We are allocating significant funds for training of our employees and we are resolved to proceed with this practice in the future.

**CE:** What new products does Alfa Insurance LLC plan to offer to keep its niche under conditions of growing competition?

**Ibrahim Ibrahimov:** Of course, we are following a certain plan and strategy to promote the Company's business. Today the market's corporate segment has reached its peak. Consequently, insurance companies, including Alfa Insurance LLC have to think and are thinking of other insurance segments and products, first of all insurance products for individuals.

**CE:** Do you plan to open the branch network?

**Ibrahim Ibrahimov:** This is one of the targets we set. In the near future we intend to set up branches in Baku and as well as in regions.

# “ALFA” INSURANCE LLC УВЕРЕННО УКРЕПЛЯЕТ СВОИ ПОЗИЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

*Caspian Energy (CE): Когда была создана страховая компания “Alfa” Insurance LLC, и какие виды услуг она оказывает своим клиентам?*

**Директор “Alfa” Insurance LLC Ибрагим Ибрагимов:** “Alfa” Insurance уже более чем 3 года осуществляет свою деятельность на страховом рынке Азербайджанской Республики. Наша компания предоставляет услуги по 25 видам страхования, в том числе по 4 обязательным. Основные виды – это страхование автомобилей, страхование от несчастных случаев, страхование имущества, страхование ответственности, перевозки грузов, строительно-монтажные риски. На момент нашего появления на страховом рынке уже существовали компании, которые предоставляли своим клиентам различный спектр услуг и виды страхования. В таких условиях осуществить становление компании было делом не из легких. Однако мы не только справились с этой задачей, но и укрепили позиции нашей компании.

*CE: Какими были экономические показатели компании за 2007 год?*

**Ибрагим Ибрагимов:** Страховой рынок Азербайджана динамично развивается, появляются новые компании, конкуренция становится все более жесткой. С учетом этой конкуренции, могу отметить, что год прошел не плохо. В течение всего года “Alfa” Insurance демонстрировала тенденцию роста. Так, за прошедший год было выписано 7809 страховых договоров, общие страховые премии по которым составили более 1,5 млн. AZN, по 151 страховому случаю, сумма страховых выплат составила около 250 тыс. AZN. “Alfa” Insurance намерена демонстрировать и дальше ту тенденцию роста, которая есть на сегодняшний день. Работа в направлении развития клиентской базы и видов страхования привело к тому, что в настоящее время “Alfa” Insurance занимает 18-ю позицию в списке 28 страховых компаний Азербайджана, и по итогам 2008 года, претворяя в жизнь новые проекты,

мы планируем еще более укрепить позиции нашей компании на этом рынке.

*CE: Каков состав ваших клиентов, и какой вид страхования пользуется наибольшим спросом со стороны клиентов?*

**Ибрагим Ибрагимов:** По сравнению с другими ведущими страховыми компаниями, портфель “Alfa” Insurance в основном составляют физические лица. Это около 75% от общего портфеля компании. Основной спрос у наших клиентов – это страхование автомобилей, страхование ответственности владельцев транспорта, как в добровольном, так и в обязательном порядке. Хотелось бы отметить, что не только у наших, но и у клиентов большинства страховых компаний на рынке, в том числе остальных ведущих компаний, страхование автомобилей является основным спросом.

*CE: Как Вы оцениваете законодательство страны в области страхования?*

**Ибрагим Ибрагимов:** В страховом законодательстве республики существовали определенные нюансы и недостатки, которые приводили к определенным вмешательствам в процесс работы, как страховых компаний, так и для потребителей. Однако, в декабре 2007 года парламент Азербайджана принял в третьем чтении закон «О страховой деятельности», целью которого является определение принципов деятельности страховых компаний, отношения страховщиков с физическими и юридическими лицами, и международного сотрудничества. Закон вступит в юридическую силу после того, как его подпишет глава государства. Ожидается, что это произойдет в I квартале 2008 г. Новый закон уже приводит конкретные нормы, требования к страховым компаниям, и в целом ко всем участникам этого сегмента. Поэтому в числе других страховых компаний, мы тоже как “Alfa” Insurance уверены, что новый законопроект придаст еще больший импульс развитию этого сектора.

*CE: Проводится ли Вами работа в сфере повышения квалификации ваших сотрудников?*

**Ибрагим Ибрагимов:** У большинства потребителей есть сомнения относительно страхования и одним из факторов обуславливающим подобное недоверие является некомпетентность и в некоторых случаях даже непорядочность страховых агентов. В Азербайджане существует Ассоциация страховщиков Азербайджана, членом которой является и “Alfa” Insurance. Ассоциация планирует создать школу, благодаря которой мы собираемся искоренить эту проблему. Мы очень надеемся, что в скором времени проект создания школы осуществится. Конечно, в рамках самих страховых компаний, в т.ч. “Alfa” Insurance проводится работа в этом направлении. Мы выделяем немало ресурсов на обучение и повышение квалификации своих сотрудников и в будущем намерены придерживаться этого.

*CE: В условиях растущей конкуренции, чтоб сохранить свою нишу какие новые продукты планирует внедрять “Alfa” Insurance?*

**Ибрагим Ибрагимов:** Конечно, существует определенный план, стратегия развития компании, которые приведут к увеличению оборота компаний. На сегодняшний день корпоративный сегмент рынка дошел до пика. Соответственно, страховые компании уже должны думать, и думать, соответственно и мы, о других сегментах рынка и соответствующих страховых продуктах, в первую очередь это страховые продукты, предназначенные для физических лиц.

*CE: Есть ли планы по созданию сети филиалов у “Alfa” Insurance?*

**Ибрагим Ибрагимов:** Это одна из целей, которую мы ставим перед собой. В скором времени, мы думаем, будут открыты наши филиалы не только в пределах г.Баку, но также и в других регионах Республики.

# ITECA CASPIAN - Regional Exhibition and Conference Business Leader

*Soon, according to the tradition, just like each year in March, the season of international exhibitions is taking its launch in Azerbaijan. The exhibitions Iteca Caspian arranges are distinguished with their high-profile organization witnessed by their participants and visitors alike and their recognition by UFI (the Global Association of Exhibition Industry). During the last period quality certificates were issued to Caspian Oil and Gas, BakuBuild, InterFood Azerbaijan, BIHE, BakuTel and AutoShow exhibitions. This is a great indicator for Azerbaijan if taking into account dozens of thousands of exhibitions taking place each year around the globe and only 800 of them are issued quality certificates, among them 6 Azerbaijani events. We asked Farid Mammadov, Director Iteca Caspian, to share plans for 2008 and interest Azerbaijani companies display in Iteca Caspian-organized exhibitions.*



**Caspian Energy (CE):** What are the new exhibitions your company plans to arrange in 2008 apart from traditional ones?

**Farid Mammadov, Executive Director of Iteca Caspian:** In general, we plan 24 exhibitions during 2008, of which

6 will take place for the first time. New exhibitions will be 1st International Caspian SeaFood Exhibition to take place together with traditional WorldFood Azerbaijan. The exhibition aims at establishing a rendezvous point for fish

and seafood production companies and international distributors operating in the Caspian. The next debut is 1st Azerbaijan International BOOK FAIR Exhibition to take place within 2nd Azerbaijan International Education&Career Exhibition and



Conference. We hope this even will also trigger the interest in related associations and working in this field companies alike, including publishing houses. The Ministry of Education intensively supports us in this education exhibition and also supports the fair initiative. Too, among new projects we have Banking Technology exhibition that showcases services and products for banks and insurance companies. This exhibition will take place alongside Banking and Finances Exhibition and Conference.

The next exhibition we are going to arrange in Azerbaijan first time is the 1st Caspian International Protection, Security and Rescue Exhibition (CIPS). To arrange it at a high scale we addressed the Ministry of Emergency Situations and now we are waiting for their response. To draw leading companies to national market we visited largest related exhibitions in Moscow and Dubai. This shall be an interesting event.

And we will complete the year 2008 with Baku Gift Fair. Although it is not an industry-related event, but in view of its actuality we are going to make it to enable visitors to choose gifts on the eve of New Year for his relatives and friends.

As you know, starting 2007 we have organized exhibitions in Ganja. Last year we had Infrastructure Exhibition that brought together construction and interiors, mining industry, food industry, agriculture, communications and IT, banks and insurance companies, and service sector. This year, as planned, the construction sector grew into an individual exhibition, WestAzBuild. It is good that companies, both local and foreign, are displaying high interest in these exhibitions.

**CE: This year you are going to have the 15th Anniversary of International Caspian Oil And Gas Exhibition and Conference. What will it be like?**

**Farid Mammadov:** As you maybe know, for already 15 years the Caspian Oil and Gas has been gathering oil industry leaders from around the globe and drawing public attention to Azerbaijan. Its high status is reinforced by patronage of President of the Republic himself. The Anniversary Caspian Oil And Gas will traditionally gather companies in the first week of June, on June 3 through 6 at Heydar Aliyev Sports and Exhibition Complex. The exhibition will gather some 400 companies from over 30 countries of the world. 70% of showcase area has been reserved so far. Due to the exhibition anniversary, our organizing committee shall also hold a number of events associated with this one. On the second day of the exhibition the annual conference will be launched. This year

its title is 'Caspian Region: Growing role of Azerbaijan in Oil and Gas Exploration'. Participating in this event shall be over 500 delegates. Last 3 years we have received only positive opinions on these conferences. The Ministry of Industry and Energy and SOCAR report the increasing interest and this is very encouraging. Last year Azerbaijan's joining Nabucco project was actively discussed, so, having consulted with the Ministry and SOCAR, we decided not to change conference topic cardinally as this is the issue of European energy security and Caspian basin importance. This is what is really interesting to the people. This is what we will be mainly talking about at the conference this year. The conference will also enable to exchange opinions on the work done last year and objectives accomplished.

**CE: What are the company's objectives in 2008?**

**Farid Mammadov:** Actually, this year's objective is to keep developing the projects implemented last years. Last year we obtained a quality certificate for 6 of our events, where 2 were awarded this certificate for the first time. Dozens of thousands of exhibitions taking place each year around the globe and only 800 of them are issued quality certificates, among them 6 events in Azerbaijan. We obtained the highest-degree certificates for data reliability. This year it is very important to justify this quality certificate of our events. We want to be sure we are offering not only a wide range of products but also quality and so far the best product in exhibition and conference business. I have no doubt we will do this with our many-year experience of work in this market, high level of government support for our exhibitions and a very high support from our permanent partners, including media.

**CE: Is the number of your exhibitions participants expected to increase?**

**Farid Mammadov:** As you know, the world economy is in crisis now and companies cut their expenses. First of all expenses can be cut in terms of promotion budget. And most affected in this stagnation are media companies, exhibitors among them. Therefore, in such conditions we do not expect a significant growth of numbers of exhibition participants. However, we are quite positive. I expect 10 to 15 percent growth of participants' numbers in our 2008 exhibitions and all owing to intensively developing Azerbaijani market. President of Azerbaijan Ilham Aliyev said during region development conference our economy has jumped 96%

over last 4 years. Unfortunately, we cannot display the same growth as most of our participants are international companies which are now very conservative in their expenses.

In respect to number of participants of our exhibitions we just shall speak of the exhibition pavilion. This is also an important issue: all large exhibitions, for example oil and construction, just cannot grow on further due to lack of areas. However, it is encouraging that the 'ice' has broken up and the exhibition pavilion design is ready. In the nearest future we will have more areas to involve increasing number of companies.

**CE: Is Iteca Caspian working to train Azerbaijani companies and increase their involvement in exhibitions?**

**Farid Mammadov:** This year, just like before, we are going to bring specialists to Azerbaijan and arrange workshops for our participants on how to get prepared in a correct manner and how to take part in exhibitions and how a company can benefit from them. For an exhibition is the most effective marketing tool. Only an exhibition can enable a life marketing. Irrespective of new emerging online businesses specialized exhibitions still remain the most efficient production advertisement and the shortest way from producer to market. Global statistics shows most companies ensure up to 40% of their sales through exhibitions that are a nice opportunity to announce themselves as a serious business partner, assess competitiveness of their own production and get acquainted to promising developments in the concerned field. Where else could a company get such an opportunity to face hundreds, even thousands potential customers and buyers in a 3D environment of its own design? Where else a businessman can get enabled to display competitiveness and cut trade-related expenses? Where else could one acquire new friends in a day or two when his personnel just makes the same in not less than a year of offsite sales? The answer is only one, at exhibitions. However, it should be used wisely. Some of our companies have learned the lesson well and they run in line with global-scale companies in this respect. And some companies have not yet realized and felt 'by skin' how to use exhibitions. So for them it is just an opening ceremony with lots of officials, and when it's ended one can go home. It is a totally wrong approach. We are and will be working to have Azerbaijani companies acquire the related knowledge and our businesspeople understand the necessity and efficiency of companies' participation in branch exhibitions.

# ITECA CASPIAN - лидер выставочно-конференционного бизнеса в Регионе

*Скоро, по традиции, как и каждый год в марте, возьмет старт выставочный сезон международных выставок в Азербайджане. Выставки, проводимые компанией Iteca Caspian, отличаются высоким уровнем организации, о чем свидетельствует как состав участников и посетителей выставок, так и их признание международным выставочным сообществом UFI (Всемирной ассоциации выставочной индустрии). За последний период знаки качества были присвоены выставкам Нефть и Газ Каспия (Caspian Oil and Gas), БакуБилд (BakuBuild), ИнтерФуд Азербайджан (InterFood Azerbaijan), БИХЕ (BINE), БакуТел (BakuTel) и АвтоШоу (AutoShow). Это большой показатель для Азербайджана на фоне того, что ежегодно в мире проводятся десятки тысяч различных выставок и только 800 из этих выставок получили знаки качества, в числе которых и 6 азербайджанских выставок. О планах на 2008 год, об интересе азербайджанских компаний к выставкам организуемых Iteca Caspian, мы попросили рассказать исполнительного директора компании Фарид Мамедова.*

**Caspian Energy (CE):** Какие новые, помимо традиционных, выставки планирует провести компания в 2008 году?

**Исполнительный директор Iteca Caspian Фарид Мамедов:** В целом в 2008 году мы планируем провести 24

выставки, 6 из которых пройдут впервые. Новыми выставками станут 1-ая Каспийская Международная Выставка «Морепродукты и Рыболовство» Caspian SeaFood, которая пройдет совместно с традиционной выставкой WorldFood Azerbaijan. Выставка нацелена на создание места встречи между производителями рыбной и морской продукции и международными дистрибьюторами в Каспийском регионе. Следующим дебютом станет 1-я Азербайджанская Международная Книжная Ярмарка BOOK FAIR, которая пройдет в рамках 2-ой Азербайджанской Международной Выставки и Конференции «Образование и Карьера» Education And Career. Мы очень надеемся, что это мероприятие также вызовет интерес как соответствующих структур, так и работающих в этой отрасли компаний, в т.ч. издательских организаций. Министерство образования активно нас поддерживает в организации выставки образования, и поддерживают инициативу организации ярмарки. Также среди новых проектов выставка по Банковским Технологиям, представляющая услуги и продукты для банков и страховых компаний. Эта выставка пройдет совместно с выставкой и конференцией по Банкам и Финансам.

Очередная выставка, которую мы впервые намерены провести в Азербайджане, это 1-я Каспийская Международная Выставка «Охрана, Безопасность и Средства Спасения»

CIPS. С целью проведения выставки на высоком уровне мы обратились за поддержкой в МЧС и сейчас мы ожидаем их ответа. Для привлечения ведущих компаний на рынок страны мы посетили крупнейшие выставки на эту тематику в Москве и Дубаи. Это будет достаточно интересное мероприятие.

Завершив мы 2008 год Бакинской ярмаркой подарков Gift Fair. Хотя это мероприятие не отраслевое, но учитывая актуальность мы намерены провести его, поскольку это даст возможность не теряя много времени выбрать родным и близким подарки перед новым годом.

Как Вы знаете, начиная с прошлого года мы проводим выставки и в городе Гяндже. В прошлом году успешно состоялась выставка Инфраструктуры, которая объединила в себе строительство и интерьер, добывающую промышленность, пищевую индустрию, сельское хозяйство, связь и информационные технологии, банки и страховые компании, а также сферу услуг. В этом году, как и планировалось строительный сектор перерос в отдельную выставку под названием WestAzBuild. Отрадным фактом является то, что компании проявляют повышенный интерес к этим выставкам. Радует то обстоятельство, что в их числе как местные, так и иностранные компании.

**CE:** В этом году вы проведете



**15-ую Юбилейную Международную Выставку и Конференцию «Нефть и Газ, Нефтепереработка и Нефтехимия Каспия» Caspian Oil And Gas. Каким станет это ведущее мероприятие?**

**Фарид Мамедов:** Как вы знаете, ежегодно на протяжении 15 лет Нефть и Газ Каспия собирает в стране лидеров нефтяной индустрии всего мира, привлекая внимание общественности к Азербайджану. Высокий статус выставки подкрепляет то, что выставка проходит под патронажем Президента Республики. Юбилейный Нефть и Газ Каспия традиционно соберет компании в первую неделю июня, с 3 по 6 июня в Спортивно-Выставочном комплексе имени Гейдара Алиева. Выставка ожидает около 400 компании из более 30 стран мира. На данный момент 70% площади уже зарезервировано. В связи с юбилеем выставки организационный комитет проведет ряд мероприятий приуроченных к событию. На 2-й день выставки свою работу начнет ежегодная конференция. Тема конференции в этом году «Каспийский регион: Растущая роль Азербайджана в разведке нефти и газа». Мероприятие ожидает свыше 500 делегатов. Последние 3 года мы получаем только позитивные отзывы о конференциях. Минтопэнерго и ГНКАР, отмечают, что чувствуется оживление. И конечно, это нас очень радует. В прошлом году активно обсуждалось, присоединение Азербайджана к проекту Набукко. Посоветовавшись с Минтопэнерго и ГНКАР, мы решили кардинально не менять программу конференции – потому что это вопрос энергетической безопасности Европы, актуальности Каспийского бассейна. Это то, что на самом деле интересно людям. Об этом в основном будет идти речь на конференции этого года. Конференция также позволит провести обмен мнениями относительно того, какая работа была проделана за прошедший год, каких целей и задач удалось добиться.

**СЕ: Какие задачи ставит компания перед собой в 2008 году?**

**Фарид Мамедов:** Практически в этом году наша основная задача – это развитие тех проектов, которые были в прошлом году и за последние годы. В прошлом году мы получили знак качества на 6 наших мероприятиях. 4 из них были подтверждены, 2 получили знак качества впервые. В мире проводятся десятки тысяч выставок и всего лишь 800 выста-

вок обладают знаком отличия и из них 6 в Азербайджане. По степени достоверности данных мы получили самую высокую степень. В этом году очень важно подтвердить знак качества наших мероприятий. Мы хотим быть уверены, что предлагаем не только широкий спектр продуктов, но и качественный и самый лучший на этот день продукт в области выставочно-конференционного бизнеса. Не сомневаюсь, что это нам удастся, учитывая наш многолетний опыт работы на этом рынке, высокий уровень государственной поддержки наших выставок, очень высокий уровень поддержки наших постоянных партнеров, включая медиа-партнеров.

**СЕ: Ожидается ли увеличение количества участников ваших выставок?**

**Фарид Мамедов:** Как вы знаете, мировая экономика переживает кризис, и компании сокращают свои расходы. Как можно сократить расходы, в первую очередь – это сокращение рекламного бюджета. И под серьезным влиянием в этом случае всегда оказываются, когда происходит стагнация – медиа-компании, в т.ч. выставочные компании. Поэтому, в сложившихся условиях мы не ожидаем большого роста количества участников выставок. Однако мы позитивно настроены. Я думаю, на всех наших выставках в 2008 году будет 10-15%-ый рост участников и это произойдет благодаря активно развивающемуся рынку Азербайджана. Как заявил президент Азербайджана Ильхам Алиев на конференции по развитию регионов, за 4 года наша экономика выросла на 96%. К сожалению, мы не сможем продемонстрировать такой же рост, поскольку немалую часть участников наших выставок составляют международные компании, а они сейчас очень осторожны в своих расходах.

В связи с количеством участников наших выставок невозможно не отметить вопрос выставочного павильона. Это тоже немаловажный момент, все крупные выставки, к примеру, нефтяная и строительная, они просто не могут расти, потому что нет площадей. Однако обнадеживает то обстоятельство, что лед в этом направлении тронулся, уже готов проект выставочного павильона. В ближайшем будущем у нас будет больше площадей, что даст возможность привлекать к участию большее количество компаний.

**СЕ: Проводит ли Iteca Caspian работу в области просвещения азербайджанских компаний, с целью их активного привлечения к участию на выставках?**

**Фарид Мамедов:** В этом году мы намерены вновь привести в Азербайджан специалистов, как мы это два раза делали раньше, и провести семинары для наших участников, о том, как правильно готовиться, как правильно участвовать на выставках и что участие на выставках дает компаниям. Ведь, действительно выставка – самый эффективный маркетинговый инструмент. Только выставка позволяет проводить маркетинг вживую. Несмотря на развитие самых разных форм онлайн-бизнеса, специализированные выставки по-прежнему остаются наиболее действенной рекламой продукции и самой короткой дорогой от производителя к рынку. Мировая статистика утверждает, что у большинства компаний 40% продаж происходит как раз за счет выставок, которые являются прекрасной возможностью заявить о себе как о серьезном деловом партнере, оценить конкурентоспособность своей продукции и ознакомиться с перспективными разработками в интересующей области. Где еще у компаний может появиться возможность встретиться лицом к лицу с сотнями, может быть, даже тысячами потенциальных клиентов и покупателей в трехмерной атмосфере собственного оформления? Где еще предпринимателю может представиться возможность показать конкурентоспособность компании и сократить затраты по торговле? Где еще может представиться возможность за несколько дней приобрести новых знакомых, которых штатный торговый персонал наберет лишь в течение целого года выездных продаж?

Ответ на эти вопросы один – на выставках. Но надо этим правильно пользоваться. Ряд наших компаний это хорошо освоили и не отстают от ведущих мировых компаний в том, как участвовать на выставках. Но ряд компаний еще не до конца осознали, не чувствуют, как нужно использовать выставку. Для них – это церемония открытия с официальными лицами, после завершения которой, можно расходиться. Это в корне неверный подход. Мы работаем и будем работать над этим, чтобы у азербайджанских компаний были соответствующие знания, чтоб наши предприниматели осознавали необходимость и эффективность участия компаний в отраслевых выставках.



Почетным председателем CIBC с 2002 года (в то время первый вице-президент ГНКАР) является президент Азербайджанской Республики господин Ильхам Гейдар оглы Алиев.

President of the Republic of Azerbaijan Ilham Heydar oglu Aliyev has been a Honorary Chairman of the CIBC since 2002 (when he was First Vice-President of SOCAR)

**Каспийский Интеграционный Деловой Клуб (Caspian Integration Business Club) - самая крупная и динамично развивающаяся региональная организация, объединяющая в своих рядах более 500 компаний и организаций из 30 стран мира, осуществляющих свою деятельность (или имеющих намерение) на территории государств каспийско-черноморского и балтийского регионов.**

На данный момент управляющей компанией, для организации работы Клуба объявлена компания **Caspian Business Alliance LLC**. Штаб-квартира CIBC находится в Баку - единственная прибрежная столица государства в прикаспийском регионе.

Действительными сопредседателями CIBC являются:

- с азербайджанской стороны министр промышленности и энергетики АР Натиг Агаами оглу Алиев,
- с казахстанской стороны министр индустрии и торговли РК Владимир Сергеевич Школьник,
- с российской стороны министр промышленности и энергетики РФ Виктор Борисович Христенко,
- с турецкой стороны министр энергетики и природных ресурсов Турции Хильми Гюлер,
- президентом и главным исполнительным директором CIBC является Тельман Эльдар оглу Алиев.

Основная цель CIBC это создание на информационном уровне условий для разработки общей программы по вопросам экономики, энергетики, таможни, 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 & Industry Club, Caspian Investment Club, Caspian IT & Communication Club, Caspian Construction & Furniture Club, Caspian Finance Club, Caspian Transport Club, Caspian Tourism Club, Caspian Agroindustry Club, и др.**

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**,
- на ленте агентства **CIBCNews**,
- на страницах журнала **Caspian Energy Investor**,
- на веб-странице [www.caspenenergy.com](http://www.caspenenergy.com)
- на веб-странице [www.cibcgroup.com](http://www.cibcgroup.com)



Caspian Integration Business Club is the largest and dynamically developing regional organization that brings together over 500 companies and organizations from 30 countries around the world operating (or having intentions to work) in the Caspian, Black Sea and Baltic regions.

CIBC was established in June 2002 in association with Caspian Energy International Publishing House and under support of largest oil & gas companies.

Caspian Business Alliance LLC currently functions as a managing company that arranges the activity of the Club. CIBC is headquartered in Baku, the only littoral capital in the Caspian Sea region.

CIBC incumbent Co-Chairs are:

- Natig Agami oglu Aliyev, Minister of Industry and Energy, the Republic of Azerbaijan,
- Vladimir Sergeyevich Shkolnik, Minister of Industry and Trade, the Republic of Kazakhstan,
- Victor Borisovich Khristenko, Minister of Industry and Energy, the Russian Federation,
- Hilmi Guler, Minister of Energy & Natural Resources, the Republic of Turkey
- Telman Eldar oglu Aliyev, President & Chief Executive Officer, CIBC



The primary objective of CIBC is to create conditions on the informational level to work out a common programme on such matters as economy, power industry, customs, taxes, environmental protection, etc., implementation of various information projects of regional significance and maintain the dialogue between government institutions and the private sector.

Caspian Energy & Industry Club, Caspian Investment Club, Caspian IT & Communication Club, Caspian Construction & Furniture Club, Caspian Finance Club, Caspian Transport Club, Caspian Tourism Club, Caspian Agro industry Club and others function within the Club as the similar branch associations.

The CIBC members are divided into honorary, full-fledged and associate. Honorary Club members have widest powers and authorities to plan arrangements and other information activity of the Club.

Full-fledged Club members are the companies and organizations which activity does not contradict to the legislations of states where they work. They pay membership fees, have the rights to elect and be elected heads of branch clubs, to vote during discussions and take important decisions within the Club.

Associate members with the Club are legal entities and individuals with limited powers within CIBC. They are allowed to take part in discussions, but are not eligible to elect, to be elected and make decisions. Associate members act mainly as observers and pay minimum membership fees.

#### CASPIAN ENERGY

**INTEGRATION AWARD** Prize Awarding Ceremony is an annually held within CIBC, solely members of the Club are allowed to take part in the awarding ceremony.

CIBC activity is covered • on pages of CASPIAN ENERGY journal, • on the newsline of CIBC News Agency • on pages of Caspian Energy Investor Journal, • on URL: [www.caspenenergy.com](http://www.caspenenergy.com) • on URL: [www.cibcgroup.com](http://www.cibcgroup.com), etc.





**CABINET OF MINISTERS OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN**



**Prime Minister of the Republic of Azerbaijan**  
**Artur Rasizade**

**Address:** 68 Lermontov str. Baku  
 AZ1066, Azerbaijan  
**Telex:** 142163, BABEL  
**Tel.:** (+99412) 498-00-08  
**Fax:** (+99412) 492-63-88  
**URL:** www.cabmin.gov.az



**HEYDAR ALIYEV FOUNDATION**



**Mehriban Aliyeva**

President of the Heydar Aliyev Foundation, Deputy of Milli Majlis

Official opening of Heydar Aliyev Foundation was held in May 2004. The goal of Foundation's establishing is to study Heydar Aliyev's heritage and its national-state ideas transferring to new generation. Heydar Aliyev Foundation pays special attention to providing international public with true information about Azerbaijan and supports any programs implemented in different spheres of our life such as: education, social sphere, culture economy, health, sport, science and technique.



**Address:** 5 Niyazi Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**E-mail:** office@heydar-aliyev-foundation.org,

**Tel/Fax:** (+99412) 437-10-18,  
**URL:** www.heydar-aliyev-foundation.org

**Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan**

**Yaqub Eyyubov**

First Deputy Prime Minister of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 68 Lermontov Str, Baku AZ1066, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-00-09  
**Fax:** (+99412) 492-07-77  
**URL:** www.cabmin.gov.az



**Milli Majlis**

**Valeh Alasgarov**

Deputy Chairman of Milli Majlis (MM) of the Republic of Azerbaijan, Chairman of MM Permanent Commission for Natural Resources, Energy and Ecology

**Address:** 1 Parliament Avenue, Baku AZ1152, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 993-18-25, 492-02-93  
**Fax:** (+99412) 498-97-48



**Cabinet of Ministers**

**Sayyaf Ismayilov**

Head of Mechanical Engineering and Energy Department of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 68 Lermontov Str, Baku AZ1066, Azerbaijan.  
**Telex:** 142163, BABEL  
**Tel.:** (+99412) 492-00-03  
**Fax:** (+99412) 492-98-96  
**E-mail:** sfismayilov@yandex.ru



**Cabinet of Ministers**

**Rasim Dadashov**

Head of Oil and Chemistry Department of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan, Candidate of Geology-Mineralogical Science

**Address:** 68 Lermontov Str, Baku AZ1066, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 492-98-64  
**Tel/Fax:** (99412) 492-81-66



**Ministry of Industry and Energy of the Republic of Azerbaijan**

**Natig Aliyev**

Minister of Industry and Energy of the Republic of Azerbaijan

**Address:** Government House, Azadlyg Square, Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 598-16-75  
**Fax:** (+99412) 598-16-78



**Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan**

**Heydar Babayev**

Minister of Economic Development of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 23 Niyazi Str, Baku AZ0066, Azerbaijan;  
**Tel.:** (+99412) 490-24-30, 492-41-10  
**Fax:** (+99412) 490-24-04, 492-91-13  
**E-mail:** minister@economy.gov.az  
**URL:** www.economy.gov.az



**Ministry of Taxes of the Republic of Azerbaijan**

**Fazil Mammadov**

Minister of Taxes of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 16, Landu Str, Baku AZ1073, Azerbaijan Republic  
**Tel.:** (99412) 4970611, 4389155  
**Fax:** (99412) 4985407  
**Email:** info@taxes.gov.az  
**URL:** www.taxes.gov.az



**Ministry of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan**

**Huseynqulu Baghirov**

Minister of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 100-a Bakhran Aghayev Str, Baku AZ1073, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (+99412) 492-59-07;  
**E-mail:** mineco@eco.baku.az





**Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Azerbaijan**

**Elmar Mamedyarov**  
 Minister of Foreign Affairs of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 4, Sh. Gurbanov str, Baku AZ 1009, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 492-68-56, 492-96-92, 492-68-42;  
**Fax:** (+99412) 492-39-97, 498-84-80, 497-15-48;  
**E-mail:** [secretar@mfa.gov.az](mailto:secretar@mfa.gov.az);  
**URL:** [www.mfa.gov.az](http://www.mfa.gov.az)



**Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Azerbaijan**

**Mahmud Mamedguliyev**  
 Deputy Minister of Foreign Affairs of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 4, Sh. Gurbanov str, Baku - AZ1009, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 498-01-08;  
**Fax:** (+99412) 492-68-25  
**URL:** [www.mfa.gov.az](http://www.mfa.gov.az)



**Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Azerbaijan**

**Khalaf Khalafov**  
 Deputy Minister of Foreign Affairs, Ambassador Extraordinary  
 and Plenipotentiary

**Address:** 4, Sh. Gurbanov str, Azerbaijan, Baku - AZ1009;  
**Tel:** (+99412) 492-68-42;  
**Fax:** (+99412) 497-15-48  
**URL:** [www.mfa.gov.az](http://www.mfa.gov.az)



**Ministry of Communication & Information Technologies of the Republic of Azerbaijan**

**Ali Abbasov**  
 Minister of Communication & Information Technologies of the  
 Republic of Azerbaijan

**Address:** 33 Azerbaijan Avenue, Baku AZ1000, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 493-00-04;  
**Fax:** (+99412) 498-79-12;  
**E-mail:** [mincom@mincom.gov.az](mailto:mincom@mincom.gov.az);  
**URL:** [www.mincom.gov.az](http://www.mincom.gov.az)



**Ministry of Communication & Information Technologies of the Republic of Azerbaijan**

**Iltimas Mammadov**  
 Deputy Minister of Communication & Information Technologies  
 of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 33 Azerbaijan Avenue, Baku AZ1000, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 493-00-04;  
**Fax:** (+99412) 498-79-12;  
**E-mail:** [mincom@mincom.gov.az](mailto:mincom@mincom.gov.az);  
**URL:** [www.mincom.gov.az](http://www.mincom.gov.az)



**Ministry of Communication & Information Technologies of the Republic of Azerbaijan**

**Elmir Velizade**  
 Deputy Minister of Communication & Information Technologies  
 of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 33 Azerbaijan Avenue, Baku AZ1000, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 438-80-80;  
**Fax:** (+99412) 498-79-12;  
**E-mail:** [mincom@mincom.gov.az](mailto:mincom@mincom.gov.az);  
**URL:** [www.mincom.gov.az](http://www.mincom.gov.az)



**National Bank of Azerbaijan**

**Elman Rustamov**  
 Chairman of the Management Board of the NBA

**Address:** 32, R. Behbudov str, Baku - AZ1014, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 493-11-22;  
**Fax:** (+99412) 493-55-41  
**E-mail:** [mail@nba.az](mailto:mail@nba.az)  
**URL:** [www.nba.az](http://www.nba.az)



**State Customs Committee of Azerbaijan Republic**

**Aydin Aliyev**  
 Chairman of State Customs Committee of Azerbaijan Republic

**Address:** 2 Irshadchilar Avenue, Baku AZ1073, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 438-80-80  
**Fax:** (+99412) 498-18-36  
**Email:** [external@customs.gov.az](mailto:external@customs.gov.az)  
**URL:** [www.waz-customs.net](http://www.waz-customs.net); [www.customs.gov.az](http://www.customs.gov.az)



**Ministry of Emergency Situations of the Republic of Azerbaijan**

**Orujali Hajiyev**  
 Deputy Minister of Emergency Situations of the Republic of  
 Azerbaijan

**Address:** 57 Tbilisi Avenue, Baku AZ2211, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 512-01-80; 512-00-68



**Ministry of Transport of the Republic of Azerbaijan**

**Musa Panakhov**  
 Deputy Minister of Transport of the Republic of  
 Azerbaijan

**Address:** 1054 Tbilisi Avenue, Baku AZ2211, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 430-99-41  
**Fax:** (+99412) 430-99-42  
**E-mail:** [panahov@mintrans.az](mailto:panahov@mintrans.az)  
**URL:** [www.mot.gov.az](http://www.mot.gov.az)



**State Social Protection Fund of the Republic of Azerbaijan**

**Salim Muslimov**  
 Head of the State Social Protection Fund of the Republic of  
 Azerbaijan

**Address:** 80 G. Zardabi Avenue, Baku AZ 1122, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 434-60-18  
**Fax:** (+99412) 434-55-78  
**E-mail:** [info@sspf.gov.az](mailto:info@sspf.gov.az)  
**URL:** [www.ssp.gov.az](http://www.ssp.gov.az)



**State Securities Committee Under the President of the Republic of Azerbaijan**

**Gunduz Mammadov**  
 Head of State Securities Committee under the auspices of the  
 President of Azerbaijan

**Address:** 19 Bulbul Avenue, Baku, Azerbaijan;  
**Tel:** (+99412) 493-50-58;  
**Fax:** (+99412) 498-25-59,  
**E-mail:** [scs@azeuro.net](mailto:scs@azeuro.net)  
**URL:** [www.scs.gov.az](http://www.scs.gov.az)



**State Agency on Standardization, Metrology and Patents of the Republic of Azerbaijan**

**Ramiz Hasanov**  
 General Director of the State Agency on Standardization,  
 Metrology and Patents of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 124 Mardanov Gardashly Str, Baku AZ1078,  
 Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 440-51-54  
**Fax:** (+99412) 440-52-24  
**E-mail:** [smp@azerin.com](mailto:smp@azerin.com)  
**URL:** [www.azstand.gov.az](http://www.azstand.gov.az)



**State Oil Fund of the Republic of Azerbaijan**

**Shahmar Movsumov**  
 Executive Director of the State Oil Fund  
 of the Republic of Azerbaijan

**Address:** 20 Bulbul Avenue, Baku AZ1014,  
 Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 498-77-53 (ext. 132)  
**Fax:** (+99412) 498-77-73 (ext. 135)  
**E-mail:** [office@oilfund.az](mailto:office@oilfund.az)  
**URL:** [www.oilfund.az](http://www.oilfund.az)





Milli Majlis of the Republic of Azerbaijan

**Ziyad Samedzadeh**

Chairman of Permanent Commission on Economic Policy with Milli Majlis

Address: 1 Parliament Avenue,  
 Baku AZ 1152, Azerbaijan  
 Tel.: (+99412) 437-20-27  
 Fax: (+99412) 498-97-22



Milli Majlis of the Republic of Azerbaijan

**Chingiz Asadullayev**

Chairman of the Supervisory Board of AZPROMO

Address: 11 H. Abdullayev Str, Baku AZ1001, Azerbaijan  
 Tel.: (+99412) 598-01-47/48  
 Fax: (+99412) 598-01-52  
 URL: www.azpromo.org



Milli Majlis of the Republic of Azerbaijan

**Rufat Guliyev**

Member of Permanent Commission on Economic Policy with Milli Majlis

Address: 1 Parliament Avenue,  
 Baku AZ 1152, Azerbaijan  
 Tel.: (+99412) 437-20-27  
 Fax: (+99412) 498-97-22



Civil Service Commission under the President of the Republic of Azerbaijan

**Bahram Khalilov**

Chairman of Civil Service Commission

Address: 874th quarter, K.Rahimov Street, Baku AZ1072, Azerbaijan  
 Tel.: (+99412) 465-87-93/94/97  
 Fax: (+99412) 465-87-96  
 Email: csc@csc.gov.az URL: www.csc.gov.az



Embassy of the Republic of Azerbaijan in Ukraine

**Tatyat Aliyev**

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Azerbaijan to Ukraine

Address: 04060, Glibochitska Str, 24, Kiev, Ukraine  
 Tel: (+38044) 484-69-40  
 Fax: (+38044) 484-69-46  
 E-mail: embass@faust.kiev.ua; admin@azembass.kiev.ua;  
 URL: www.azembassy.org.ua



Embassy of the Republic of Azerbaijan in the Republic of Kazakhstan

**Latif Gandilov**

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Azerbaijan to Kazakhstan

Address: Cottage C14, Diplomatic Town, VIP, Astana 473000, the Republic of Kazakhstan;  
 Tel.: (+3172) 24-16-90, 24-15-81;  
 Fax: (+3172) 24-15-32



www.brandaward.az



# INTERNATIONAL EXHIBITIONS IN AZERBAIJAN

## 2008



5<sup>th</sup> Anniversary Azerbaijan International  
**AUTOMOTIVE EXHIBITION**  
13-16 MARCH



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**SPARE PARTS, ACCESSORIES AND SERVICE EQUIPMENT EXHIBITION**  
13-16 MARCH



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**FASHION AND ACCESSORIES EXHIBITION**  
18-20 MARCH



1<sup>st</sup> Azerbaijan  
**NATIONAL WEDDING FAIR**  
18-20 MARCH



5<sup>th</sup> Anniversary Caspian International  
**BANKING AND FINANCE CONFERENCE AND SHOWCASE**  
8-9 APRIL



Caspian International  
**BANKING TECHNOLOGIES EXHIBITION**  
8-9 APRIL



7<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**TRAVEL AND TOURISM FAIR**  
16-18 APRIL



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**HOTEL BUSINESS EXHIBITION**  
16-18 APRIL



14<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**FOOD INDUSTRY EXHIBITION**  
15-17 MAY



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**AGRICULTURE EXHIBITION**  
15-17 MAY



1<sup>st</sup> Caspian International  
**SEAFOOD AND FISHERY EXHIBITION**  
15-17 MAY



7<sup>th</sup> International  
**TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS EXHIBITION**  
21-23 MAY



15<sup>th</sup> Anniversary International  
**CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION AND CONFERENCE INCORPORATING REFINING AND PETROCHEMICALS**  
3-6 JUNE



2<sup>nd</sup> Azerbaijan Regional  
**CONSTRUCTION EXHIBITION**  
22-24 SEPTEMBER



2<sup>nd</sup> International  
**WEST AZERBAIJAN INFRASTRUCTURE EXHIBITION**  
22-24 SEPTEMBER



14<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**HEALTHCARE EXHIBITION**  
24-27 SEPTEMBER



3<sup>rd</sup> Azerbaijan International  
**STOMATOLOGY EXHIBITION**  
24-27 SEPTEMBER



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**BEAUTY AND ESTHETIC MEDICINE EXHIBITION**  
24-27 SEPTEMBER



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**EDUCATION AND CAREER EXHIBITION AND CONFERENCE**  
2-4 OCTOBER



1<sup>st</sup> Azerbaijan International  
**BOOK FAIR**  
2-4 OCTOBER



14<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**CONSTRUCTION EXHIBITION**  
22-25 OCTOBER



3<sup>rd</sup> Caspian International  
**REAL ESTATE EXHIBITION**  
22-25 OCTOBER



6<sup>th</sup> Caspian International  
**FURNITURE, INTERIORS AND DESIGN EXHIBITION**  
22-25 OCTOBER



14<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION TECHNOLOGIES EXHIBITION AND CONFERENCE**  
5-8 NOVEMBER



1<sup>st</sup> Caspian International  
**PROTECTION, SECURITY AND RESCUE EXHIBITION**  
13-15 NOVEMBER



**BAKU GIFT FAIR**  
6-7 DECEMBER

### ORGANISERS



Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: +994 12 447 89 98  
E-mail: office@iteca.az

www.iteca.az  
www.caspianworld.com





GOVERNMENT OF TURKEY

**RECEP TAYYIP ERDOGAN**

Prime Minister of Turkey

**Address:** Vekaletler caddesi, 06573 Bakanliklar / Ankara, Turkey

**Tel:** (+90312) 294-54-37 / 38 / 45 / 11, 419-15-81

**Fax:** (+90312) 231-13-34, 419-20-85

**E-mail:** bilgi@basbakanlik.gov.tr;  
hiliskiler@basbakanlik.gov.tr;  
bib@basbakanlik.gov.tr

**URL:** www.basbakanlik.gov.tr



Ministry of Energy & Natural Resources of the Republic of Turkey

**Hilmi Guler**

Minister of Energy & Natural Resources of the Republic of Turkey

**Address:** Inonu bulvari, 27, Bahceli evler, Ankara, Turkey

**Tel.:** (0 312) 212-41-79, 212-70-53

**Fax:** (0 312) 222-57-60

**URL:** www.enerji.gov.tr



# The Grand Hotel Europe

CAVIAR RESTAURANT

DISCO CLUB "LA CHEVALIER"

CASPIAN BAR

COFFEE CORNER

*For the best memories*

BANQUET & CONFERENCE ROOMS

AZERBAIJAN SALON

BAKU BALLROOM

KURAROOM

ARAZ ROOM

OLYMPUS  
HEALTH CLUB & SPA



1025 / 30 Tbilisi ave. AZ1078,  
Baku, Azerbaijan  
TEL: 99412 - 490-70-90  
99412 - 497-33-93  
URL: WWW.GRAND-EUROPE.COM





GOVERNMENT OF GEORGIA



Ministry of Energy of Georgia

**Alexander Khetaguri**  
 Minister of Energy of Georgia

**Address:** 10 Lermontov Str, Tbilisi, Georgia  
**Tel./Fax:** (+99532) 98-31-94  
**URL:** [www.minenergy.gov.ge](http://www.minenergy.gov.ge)



Embassy of Georgia in the Republic of Azerbaijan

**Nikoloz Natbiladze**  
 Ambassador Extraordinary and  
 Plenipotentiary of Georgia to Azerbaijan

**Address:** 24 Asef Zeynalli Str, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-45-60/59  
**Fax:** (+99412) 497-45-61



GOVERNMENT OF MOLDOVA



**VASSILE TARLEV**  
 Prime Minister of Moldova

**Address:** Republic of Moldova, MD-2033, Chisinau,  
 1 Piata Marii Adunari Nationale, Government

**Tel:** (+37322) 2 50-405

**E-mail:** [centru@cts.md](mailto:centru@cts.md)

**URL:** [www.gov.md](http://www.gov.md)



Ministry of Economy & Trade of the Republic of Moldova

**Igor Dodon**  
 Minister of Economy & Trade of the Republic of  
 Moldova

**Address:** Republic of Moldova, MD-2033,  
 Chisinau, Piata Marii Adunari Nationale 1  
**Tel:** (+37322) 23 7448  
**Fax:** (+37322) 2 34064  
**E-mail:** [mineconcom@moldova.md](mailto:mineconcom@moldova.md)  
**URL:** [www.mec.gov.md](http://www.mec.gov.md)



Embassy of the Republic of Moldova in the Republic of Azerbaijan

**Ion Robu**  
 Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary  
 of the Republic of Moldova to Azerbaijan

**Address:** 12 H.Javid Avenue, Quarter 520  
**Tel.:** (+99412) 510 15 38  
**Fax:** (+99412) 510-52-91



# Каспийский Энергетический Форум

## Июль 2008

Энергия Каспия - Энергия Мира  
Астрахань

## Astrakhan

Caspian Energy - World Energy

# Caspian Energy Forum

## July 2008



Direction: +7 (495) 480 32 03, 481 11 88.  
E-mail: [cef2008@mail.ru](mailto:cef2008@mail.ru), [www.ros-con.ru](http://www.ros-con.ru),  
[www.np-interforum.ru](http://www.np-interforum.ru)



GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Sergey Ivanov**  
 First Deputy Prime Minister  
 of the Government

**Address:** 2 Krasnopresenskaya nab., Moscow,  
 103274  
**Tel./Fax:** (+7495) 937-31-70  
**URL:** [www.government.ru](http://www.government.ru)



GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Sergey Naryshkin**  
 Deputy Prime Minister of the Government

**Address:** 2 Krasnopresenskaya nab.,  
 Moscow, 103274  
**Tel./Fax:** (+7495) 937-31-70  
**URL:** [www.government.ru](http://www.government.ru)



Ministry of Industry & Energy of the Russian Federation

**Victor Khristenko**  
 Minister of Industry & Energy of the Russian  
 Federation

**Address:** 7 Kitaygorodsky avenu, Moscow  
 109074, Russia  
**Tel:** (+7495) 710-55-00  
**Fax:** (+7495) 710-57-22  
**E-mail:** [info@mpnt.gov.ru](mailto:info@mpnt.gov.ru) [pr@mte.gov.ru](mailto:pr@mte.gov.ru)  
**URL:** [www.miprom.gov.ru](http://www.miprom.gov.ru)



Embassy of the Russian Federation in Ukraine

**Victor Chernomyrdin**  
 Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the  
 Russian Federation to Ukraine, Special Representative of  
 the President of the Russian Federation on development  
 of commercial and economic relations with Ukraine

**Address:** 27 Vozdukhoflotsky Avenue, Kiev  
 03049, Ukraine  
**Tel.:** (+38044) 244-09-61, 244-09-63, 244-09-67,  
 245-29-83, 248-06-61  
**Fax:** (+38044) 246-34-69  
**E-mail:** [rusemb@kv.ukrtel.net](mailto:rusemb@kv.ukrtel.net) **URL:** [www.embrus.org.ua](http://www.embrus.org.ua)



Embassy of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan

**Vassili Istratov**  
 Ambassador Extraordinary and  
 Plenipotentiary of the Russian Federation to the  
 Republic of Azerbaijan

**Address:** 17, Bakikhanov str., Baku 370022  
**Tel.:** (+99412) 495-53-00, 498-60-83  
**Fax:** (+99412) 498-14-46  
**E-mail:** [embrus@azdata.net](mailto:embrus@azdata.net)  
**URL:** [www.embrus-az.com](http://www.embrus-az.com)



Trade Representation of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan

**Yuri Shchedrin**  
 Trade Representative of the Russian Federation  
 to the Republic of Azerbaijan

**Address:** 3, Sabir Str., Ichari Sheher  
 (Old Baku City), Baku AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel./Fax:** (+99412) 497-87-36  
**E-mail:** [torgred.rfar@mail.ru](mailto:torgred.rfar@mail.ru)





International Institute for Modern Policy (IIMP)

**Daniga Nazarbayeva**

Chairman of the Supervisory Board of IIMP, the Republic of Kazakhstan

**Address:** 11/6 Iskendirova Str., Almaty, the Republic of Kazakhstan  
**Tel.:** (+3272) 607-315, 607-316  
**Fax:** (+3272) 607-309  
**E-mail:** press@iimp.kz  
**URL:** www.iimp.kz



KazEnergy Association

**Timur Kulibayev**

Chairman of KazEnergy Association

**Address:** 22 Kabanbay Batyr Avenue, B-15, Astana 010000, the Republic of Kazakhstan  
**Tel.:** (+3172) 97-93-98  
**Fax:** (+3172) 97-93-91  
**Email:** info@kazenergy.com  
**URL:** www.kazenergy.com



Ministry of Industry and Trade of the Republic of Kazakhstan

**Vladimir Shkolnik**

Minister of Industry and Trade of the RK

**Address:** 47 Kabanbay Batyr Avenue, Transport Tower, Astana, the Republic of Kazakhstan  
**Tel.:** (+3172) 29-90-00  
**Fax:** (+3172) 29-90-00  
**Email:** press@mit.kz  
**URL:** www.mit.kz



Ministry of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan

**Sauat Minbayev**

Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan

**Address:** 22 Kabanbay Batyr Avenue, Astana  
**Tel.:** (+3172) 78-68-05  
**Fax:** (+3172) 24-29-35



Ministry of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan

**Lyazzat Kiinov**

Vice-Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan

**Address:** Astana Kabanay Batyra, Str., 22  
**Tel.:** (+3172) 78-68-05  
**Fax:** (+3172) 24-29-35



Akimat of West-Kazakhstan Region

**Bahtikoja Izmuhambetov**

Akim of West-Kazakhstan Region

**Address:** 179 Dostyk Avenue, town of Uralsk 090000, the Republic of Kazakhstan  
**Tel.:** (+31122) 51-08-82  
**Fax:** (+31122) 51-06-26  
**Email:** zkue@nursat.kz  
**URL:** www.western.kz



International Institute for Modern Policy (IIMP)

**Bektas Mukhamedzhanov**

General Director of IIMP

**Address:** 11/6 Iskendirova Str., Almaty, the Republic of Kazakhstan  
**Tel.:** (+3272) 607-315, 607-316  
**Fax:** (+3272) 607-309  
**E-mail:** press@iimp.kz  
**URL:** www.iimp.kz





President –  
Rovnag Abdullayev  
Президент –  
Ровнаг Абдуллаев



The First Vice-President on  
Geology, Geophysics and  
Field Development Issues –  
Khoshaidd Yusifade  
Первый вице-президент  
по геологии, геофизике и  
разработке месторождений –  
Хашбайт Юсифаде



Vice-President on  
Economic Issues –  
Sulayman Gasimov  
Вице-президент по  
экономическим вопросам –  
Сулейман Гасимов



Vice-President on  
investment and marketing –  
Elshad Nasirov  
Вице-президент  
по инвестициям и  
маркетингу –  
Элшад Насиров



Vice-President on  
Refining Issues –  
David Mammadov  
Вице-президент по  
переработке –  
Давид Мамедов



Vice-President –  
Mikayil Ismailov  
Вице-президент –  
Микаил Исмаилов



The vice-president on cadre, regime  
and information technologies –  
Khalik Mammadov  
Вице-президент по кадрам, режиму  
и информационным технологиям –  
Халик Мамедов



The vice-president on  
social affairs –  
Gorkhmaz Huseynov  
Вице-президент по  
социальным вопросам –  
Горхамз Гусейнов



The vice-president on  
ecology –  
Mukhtar Babayev  
Вице-президент по  
экологии –  
Мухтар Бабоев

#### State Oil Company of Azerbaijan Republic

**About the company:** Geophysical and geological operations, exploration and production drilling, oil&gas production, oil&gas field development, oil refining, transportation of oil, gas and refined products, marketing, sale of production, external economic activity, scientific project, machinery-building and construction.

**Branches and offices:** Azneft Production Union, Marketing and Operations, Oil Pipeline Department, Heydar Aliyev Baku Deepwater Jacket Factory, Azerneftiyagh Oil Refinery, Heydar Aliyev Baku Oil Refinery, Investment Department, Geophysics and Geology, Security Department, Social Development Department, Gas Operations, IT and Communication Department, Ecology Department, Complex Drilling Works Trust, Oil&gas Construction Trust, Caspian Oil Fleet, Oil and Gas Projects Institute, Scientific-Researches Institute.

**Established In:** 1992 **Personnel:** 99,000

**Address:** Azerbaijan Republic 73, Neftchilar Avenue, Baku, AZ1000  
**Tel.:** +994-12-492-17-89; 492-06-85 **Fax:** +994-12-493-64-92  
**Email:** socar1@socar.gov.az **URL:** http://www.socar.gov.az

#### Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики

**О компании:** Геофизические и геологические работы, разведывательное и эксплуатационное бурение, добыча нефти и газа, обустройство нефтяных и газовых месторождений, переработка нефти, транспортировка нефти, газа и продуктов их переработки, маркетинг, реализация продукции, внешняя экономическая деятельность, научные проекты, машиностроение и строительство.

**Филиалы и офисы:** Производственное объединение «Азнефть», Управление маркетинга и экономических операций, Управление нефтепроводов, Бакинский завод глубоководных оснований имени Гейдара Алиева, Нефтеперерабатывающий завод «Азернефть», Бакинский нефтеперерабатывающий завод имени Гейдара Алиева, Управление инвестиций, Управление геофизики и геологии, Управление безопасности, Управление социального развития, Управление газовых операций, Управление информационных технологий и связи, Управление экологии, Трест комплексных буровых работ, Трест «Нефтегазстрой», Каспийский морской нефтяной флот, Институт «Нефтегазпроект», Институт научных исследований.

**Год основания:** 1992 **Численность работников:** 99 000

**Адрес:** AZ 1000, Азербайджан, Баку, просп. Нефтяников, 73  
**Телефоны:** +994-12-492-17-89; 492-06-85 **Факс:** +994-12-493-64-92  
**E-mail:** socar1@socar.gov.az **URL:** http://www.socar.gov.az

#### SOCAR's Azneft PA

**General Director:** Sabuhi Ahmadov

**About the company:** Azneft PA deals with exploration, prospecting, development, as well as oil and gas onshore and offshore field-facilities construction, current repairs and overhaul of wells. 12 oil and gas production departments, one integrated subdivision and 6 drilling departments function within Azneft PA. Totally Azneft PA includes 37 enterprises.

**Address:** 39 Agha Nematulla, Baku, Azerbaijan **Tel.:** (+99412) 566-54-06; **Fax:** (+99412) 567-47-82; **URL:** www.socar.gov.az



#### ПО "Азнефть" ГНКАР

**Генеральный директор:** Сабухи Ахмадов

**О компании:** ПО "Азнефть" занимается поиском, разведкой, разработкой, обустройством месторождений нефти и газа на море и суше, текущим и капитальным ремонтом скважин. В состав ПО "Азнефть" входит 12 НГДУ, одно укрупненное промышленное предприятие и 6 буровых Управлений. В целом в состав ПО "Азнефть" входит 37 предприятий.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1000, город Баку, ул. Ага Нейматулла, 39  
**Тел.:** (+99412) 566-54-06; **Факс:** (+99412) 567-47-82; **URL:** www.socar.gov.az



2008-2009

## ITE International Oil &amp; Gas Events



TUROGE

7th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS  
CONFERENCE AND SHOWCASE● 18-20 March 2008  
ANKARA, TURKEY

GIOGIE

7th GEORGIAN INTERNATIONAL  
OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE  
CONFERENCE & SHOWCASE● 3-4 April 2008  
TBILISI, GEORGIA

CIOGE

1st CHINA INTERNATIONAL OIL  
AND GAS CONFERENCE  
Alongside CIPPE 2008 Exhibition (April 7-9)● 7-8 April 2008  
BEIJING, CHINA

ATYRAU OIL &amp; GAS

7th NORTH CASPIAN REGIONAL  
EXHIBITION● 9-11 April 2008  
ATYRAU, KAZAKHSTANOILTECH  
KAZAKHSTAN2nd KAZAKHSTAN PETROLEUM  
TECHNOLOGY CONFERENCE● 10-11 April 2008  
ATYRAU, KAZAKHSTAN

OGU

12th UZBEKISTAN INTERNATIONAL  
OIL & GAS EXHIBITION  
AND CONFERENCE● 13-15 May 2008  
TASHKENT, UZBEKISTAN

CASPIAN OIL &amp; GAS

15th ANNIVERSARY INTERNATIONAL  
CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION AND  
CONFERENCE INCORPORATING REFINING  
AND PETROCHEMICALS● 3-6 June 2008  
BAKU, AZERBAIJAN

RPGC

6th RUSSIAN PETROLEUM &  
GAS CONGRESS● 24-26 June 2008  
MOSCOW, RUSSIA

Alongside NEFTEGAZ Exhibition

19th WORLD PETROLEUM  
CONGRESS19th WORLD PETROLEUM  
CONGRESS● 29 June - 3 July 2008  
MADRID, SPAIN

KIOGE

16th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL  
OIL & GAS  
EXHIBITION & CONFERENCE● 7-10 October 2008  
ALMATY, KAZAKHSTAN

MANGYSTAU OIL &amp; GAS

3rd MANGYSTAU REGIONAL  
OIL & GAS EXHIBITION● 5-7 November 2008  
AKTAU, KAZAKHSTAN

MIOGE

10th ANNIVERSARY MOSCOW  
INTERNATIONAL  
OIL & GAS EXHIBITION● June 2009  
MOSCOW, RUSSIA

ITE Group Plc:

Tel: +44 (0) 20 7596 5233;  
Fax: +44 (0) 20 7596 5106;  
E-mail: julia.romanenko@ite-exhibitions.com

Iteca:

Tel: +7 727 2583434;  
Fax: +7 727 2583444;  
E-mail: oil-gas@iteca.kz

ITE LLC Moscow:

Tel: +7 495 935 7350;  
Fax: +7 495 935 7351;  
E-mail: oil-gas@ite-expo.ru

GIMA (Hamburg):

Tel: +49 (0) 40 235 24 201;  
Fax: +49 (0) 40 235 24 410;  
E-mail: freckmann@gima.deINTERNET: [www.ite-exhibitions.com/og](http://www.ite-exhibitions.com/og)REGIONAL PORTAL: [caspienworld.com](http://caspienworld.com)



**KazMunaygas National Company CJSC**

**President:** Uzakbay Karabalin

**About the company:** KazMunayGas NC CJSC is a vertically integrated oil and gas company employing over 45 various companies and enterprises implementing a full cycle of works and services on prospecting, production, processing, transportation and sale of crude hydrocarbons, construction of oil industry structures, telecommunications, transportation.

**Branches and offices:** Branch companies - KazTransOil, KazMunayTeniz, KazstroyService, Atyrau ORP, Kazakhstan Institute of Oil and Gas National Research Institute etc.

**Date of establishment:** February 20, 2002

**Address:** 22 Kabanbay-Batir Avenue, Astana, 473000, Kazakhstan  
**Tel/Fax:** (3172) 78 60 00, 78 60 01.  
**URL:** www.kazmunaygas.kz

**АО "НАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "КАЗМУНАЙГАЗ"**

**Президент:** Узақбай Карабалин

**Основная деятельность:** АО "НК "КазМунайГас" 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.

**Фиалиалы и офисы:** Дочерние компании "КазТрансОйл", "КазМунай-Тениз", "Казстройсервис", "Атырауский НПЗ", НИИ "Казхский институт нефти и газа" и др. **Дата создания:** 20 февраля 2002 года

**Адрес:** Казахстан, г. Астана, 473000, пр. Кabanбай-Батыра, 22  
**Тел/Факс:** (3172) 78 60 00, 78 60 01.  
**URL:** www.kazmunaygas.kz



**Lukoil JSC**

**President:** Vagit Alekperov

**About the company:** Companies of LUKOIL Group cover all main segments of today's oil industry including oil and gas exploration and production, transportation, refinery and sales of oil and petroleum products, petrochemistry and related fields.

**Field of activity:** Oil & Gas sector of economy,

**Personnel:** 140,000 people

**Geography:** Over 50 regions of Russia, 25 countries around the world in four continents including CIS, Eastern Europe, Near East, USA and others.

**Address:** 11 Sretenkiy boulevard, Moscow, 101000, Russia  
**Tel:** (+7495) 928-98-41  
**Fax:** (+7495) 625-70-16  
**E-mail:** pr@lukoil.com  
**URL:** www.lukoil.com

**ОАО "ЛУКОЙЛ"**

**Президент:** Вагит Алекперов

**О компании:** Деятельность компаний, входящих в Группу "ЛУКОЙЛ", охватывает все основные направления современного нефтяного бизнеса, включая разведку и добычу нефти и газа, транспортировку, переработку и реализацию нефти и нефтепродуктов, нефтехимию и сопряженные отрасли.

**Сфера деятельности:** нефтегазовый сектор экономики.

**Штаб:** 140 000 сотрудников.

**География деятельности:** Более 50 регионов России, 25 стран мира на четырех континентах, в том числе страны СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока, США и др.

**Адрес:** Россия, г. Москва, 101000, Сретенский бульвар, дом 11  
**Тел:** (+7495) 928-98-41;  
**Факс:** (+7495) 625-70-16  
**E-mail:** pr@lukoil.com **URL:** www.lukoil.com



**Exxon Azerbaijan Limited**

**Azerbaijan Country Manager:** Michael White

**About the company:** ExxonMobil Corporation, the world's premier petroleum and petrochemical company, works in more than 200 countries. In Azerbaijan, ExxonMobil subsidiaries participate in the Azeri-Chirag-Gunashli and Araz-Alov-Shah projects. Exxon Azerbaijan Limited has been actively supporting educational and humanitarian programs in Azerbaijan over the years and has provided significant contributions for the development and publication of much-needed texts in the Azeri Latin alphabet and aid for refugees and internally displaced persons.

**Address:** 3rd Floor, Landmark, 96 Nizami Street, Baku AZ1010, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 498-24-60  
**Fax:** (+994 12) 498-24-68  
**URL:** www.exxonmobil.com

**Exxon Azerbaijan Limited**

**Менеджер по Азербайджану:** Майкл Уайт

**О компании:** Корпорация «ЭксонМобил» - ведущая мировая нефтяная и нефтехимическая компания, работающая в более 200 странах. В Азербайджане дочерние предприятия «ЭксонМобил» участвуют в проектах «Азери»-«Чыраг»-«Гюнешли» и «Араз»-«Алов»-«Шарр». «Эксон Азербайджан Лимитед» многие годы активно поддерживает азербайджанские образовательные и гуманитарные программы и вносит существенный вклад в разработку и издание нужных учебников на латинской графике, а также оказывает помощь беженцам и вынужденным переселенцам.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, Баку, ул. Низами 96, Ландмарк, 3-й этаж  
**Тел:** (+994 12) 498-24-60  
**Факс:** (+994 12) 498-24-68  
**URL:** www.exxonmobil.com



**STATOILHYDRO Azerbaijan a.s**

**President:** Kristian B. Hausken

**About the company:** Norway's STATOILHYDRO, is one of the world's largest net sellers of crude oil, and a leading supplier of natural gas to Europe. STATOILHYDRO 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).

**STATOILHYDRO also participates in the BTC oil pipeline (8.7%) and the South Caucasus gas Pipeline.**

**Country:** Norway

**Address:** 96 Nizami street, Baku, AZ0010, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-69-74, 497-73-40  
**Fax:** (+994 12) 497-79-44  
**E-mail:** konjaga@statoilhydro.com  
**URL:** http://statoilhydro.com

**STATOILHYDRO Azerbaijan a.s**

**Президент:** Кристиан Хаускен.

**О компании:** Норвежская компания STATOILHYDRO является одним из самых крупных продавцов сырой нефти в мире и ведущим поставщиком природного газа в Европу. STATOILHYDRO является крупнейшим оператором в Норвегии и самым большим инвестором в Азербайджане. Нынешнее участие компании включают Azeri-Чыраг-Гюнешли (8,6%), Шах Дениз (25,5%), Алов (15,0%). STATOILHYDRO также участвует в проекте строительства трубопровода БТД (8,7%) и в строительстве Южно-Кавказского газопровода.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0010, ул. Низами, 96  
**Тел:** (+994 12) 497-73-40  
**Факс:** (+994 12) 497-79-44;  
**E-mail:** konjaga@statoilhydro.com  
**URL:** http://statoilhydro.com





**GEORGIAN OIL AND GAS CORPORATION (GOGC)**

Director General: Zurab Janjgava

**About the company:** "Georgian Oil and Gas Corporation" Ltd. was founded by the order of the ministry of Economy of Georgia, on March 21, 2006 with the 100% state share. In the authorized capital (100 583 400 GEL) entered state shares of joint-stock company "Georgian International Oil Corporation", "Georgian Gas International Corporation" and National Oil Company "Georgian Oil".

The company is engaged in exploration, extraction, sale, handling, transit and processing of oil and gas in Georgia and abroad.

Address: Kakheti Highway, N21, Tbilisi, Georgia  
 Tel: (+995 32) 244040  
 Fax: (+995 32) 244042  
 E-mail: info@gogc.ge  
 URL: www.gogc.ge

**ГРУЗИНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОРПОРАЦИЯ (GOGC)**

Генеральный директор: Зураб Джанджгава

**О компании:** «Грузинская нефтегазовая корпорация» была создана приказом министерства экономики Грузии от 21 марта 2006 года со 100% государственным капиталом. В ее уставной капитал (100 583 400 лари) входят акции АО «Грузинская международная нефтяная корпорация», «Грузинская международная газовая корпорация» и национальной нефтяной компании «Грузинская нефть».

Компания занимается поиском, добычей, реализацией, транспортировкой, транзитом и переработкой нефти и газа в Грузии и за границей.

Адрес: Грузия, Тбилиси, Кахетинское шоссе, N21  
 Тел.: (+995-32) 24-40-40  
 Факс: (+995-32) 24-40-42  
 E-mail: info@gogc.ge  
 URL: www.gogc.ge



**MIDDLE EAST PETROLEUM Farm FZE**

President: Abdolbari Goozal

**About the company:** Middle East Petrol Farm FZE deals with the transit transportation of crude oil and oil products from Caspian Sea Ports to Georgian Ports at Black Sea through its own Dubendi Terminal in Azerbaijan. The Company provides smooth and integrated shipping, storage and railway transportation services to its clients by close cooperation with Caspian Shipping Company (Casper), Azerbaijan and Georgian State Railway Companies and storage facility owners in Georgian Ports of Black Sea.

Country: UAE

Address: PO Box 61448, Jebel Ali Free Zone, Dubai, UAE  
 Tel/ Fax: +971-4-8833950 / 8833027  
 E-mail: yonetim@middleeastpetrolfarm.com

**MIDDLE EAST PETROLEUM Farm FZE**

Президент: Абдулбари Гюзал

**О компании:** "Middle East Petrol Farm FZE" осуществляет транзитную перевозку сырой нефти и нефтепродуктов из портов Каспийского моря до портов Грузии на Черном море через свой терминал, расположенный в Дюбенди (Азербайджан). Компания обеспечивает регулярные и интегрированные перевозки суднами, услуги по хранению и транспортировке железной дорогой при тесном сотрудничестве с КАСПАРом, Железнодорожными управлениями Азербайджана и Грузии, и операторами терминалов черноморских портов Грузии.

Страна: ОАЭ

Адрес: ОАЭ, Дубай, PO Box 61448, Jebel Ali Free Zone  
 Тел/Факс: +971-4-8833950 / 8833027  
 E-mail: yonetim@middleeastpetrolfarm.com



**AZPETROL**

General Director:  
 Huseynaga Rahimov

**About the company:** The oil company Azpetrol established in 1997 is a national company that owns a network of up-to-date filling and gas stations meeting the international standards.

The company offers its clients high-quality services at the fuel market of the republic. Azpetrol controls over 50% of the market and owns a source of oil supply and an autopark.

Address: 63/69 Mirza Mansur Str., Baku AZ1004, Azerbaijan  
 Tel.: (+99412) 497-69-75/74  
 Fax: (+99412) 497-68-64  
 E-mail: azpetrol@azpetrol.com  
 URL: www.azpetrol.com

**AZPETROL LTD**

Генеральный Директор: Гусейнага Рахимов

**О компании:** Начиная со времени своего основания в 1997 году и по сей день, Нефтяная Компания Азпетрол является национальной компанией владеющей сетью самых современных, отвечающих международным стандартам бензоавтоматических и газосварочных станций и оказывающей высококачественные услуги своим клиентам на рынке продажи горючего в республике. Азпетрол удерживает инициативу контроля более чем 50% рынка продажи горючего в Азербайджане. Компания владеет нефтяной базой и автопарком.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1004, ул. Мирза Мансура 63/69  
 Тел.: (+99412) 497-69-75/74  
 Факс: (+99412) 497-68-64  
 E-mail: azpetrol@azpetrol.com  
 URL: www.azpetrol.com



**Azerigaz CJSC**

Chairman of CJSC: Alikhan Malikov

**About the company:** Azerigaz was set up in 1992 as a state-run company. Since 1997 the company has operated as a joint-stock company. Its primary activity concerns transportation, storage and distribution of gas. The CJSC's structure includes Azerigazhagl PA, Baku Gas Production Department, Underground Gas Storage Department, Azerbaijan Gas Research & Production Design Institute, gas-distribution regional departments, etc.

Address: 23Y. Safarov, Baku, AZ1025, Azerbaijan  
 Tel: (+994 12) 490 4252  
 Fax: (+994 12) 490 4255  
 E-mail: azer\_bayramov@azerigaz.com

**АОЗТ Азеригаз**

Председатель АОЗТ: Алихан Маликов

**О компании:** Азеригаз был создан в 1992 году в форме государственной компании. С 1997 года компания действует в форме акционерного общества. Основная деятельность компании сосредоточена в сфере транспортировки газа, ее хранения и распределения. В структуру АОЗТ входят Производственное объединение «Азеригазнефт», Бакинское управление по производству газа, управление подземного хранения газа, азербайджанское научно-производственный проектный институт по газу, газораспределительные региональные управления и др.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Ю. Сафарова 23  
 Тел.: (+994 12) 490 4252  
 Факс: (+994 12) 490 4255  
 E-mail: azer\_bayramov@azerigaz.com





**AZERENERJI JSC**

**President:** Etibar Pirverdiyev

**About the company:** Largest energy producer of Azerbaijan, Azerenerji OJSC is the region's leader in distribution networks and extension of power lines. The company operates 10 thermal power plants, 6 hydroelectric power plants and a number of substations and module plants. OJSC's nearest plans include the construction of some new stations and substations, power transmission lines and the upgrade of existing facilities.

**Address:** 10 Abdulkarim Alizadeh Str., Baku AZ 1005, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 493 7358  
**Fax:** (+994 12) 998 5523  
**E-mail:** azerenerji@azerenerji.com  
**URL:** www.azerenerji.com

**ОАО «AZERENERJI»**

**Президент:** Этибар Пирвердиев

**О компании:** Самый крупный энергопроизводитель Азербайджана ОАО «AzərEnerji» по количеству распределительных сетей и протяженности линий электропередач занимает лидирующие позиции в регионе. В распоряжении компании находятся 10 теплоэлектростанций, 6 гидроэлектростанций и ряд подстанций и модульных станций. В ближайших планах ОАО строительство ряда новых станций и подстанций, линий электропередач и модернизация существующих объектов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку AZ 1005, ул. Абдулкерима Ализаде 10  
**Тел:** (+994 12) 493 7358  
**Факс:** (+994 12) 998 5523  
**E-mail:** azerenerji@azerenerji.com  
**URL:** www.azerenerji.com



**Siemens AG**

**General Director and Head of Representative Office, Member of Supervisory Board of Siemens LLC:** Dr.-Ing. Samir Akhundov

**About the company:** Siemens is a global company in electrical engineering and electronics. We have over 400,000 employees around the world developing and manufacturing leading-edge products, design and install complex systems and projects, and tailor a range of individualized services. Since 1998 we are operating in Azerbaijan and the following departments are represented: Power Generation, Power Transmission and Distribution, Medical Solutions.

**Address:** 44 J. Jabbarli Str., Caspian Plaza, Baku AZ1065, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-54-58  
**Fax:** (+99412) 497-54-57  
**URL:** www.siemens.az

**АО Сименс**

**Генеральный директор и Глава Представительства. Член наблюдательного совета ООО Сименс:** Д-р т.н. Самир Ахундов

**О компании:** Сименс – ведущее в мире предприятие электронной и электротехнической промышленности. Более 400000 сотрудников Сименс разрабатывают и производят изделия, проектируют и устанавливают системы и оборудование, оказывают ориентированные на пользователей услуги. Представительство Siemens в Азербайджане открыто в 1998 г., представлены следующие департаменты компании – «Производство Энергии», «Передача и распространение энергии» и «Medical Solutions».

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1065, ул. Дж. Джаббарлы 44, Caspian Plaza  
**Тел:** (+994 12) 497-54-58  
**Факс:** (+99412) 497-54-57  
**URL:** www.siemens.az



**AZNEFTKIMIYA MASH JSC**

**Chairman of the Board:** Ali Garakhanov

**About the company:** Azneftkimyamash JSC consists of 18 subsidiary joint-stock companies (JSC) and 14 plants the nomenclature of which includes over 90 names of goods and over 600 standard size oil and gas and other equipment. Azneftkimyamash JSC also includes 4 research and design institutes employing over 500 scientists and technological works.

**Address:** 57, Academician G.Aliyev Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 441-17-16  
**Fax:** (+99412) 441-17-23  
**E-mail:** azneftkimyamash@azdata.net  
**URL:** www.azneftkimyamash.com

**ОАО «АЗНЕФТКИМИЯ МАШ»**

**Председатель правления:** Али Гараханов

**О компании:** ОАО «Азнефтикийамаш» состоит из 18 дочерних акционерных обществ (ДАО), в т.ч. из 14 заводов, производящих продукцию, в номенклатуру которых входит более 900 наименований и свыше 600 типов размеров нефтегазового и другого оборудования. ОАО «Азнефтикийамаш» также включает в себя 4 научно-исследовательских и проектных института с более 500 учеными и инженерно-техническим персоналом, занимающимся научно-технологической работой.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. акад. Г.Алиева, 57  
**Тел:** (+99412) 441-17-16  
**Факс:** (+994 12) 441-17-23  
**E-mail:** azneftkimyamash@azdata.net  
**URL:** www.azneftkimyamash.com



**Baki Fahlası Machine Building Plant AOJSC**

**Chairman of the board:** Islam Feyziyev

**About the company:** Baki Fahlası Machinery-Building Plant which is an associated open joint-stock company Azneftkimyamash JSC, is a large-scale specialized enterprise producing oil field equipment, as well as consumer goods.

Plant was founded in 1900 in Baku on the basis of small workshops primarily owned by Benckendorf.

The plant is specialized in development and production of equipment for petrochemical and oil-gas industry, and also produces spare parts and provides services.

**Address:** 10 E. Mekhdiyev Str., Baku AZ1034, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 428-93-75, 429-59-60  
**Fax:** (+99412) 428-93-91  
**E-mail:** office@bf.co-az.net;  
**URL:** www.bf.co-az.com

**ДАО «Машиностроительный завод Бакинский Рабочий»**

**Председатель Правления:** Ислам Фейзиев

**О компании:** Дочернее Открытое Акционерное Общество (ДАО) «Машиностроительный завод Бакинский Рабочий» ОАО «Азнефтикийамаш» – крупное специализированное предприятие по выпуску нефтепромыслового оборудования, а также товаров народного потребления. Завод основан в 1900 г. в г.Баку на базе небольших мастерских фирмы «Бенкендорф». Завод специализируется в области разработки и производства оборудования нефтехимической и нефтегазовой промышленности, а также по выпуску нужных им запасных частей и оказания сервисных услуг.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1034, ул. Е.Мехдиева 1034  
**Тел:** (+994 12) 428-93-75, 429-59-60  
**Факс:** (+994 12) 428-93-91  
**E-mail:** office@bf.co-az.net; **URL:** www.bf.co-az.com





**Baku Steel Company**



**Baku Steel Company** President: Paolo Parviz

**About the company:** The plant was established in 1998. It was built on the basis of the latest technologies from German Badische Stahl Engineering Co.

The plant started its operations in 2001 after the inauguration ceremony held by national leader Heydar Aliyev. The Company is the first modern and biggest steel producer in Azerbaijan. BSC produces square prime billets and reinforcing bars. Its trade center provides post-processing stage services. BSC serves the environment recycling the ferro-scrap into high quality products.

**Address:** 15 Mirjalal Street, Damagul highway, Baku AZ1029, Azerbaijan,  
**Tel.:** (+99412) 490-30-67/ 68/ 69/ 70  
**Fax:** (+99412) 490-30-71  
**E-mail:** office@bakusteel.com  
**URL:** www.bakusteel.com

**Baku Steel Company**

**Президент:** Паоло Парвиз

**О компании:** Сталелитейный завод построен в 1998г. с использованием новейших технологий немецкой компании Badische Stahl Engineering Co. Завод приступил к работе в 2001г. после проведения церемонии открытия общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым. Компания является первым современным и крупнейшим производителем стали в Азербайджане, производит арматурные стержни и квадратные бруски. Торговый центр компании предоставляет услуги, охватывающие постпроизводственную стадию. Перерабатывая металлолом в высококачественную продукцию, компания приносит пользу окружающей среде.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1029, Дарнагюльское шоссе, ул. Мирджалала 15;  
**Тел:** +99412) 490-30-67/ 68/ 69/ 70  
**Факс:** (+99412) 490-30-71  
**E-mail:** office@bakusteel.com;  
**URL:** www.bakusteel.com



**IGLIM Scientific and Production Enterprise (SPE)**

**Director:** Salahaddin Asgarov

**About company:** The enterprise was founded in 1961. Fields of activity: design and serial production of aerodrome equipment (airfield conditioners and so) for ground maintenance of civilian and military aircrafts; serial production of airborne equipment for hydrosystems and engines of aircrafts; components of airborne HVAC systems; special purpose airborne equipment; consumer goods and civilian items.

The quality management system of the enterprise is certified according to **ISO-9001:2000**.

**Address:** Avenue 1349, Vishnyevka Station, Baku AZ1093, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 453-65-40  
**Fax:** (+99412) 453-65-42  
**E-mail:** iglim@azerin.com; iglim@azdata.net

**Научно-производственное предприятие (НПП) «ИГЛИМ»**

**Директор:** Салахаддин Аскаеров

**О компании:** Предприятие основано в 1961 г. Направления деятельности - разработка и серийное изготовление аэродромной техники (аэродромных кондиционеров и др) для наземного обслуживания летательных аппаратов (ЛА) гражданского и военного назначения; серийное производство бортовой авиационной техники для гидросистем ЛА и авиационных двигателей, элементов бортовых систем кондиционирования самолета; авиационной техники специального назначения; товаров народного потребления и гражданской продукции.

Система менеджмента качества предприятия сертифицирована по **ISO-9001:2000**.

**Адрес:** AZ1093, Азербайджан, г. Баку, станция Вишневка, пр. 1349.  
**Телефон:** (+99412) 453-65-40  
**Факс:** (+99412) 453-65-42  
**E-mail:** iglim@azerin.com; iglim@azdata.net



**Kamishinsky Mashzavod OOO**

Камышинский Машзавод

**Director General:** Vladimir Hasanov

**About the company:** Kamishinsky Mashzavod (Machine Plant) was established in 1931. Originally, it was focused on manufacture of spare parts, production and repair of agricultural technics. In 1995 the plant joined the leading enterprises of Russia. At the moment, alongside the agricultural production, the plant is one of the region's largest manufacturers of a wide range of oil-loading and fire-fighting equipment, in particular IP 330 Gerda flame detectors, VPG, GPNPS and GPKV foam generators and so on.

**Address:** 112 Nizhnyaya Street, Kamishin, Volgograd Region, 403886, Russian Federation  
**Tel.:** (+84457) 483 40  
**Fax:** (+84457) 405 38  
**E-mail:** info@kmz-zavod.ru  
**URL:** www.kmz-zavod.ru

**ООО «Камышинский Машзавод»**

**Генеральный директор:** Владимир Хасанов

**О компании:** Камышинский машиностроительный завод основан в 1931г. Первоначально был ориентирован на выпуск запасных частей, ремонт и производство сельхозтехники. В 1995г. завод вошел в состав ведущих предприятий России. В настоящее время, продолжая выпуск продукции сельхозназначения, завод стал одним из крупнейших в регионе производителем широкой номенклатуры нефтеналивного и противопожарного оборудования, в частности сигнализаторов пламени ИП 330-Герда, пеногенераторов ВПК, ПНПС и ГПКВ и т.д.

**Адрес:** Россия, 403886, Волгоградская обл., г. Камышин, ул. Нижняя, 112  
**Тел.:** (+84457) 48 3 40  
**Факс:** (+84457) 40 5 38  
**E-mail:** info@kmz-zavod.ru **URL:** www.kmz-zavod.ru



**Volgaburmash JSV**



**Director General,  
 Official Representation in Azerbaijan:**  
 Kamil Asgarov, MBA

**About the company:** Volkaburmash JSV, launched in 1948, today is the largest and most state-of-the-art Russian plant that manufactures oilfield drilling equipment and tools and supplies 85% of exploration and production operations in Russia and the CIS alike. The company makes 700 standard sizes of bits for different drilling operations. Volkaburmash is delivering its production to customers around the globe. In 2006, Volkaburmash JSV has opened its official representation in Azerbaijan.

**Адрес:** "Silk Way Business Center" 37 Khojaly ave.  
**Тел:** (+99412) 490-37-24  
**Факс:** (+99412) 496-75-26  
**E-mail:** volgaburmash-az@rambler.ru

**ОАО «Волгабурмаш»**

**Генеральный директор официального представительства в Азербайджане:** Камил Асгаров, MBA

**О компании:** ОАО «Волгабурмаш», начав выпуск продукции в 1948 г. сегодня является крупнейшим и современнейшим предприятием России по производству нефтеромовского бурового оборудования и бурового инструмента, обеспечивающего 85% объема разведочного и эксплуатационного бурения России и СНГ. В настоящее время компания выпускает 700 типоразмеров долот для различных видов бурения. Потребители продукции «Волгабурмаш» находятся на всех континентах. С 2006 г. функционирует официальное представительство ОАО «Волгабурмаш» в Азербайджане.

**Адрес:** "Silk Way Business Center" Проспект Ходжалы 37.  
**Тел:** (+99412) 490-37-24  
**Факс:** (+99412) 496-75-26  
**E-mail:** volgaburmash-az@rambler.ru



**Heydar Aliyev Baku Oil Refinery**

**Director:** Elman Ismayilov

**About the company:** Heydar Aliyev Baku Oil Refinery was founded in 1953. The enterprise produces 15 out of 20 kinds of oil products manufactured in Azerbaijan. The refinery mainly manufactures such oil products as motor gasoline, jet and diesel fuel, deficient coke and others.

The plant is unique in the oil refining branch of the CIS and Central Asia countries and has been simultaneously awarded the international certificate on quality, ecology and security.

**Address:** 1, O. Vahidov str., Baku AZ1060, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 424-77-00  
**Fax:** (+994 12) 422-00-50  
**E-mail:** bakuoilrefinery@newboraz  
**URL:** www.bakuoilrefinery.com

**"Бакинский нефтеперерабатывающий завод имени Гейдара Алиева"**

**Директор:** Эльман Исмаилов

**О компании:** Бакинский НПЗ имени Гейдара Алиева был основан в 1953г. Из производимых в Азербайджане 20 видов нефтепродуктов 15 приходится на долю этого предприятия. Среди основных нефтепродуктов, производимых на Заводе - автомобильный бензин, реактивное и дизельное топливо, дефицитный кокс и др.

Завод является единственным в нефтеперерабатывающей отрасли стран СНГ и Центральной Азии, одновременно получившим международный сертификат по качеству, экологии и технике безопасности.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1060, ул. О. Велиева 1  
**Тел.:** +994 12) 424-77-00  
**Факс:** +994 12) 422-00-50  
**E-mail:** bakuoilrefinery@newboraz  
**URL:** www.bakuoilrefinery.com



**Azerteftyaq Oil Refinery**

**Director:** Akber Hajiyev

**About the company:** Azerteftyaq oil refinery processes over 20 types of oil products, including L-62 diesel fuel, distilled gasoline like naphtha, TC-1 reactive fuel, KO-20 kerosene, various types of lubricant oil, construction and road asphalt.

Considering the world's tendency towards ecological component, the management has developed the prospective plan of development for the period of 2005-2015. Today the entity uses up-to-date technologies to manufacture its products.

**Address:** 64 Nobel Ave., Baku AZ1026, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 490-45-61/62, 490-31-42/45, 490-32-25  
**Fax:** (+994 12) 490-45-63  
**E-mail:** director@azerteftyaq.az  
**URL:** www.azerteftyaq.az

**НПЗ "Азернефтьгаз"**

**Директор:** Акбер Гаджиев

**О компании:** НПЗ "Азернефтьгаз" производит более 20 видов нефтепродуктов, включая дизтопливо Л-62, бензин прямой гонки - нафта, реактивное топливо ТС-1, керосин КО-20, различные виды смазочных масел, строительный и дорожный битумы. Учитывая мировую тенденцию неуклонного роста внимания к экологической составляющей, разработан перспективный план развития НПЗ на 2005-2015гг. Сегодня продукция производится на установках предприятия, основанных на современных технологиях.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1026, пр. Нобеля 64.  
**Тел.:** (+994 12) 490-45-61/62, 490-31-42/45, 490-32-25  
**Факс:** (+994 12) 490-45-63  
**E-mail:** director@azerteftyaq.az  
**URL:** www.azerteftyaq.az



**ADF**

**President:** Adil Alasgarov

**About the company:** "ADF" firm was established in 1993. When established "ADF" firm aims to provide Azeri population with high-quality products. "ADF" firm is an official dealer of power-consuming (batteries) and mineral oil manufactures. The range of supplied goods includes all types of oils and accumulators, including stationary accumulators. Presently, manufacturing plants, which cooperate with "ADF" firm extend the scale of customer services and thus manufacture products meeting the world standards.

**Address:** Azerbaijan/Baku, Suleyman Rahimov, 197  
**Phone:** (+994 12) 441 37 33  
**FAX:** (+994 12) 449 89 88  
**E-mail:** ofis@adfaz  
**URL:** www.adfaz

**ADF**

**Президент:** Адиль Аласгаров

**О компании:** Компания «ADF» была основана в 1993г. При создании фирмы главной целью ставилось обеспечение населения Азербайджана качественной продукцией. Компания является официальным дилером в Азербайджане иностранных заводов-производителей энергоносителей (аккумуляторов), а также минеральных и промышленных масел. В ассортименте поставляемых товаров имеются все виды масел и аккумуляторов, включая стационарные аккумуляторы. Сотрудничающие с «ADF» в данный момент заводы-производители, создают продукцию, которая отвечает всем мировым стандартам.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ-1014, ул. Сулеймана Рагимова 197, кв. 41  
**Тел.:** (+994 12) 441-37-33; 418-50-81  
**Факс:** (+994 12) 449-89-88  
**E-mail:** ofis@adfaz **URL:** www.adfaz



**Azerbaijan-P. Dussmann Ltd**

**General Director:** Chingiz Babayev

**About the company:** Established in 1998, Azerbaijan-P. Dussmann Ltd is an affiliate of Dussmann Group, a famous international corporation with 26 branches worldwide. This is the only company providing a complete set of building maintenance services. Over 9 years the company cooperated with such customers as AZAL, Heydar Aliyev International Airport, Heydar Aliyev Modern Education Complex, Coca Cola, Elite Trade Center, BankStandard, British School and so.

**Address:** 3/32 Azadlig Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 598-35-49; 437-81-46  
**Fax:** (+994 12) 598-35-49  
**E-mail:** azerbaijan@dussmann.baku.az  
**URL:** www.dussmann.de

**Azerbaijan-P. Dussmann Ltd**

**Генеральный директор:** Чингиз Бабаев

**О компании:** Компания "Azerbaijan-P. Dussmann Ltd" основана в 1998г, является членом "Dussmann Group" - крупнейшей международной корпорации с 26 филиалами по всему миру. Единственная компания, обеспечивающая комплексные услуги по жизнеобеспечению зданий. За 9 лет компания сотрудничала с такими предприятиями как: AZAL, Международный Аэропорт имени Гейдара Алиева, Современный учебный комплекс имени Гейдара Алиева, Coca Cola, Торговый центр Elite, BankStandard, British School и т.д.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Проспект Азадлыг 3/32  
**Тел:** (+994 12) 598-35-49; 437-81-46  
**Факс:** (+994 12) 598-35-49  
**E-mail:** azerbaijan@dussmann.baku.az  
**URL:** www.dussmann.de



**AZERI-FUGRO**

Director: Samir Aliyev

**About the company:** AZERI-FUGRO J.V. was founded in 1995 between the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and Fugro N.V. Company of the Netherlands. Utilising local resources and involving Fugro Group of Companies Azeri-Fugro renders geotechnical services required for hydrocarbon activity in Azerbaijan. The geotechnical lab of JV located in Baku provides laboratory testing services on high international standards. The lab is ISO 9001-2000 certified.

**Address:** Azeri-Fugro Ltd, Bulbul Avenue, 11, Apt. 10/9, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 4973438  
**Fax:** (+994 12) 4983628  
**URL:** www.azerifugro.com

**AZERI-FUGRO**

Директор: Самир Алиев

**О компании:** СП АЗЕРИ-ФУГРО создано в 1995 г. при участии ГНКАР и Fugro N.V. (Нидерланды). Используя местные ресурсы и привлекая группу компаний Fugro компания оказывает геотехнические услуги, связанные с углеводородной деятельностью на Каспии. Геотехническая лаборатория АЗЕРИ-ФУГРО, расположенная в Баку, предоставляет услуги по анализу образцов пород множеству компаний и консорциумов по высшим и международным стандартам. Лаборатория имеет международный сертификат качества ISO 9001-2000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пр. Бюльбюля 11, 10/9 Azeri-Fugro Ltd  
**Тел:** (+994 12) 4973438  
**Факс:** (+994 12) 4983628  
**URL:** www.azerifugro.com



**Azerigaznagl PA**

General Director: Chelabiyev Zaman

**About the company:** Azerigaznagl PA, the largest FEC company in Azerbaijan established by Azerigaz CJSC, has been operating over 50 years. The primary activity is to receive and supply domestic or imported gas to consumers, to manage and operate the in-country main gas pipeline network. PA has the wide gas transportation infrastructure. The gas transportation network is directly connected with the gas transportation network of RF, IRI and Georgia.

**Address:** 6, M. Mehdizade str., Baku, AZ1025, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 490 1145  
**Fax:** (+994 12) 490 1176  
**Email:** azeriqazneq@bakinter.net

**Производственное объединение «АзериГазНет»**

Генеральный директор: Заман Челабиев

**О компании:** ПО «АзериГазНет», учредителем которого является АОЗТ «АзериГаз», является крупнейшим предприятием ТЭК Азербайджана, функционирующим более 50 лет. Основное направление деятельности – прием и транспортировка добываемого в стране и импортируемого газа до потребителя, управление и эксплуатация магистральной газопроводной сети страны. ПО обладает широкой газотранспортной инфраструктурой. Газотранспортная сеть объединения непосредственно связана с газотранспортной сетью РФ, ИРИ и Грузии.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. М. Мехдизаде 6  
**Тел:** (+994 12) 490 1145  
**Факс:** (+994 12) 490 1176  
**Email:** azeriqazneq@bakinter.net



**AZFEN JV**

General Manager: Hamid Hasanov

**About the company:** AZFEN Engineering, Construction, Installation, and Manufacturing Company was founded in January 1996. AZFEN is a joint venture company between SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic) and TEKFEN (TEKFEN Construction and Installation Co. Inc.) of Turkey.

AZFEN JV is formed to perform on commercial basis any and all kind of construction, installation, manufacturing, research, transportation, distribution, engineering and project management as well as trading of construction materials.

**Address:** 31 Istiglalyyat Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 492-58-35, 492-82-79  
**URL:** www.azfen.com

**СП AZFEN**

Генеральный Директор: Гамид Гасанов

**О компании:** AZFEN Engineering, Construction, Installation & Manufacturing была основана в январе 1996 года. AZFEN является совместным предприятием, учрежденным ГНКАР (Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики) и турецкой компанией ТЕКФЕН (TEKFEN Construction & Installation Co. Inc.).

СП Азфен создан с целью выполнения на коммерческой основе всяческих строительного-монтажных, исследовательских работ, работ по изготовлению, транспортировке, инжинирингу и управлению проектом, а также реализации строительных материалов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Истиглалийат 31  
**Тел:** (+994 12) 492-58-35, 492-82-79  
**URL:** www.azfen.com



**CASPIAN PipeCoatings**

Deputy General Director: Azer Isayev

**About the company:** CASPIAN PipeCoatings LLC (previously EUPEC PipeCoatings Azerbaijan LLC) was established and is operating in Azerbaijan since 2002. It is the only plant of its kind in the Caspian region. The plant is set up in Baku offering excellent facilities for coating services to the offshore and onshore pipeline projects. The site covers the area of 250,000 m<sup>2</sup>, with its own rail connection capable of receiving a rail stock of 45 railcars at once, its own jetty, which allows for efficient and cost-effective operations for pipe carrying vessels.

**Address:** 36 Nobel Ave., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 496 5162/64  
**Fax:** (+994 12) 496 5163  
**Email:** office@cpcaz

**CASPIAN PipeCoatings**

Заместитель Генерального директора: Азер Исаяев

**О компании:** CASPIAN PipeCoating LLC (ранее EUPEC PipeCoating Azerbaijan LLC) успешно функционирует в Азербайджане с 2002 г. Это единственное предприятие подобного рода в Каспийском регионе. Расположенный в Баку завод обладает превосходными мощностями по обеспечению морских и наземных трубопроводных проектов услугами по изоляции и покрытию труб. Территория охватывает примерно 250.000 м<sup>2</sup> с собственным железнодорожным соединением, способным принимать до 45 железнодорожных вагонов, своим пирсом для эффективного осуществления работ для трубопроводных судов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, проспект Нобеля 36  
**Тел:** (+994 12) 496 5162/64  
**Факс:** (+994 12) 496 5163  
**Email:** office@cpcaz



**Caspian Wireline Services, Ltd.**

**President: Calvin Wilson**

**About the company:** Since November 2000, Caspian Wireline Services, Ltd., CWS, has been providing wireline logging and perforating services to oil producing companies in Azerbaijan.

We specialize in providing high quality cost effective services in the Caspian Sea region. We strive to provide solutions fit for the market-place.

CWS is currently providing Open Hole Logging, Cased Hole Logging, Perforating (both Wireline and Tubing Conveyed), Pipe Recovery, and Production Logging.

**Address:** Badamdar, A.Nazarov str, 19, Baku AZ0000, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 502-77-02  
**Fax:** (+99412) 502-17-81  
**E-mail:** sales@cwsaz

**Caspian Wireline Services, Ltd.**

**Президент: Келвин Вилсон**

**О компании:** С ноября 2000 года Компания CWS предоставляет каротажные и перфорационные услуги нефтедобывающим компаниям в Азербайджане, специализируется на предоставлении высококачественных и экономически эффективных услуг в Каспийском регионе, и стремится обеспечить решение, подходящее для местного рынка. CWS в настоящее время предоставляет каротаж обсаженной и несобсаженной скважины, перфорацию (на избеле и насосно-компрессорных трубах), извлечение труб и каротаж в эксплуатационных скважинах

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0000, Патамдар, ул. А.Назарова  
**Тел:** (+99412) 502-77-02;  
**Факс:** (+99412) 502-17-81  
**E-mail:** sales@cwsaz



**Consolidated Contractors Company**

**Senior Manager: Juan Boulos**

**About the company:** CCIC is the largest Engineering, Procurement, and Construction Company in the Middle East and one of the largest in the world. CCIC currently employs more than 44,000 employees in more than 20 countries across the continents, building some of the most challenging and complex facilities. CCIC specializes in civil projects, bridges, roads, building, mechanical projects, onshore oil and gas facilities, onshore pipelines, underwater engineering, power and desalination, water network, sewage treatment and airports constructions

**Country:** Greece  
**Address:** Nativan Business Center, 3 Tbilisi Ave., Baku AZ0065, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-21-16  
**Fax:** (+99412) 497-22-91; **E-mail:** jboulos@ccc.az  
**URL:** www.ccc.gr

**Консолидированная Компания Контракторз Интернешнл**

**Главный Менеджер: Джуан Булос**

**О компании:** ССК является самой крупной Компанией на Ближнем Востоке и одной из крупнейших в мире в области инженерии, обеспечения (снабжения) и строительства. ССК имеет более 44000 работников в 20 странах, занятых строительством сложных сооружений. ССК специализирована в области создания гражданских проектов, нефтегазовых установок, трубопроводов, подводного инжиниринга, электрических и обессоливающих станций, водных систем, систем по очистке сточных вод, строительства аэропортов.

**Страна:** Греция  
**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0065, Натаван Бизнес Центр, Тбилисский проспект 3,  
**Тел:** (+99412) 497-2116;  
**Факс:** (+99412) 497-22-91;  
**Email:** jboulos@ccc.az **URL:** www.ccc.gr



**Cross Caspian Oil & Gas Logistics**

**Logistics & Planning Department  
 Manager: Dmitry Soloviyov**

**About the company:** Established as a joint venture with SOCAR, Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC, coordinates and provides integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea to the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments. The company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards. The company recognizes its global responsibility to keep transshipment operations safe in an environmentally conscious manner.

**Address:** 16A Neftcilar Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Fax:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** info@crosscaspian.com **URL:** www.crosscaspian.com

**Cross Caspian Oil & Gas Logistics**

**Менеджер департамента логистики и планирования: Дмитрий Соловьев**

**О компании:** Компания, основанная как совместное предприятие с Госнефтекомпанией Азербайджана, координирует и предоставляет комплексный спектр услуг по транспортировке углеводородов морским, трубопроводным и железнодорожным транспортом через Каспийское и Черное моря, а также трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан. Компания придерживается высоких стандартов ведения бизнеса, осуществляет экологически безопасную деятельность, строго соблюдает все международные стандарты. Компания осознает свою глобальную ответственность за осуществление перевалки грузов без ущерба для окружающей среды.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, пр. Нефтяников, 16А  
**Тел.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Факс:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** info@crosscaspian.com **URL:** www.crosscaspian.com



**Complex Drilling Works Trust within the State Oil Company of Azerbaijan**

**Manager: Iskender Shirali**

**About the company:** The Complex Drilling Works Trust is performing exploration and production drilling operations at 24 on and offshore fields of Azerbaijan using the state-of-the-art equipment and technology. The Trust incorporates 5 drilling departments, 1 drilling expedition, Plugging Department, 2 special technique departments, including Bayil Limani, Gumn Adasi, Neft Dashlari, Gobustan, Absheron and Siyazan.

**Address:** 3 Vyshka Street, Baku AZ1003, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 447-57-19  
**Fax:** (+99412) 497-04-36

**Трест «Комплексные буровые работы» Госнефтекомпании Азербайджана**

**Директор: Исхандар Ширали**

**О компании:** Трест «Комплексные буровые работы» выполняет разведочное и эксплуатационное бурение на 24 офшорных и оншорных месторождениях Азербайджана с использованием передовой техники и технологий. В составе Треста функционируют 5 буровых управлений, 1 буровая экспедиция, Тампонажное управление, 2 специализированных управления спецтехники, в частности - «Байил Лимань», «Гум Адасы», «Нефт Дашларь», «Гобустан», «Абшерон», «Сиязан».

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1003, Вышка 3  
**Тел.:** (+99412) 447-57-19  
**Факс:** (+99412) 497-04-36







**Heydar Aliyev Baku Deepwater Jacket Factory**

Director: Safihan Mammadov

**About the company:** Heydar Aliyev Baku Deepwater Jacket Factory (BDWJF) was formed to fabricate support jackets for deepwater offshore platforms operated to produce oil and gas on the Caspian shelf. By the decree of President of Azerbaijan Ilham Aliyev dated March 10, 2004 the BDWJF became one of four facilities in Azerbaijan named after Heydar Aliyev to eternalize the name of national leader of Azerbaijan.

**Address:** AZ1083, Salyan Highway  
**Tel.:** (+99412) 447-09-75, 447-06-92  
**Fax:** (+99412) 447-92-61

**Бакинский Завод Глубоководных Оснований имени Гейдара Алиева**

Директор: Сафихан Мамедов

**О компании:** Бакинский Завод Глубоководных Оснований (ЗГО) имени Гейдара Алиева предназначен для изготовления опорных частей глубоководных морских платформ, служащих для доразведки и добычи нефти и газа шельфовой части Каспийского моря. По Указу президента Азербайджана Ильхама Алиева от 10 марта 2004 года ЗГО стал одним из четырех объектов в Азербайджане, которому в целях увековечения имени общенационального лидера Азербайджана, было присвоено имя Гейдара Алиева.

**Адрес:** AZ1083, Сальянское шоссе.  
**Тел.:** (+99412) 447-09-75, 447-06-92  
**Факс:** (+99412) 447-92-61



**EMERSON Process Management**

Area Sales Manager: Mark McCready

**About the company:** Emerson Process Management, subdivision of Emerson, is a leader in producing equipment to automate production, processing, and distribution in the chemical, oil and gas, power, pulp and paper, food, pharmaceutical, and other industries. The company combines superior quality products and technology with industry-specific engineering, consulting, project management and maintenance services.

Its brands include PlantWeb®, Fisher®, Micro Motion®, Rosemount®, DeltaV®, Ovation®, and AIMS.  
**Country:** USA

**Address:** Caspian Business Center, Floor 9,  
 40 Jafar Jabbarli Str., Baku AZ0065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-24-48, 497-08-14;  
**Fax:** (+99412) 498-24-49  
**E-mail:** info.az@emerson.com

**EMERSON Process Management**

Региональный Директор: Марк МакКреди

**О компании:** Emerson Process Management подразделение корпорации Emerson является ведущим мировым производителем оборудования для автоматизации технологических процессов химической, нефтегазовой, энергетической, целлюлозно-бумажной, пищевой, фармацевтической и других отраслей промышленности. Компания сочетает изделия и технологии высшего качества с промышленным инжинирингом, консалтингом, управлением проектами и сервисными услугами.

Торговые марки включают PlantWeb®, Fisher®, Micro Motion®, Rosemount®, DeltaV®, Ovation®, и AIMS  
**Страна:** США

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0065,  
 ул. Джафара Джаббарлы 40, Caspian Business Center, 9 этаж  
**Тел.:** (+99412) 498-24-48, 497-08-14;  
**Факс:** (+99412) 498-24-49;  
**E-mail:** info.az@emerson.com



**FUGRO SURVEY LTD**  
 Managing Director: Jan Middelkoop

**About the company:** Fugro collects and interprets data related to the earth's surface and the soils and rocks beneath.

According to this data, the Company provides advice, mainly for purposes related to the oil and gas, the mining and the construction industry.

Fugro operates around the world at sea, on land and from the air, using professional, highly specialised staff and advanced technologies and systems, many of which have been developed in-house.

**Address:** ISR Plaza, 3rd floor, 340 Nizami Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-13-83;  
**Fax:** (+99412) 497-11-32  
**E-mail:** jmiddelkoop@fs-caspian.com  
**URL:** www.fugro.com

**FUGRO SURVEY LTD**

Управляющий Директор: Ян Мидделкуп

**О компании:** Компания "Фугро" занимается сборкой и интерпретацией данных относительно поверхности земли, грунта и рифов. На основе этих данных компания предоставляет рекомендации относительно работ в нефтегазовом секторе, горной и строительной промышленности. Компания "Фугро" функционирует во всем мире и предоставляет свои услуги на море, суше и в воздухе, используя высококвалифицированный персонал специалистов, современные технологии и системы, многие из которых были произведены внутри страны.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Низами 340, "ISR Plaza" 3-й этаж  
**Тел.:** (+99412) 497-13-83;  
**Факс:** (+99412) 497-11-32;  
**E-mail:** jmiddelkoop@fs-caspian.com;  
**URL:** www.fugro.com



**KCA DEUTAG**

**KCA DEUTAG** General Manager: Rune Lorentzen

**About the company:** KCA DEUTAG is a leading international onshore & offshore drilling contractor, and also provides world class conceptual design, drilling facility engineering, drilling engineering and well services. The company operates in more than 20 countries and employs over 6,000 people. KCA DEUTAG has been successfully operating in Azerbaijan for 10 years, and by end- 2007 will be operating six platform rigs within ACG and Shah Deniz projects.

**Address:** 340 Nizami Street, ISR Plaza,  
 13th Floor, Baku AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 492-34-70  
**Fax:** (+994 12) 492-69-90  
**Email:** baku.office@az.kcadeutag.com  
**URL:** www.kcadeutag.com

**KCA DEUTAG**

Генеральный менеджер: Руно Лорентсен

**О компании:** KCA DEUTAG - ведущий международный буровой подрядчик по сухопутным и морским проектам. Компания предоставляет концептуальные проекты мирового класса, проектирование буровых объектов, технологии бурения и ремонт скважин. Персонал компании, работающей в более чем 20 странах, превышает 6000 человек. Уже 10 лет KCA DEUTAG успешно работает в Азербайджане, и к концу 2007 г. будет работать на шести платформах по проектам АЧГ и «Шех-Дениз».

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Низами 340, ISR Plaza, 13-й этаж  
**Тел.:** (+994 12) 492-34-70  
**Факс:** (+994 12) 492-69-90  
**E-mail:** baku.office@az.kcadeutag.com  
**URL:** www.kcadeutag.com





**Konteks**

**Chairman of Board and CEO:**  
 Novruz Novruzov

**About the company:** Established in 1931, Konteks open JSC (former 1st Baku Mechanical and Installation Department with MinMontajStroy), is one of the leading Azerbaijan enterprises engaged in mechanical, installation and special construction operations. Primary activity: fabrication and installation of steel structures, pipelines and process equipment and civil construction. The company has a rich experience of work with both local and foreign companies. Slogan of the company – safety and high quality of operations.

**Address:** 27 A Jalilov Street, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 490-54-21; 4905627  
**Fax:** (+994 12) 490-56-30  
**E-mail:** konteks@azdata.net

**«Контекс»**

**Председатель правления, генеральный директор:** Новруз Новрузов



**О компании:** АОТ «Контекс» (бывшее 1 Бакинское Механомонтажное управление «Минмонтажстрой»), основанное в 1931 году, является одним из ведущих среди управлений Азербайджана по выполнению механомонтажных и специально-строительных работ. Основные направления: изготовление и монтаж металлоконструкций трубопроводов и технологического оборудования, общестроительные работы. Компания имеет большой опыт работ как с местными, так и с иностранными компаниями. Девиз компании – безопасность и высокое качество выполнения работ.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. А. Джалилова, 27  
**Тел.:** (+994 12) 490-54-21; 4905627  
**Факс:** (+994 12) 490-56-30  
**E-mail:** konteks@azdata.net



**EXPERIMENTAL INDUSTRIAL PLANT OF IPCP NASA**

**Director:** Nariman Javadov

**About the company:** The Experimental Industrial Plant of Institute of Petrochemical Processes of National Academy of Sciences of Azerbaijan (EIP IPCP NASA) is the unique experimental enterprise of a chemical and petrochemical structure in Azerbaijan. The factory possesses unique technical opportunities to produce small batches of various chemical and petrochemical production like special oils, lubricants, inhibitors, de-emulsifiers, super-plastifiers for concrete, polyesterurethane varnish, liquefied gases, dry ice and others. Too, the plant is implementing new processes and building pilot units.

**Address:** h. 9, 622 st., Ahmedli, Baku AZ10 32, Azerbaijan Republic  
**Tel.:** (+994 12) 470-29-85  
**Fax:** (+994 12) 470-96-35  
**E-mail:** eip-ipc@mail.ru

**ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЗАВОД ИНХП НАНА**

**Директор:** Нариман Джавадов



**О компании:** Опытно-Промышленный Завод Института нефтехимических процессов Национальной Академии Наук Азербайджана (ИНХП НАНА) является единственным экспериментальным предприятием химического и нефтехимического профиля в Азербайджане. Завод обладает уникальными техническими возможностями для выработки небольших партий разнообразной химической и нефтехимической продукции, такой как спец. масла; смазки; ингибиторы; деэмульгаторы; суперпластификатор для бетона; полиэфируретановый лак; сжиженные газы; сухой лед и др. Завод занимается освоением новых технологических процессов, строительством пилотных установок.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1032, ул. Ахмедлы 622 д. 9  
**Тел.:** (+994 12) 470-29-85  
**Факс:** (+994 12) 470-96-35  
**E-mail:** eip-ipc@mail.ru



**MQS Ltd**

**Director:** Rasim Mammadov

**About the company:** MQS was founded in 1998 in Azerbaijan and is located in the original facility used by the Central Laboratory for Welding and Testing of Metals (CLWTM) of Kavkazenergomontaj Trust. It is a 100% Azeri based company with 400 employees. The MQS services for welding related operations included destructive and non-destructive testing, material testing, heat treatment and welder training and certification.

Today, MQS can now offer pipe-work fabrication & testing in most materials, structural steel fabrication in all material grades.

**Address:** 33a Babek Ave., Baku AZ1030, Azerbaijan.  
**Tel.:** (+994 12) 470-51-05  
**Fax:** (+994 12) 420-52-17  
**E-mail:** office@mqsz.az

**MQS Ltd**

**Директор:** Расим Мамедов



**О компании:** MQS был создан в 1998 году в Азербайджане на базе ЦЛСММ Треста Кавказэнергоонтаж и является 100% азербайджанской компанией с высококвалифицированным персоналом – 400 сотрудников. Услуги, связанные со сварочными работами, включают в себя деструктивное и недеструктивное тестирование, тестирование материалов, термическую обработку, обучение и сертификацию сварщиков. Сегодня MQS предлагает клиентам широкий спектр услуг по стальным конструкциям и трубным узлам и занимается тестированием различных материалов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1030, пр. Бабека 33а  
**Тел.:** (+994 12) 470-51-05  
**Факс:** (+994 12) 420-52-17  
**E-mail:** office@mqsz.az



**Nobel Oil**

**General Manager:** Wayne Walz

**About the company:** Nobel Oil is a contractor with headquarters in London that provides engineering, procurement, drilling, construction and installation services to customers in the oil & gas industry.

The Company performs engineering and design with the involvement of international engineering companies as subcontractors and procures high-quality equipment and materials.

**Address:** 89 Neftchilar Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437 2620/ 21/ 22/ 23  
**Fax:** (+994 12) 437 26 19  
**E-mail:** office@nobeloil.com  
**URL:** www.nobelbil.com

**Nobel Oil**

**Генеральный менеджер:** Вайне Валц

**О компании:** Компания Nobel Oil, головной офис, которой находится в Лондоне (Великобритания), является подрядной компанией, предоставляющей инженерные, строительные и монтажные услуги, а также услуги в области бурения и снабжения для клиентов, работающих в сфере нефтегазовой промышленности. Компания занимается выполнением инженерных и дизайнерских работ, с привлечением международных и инженерных компаний в качестве субподрядчиков, обеспечением качественными материалами и оборудованием.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, пр. Нефтяников, 89  
**Тел.:** (+994 12) 437 2620/ 21/ 22/ 23  
**Факс:** (+994 12) 437 26 19  
**E-mail:** office@nobeloil.com  
**URL:** www.nobelbil.com



**SOCAR «NEFTGAZLAYIHE» Institute**

**Director:** Ilyas Ali-zada

**About the company:** "Neftgazlayihe" Institute was established in 1949. By request of SOCAR's entities the Institute is performing designing and engineering, scientific and research work covering geology and geophysics, development and operation of oil & gas fields, and technique and process of drilling and completion of oil and gas wells. In 2006, the Institute was awarded ISO 9001:2000 Quality Management Certificate from DNV.

**Address:** 88A Zardabi Avenue, Baku  
**Tel.:** (+994 12) 431-58-85/431-77-19  
**Fax:** (+994 12) 431-87-08  
**Email:** director@socar-giproaz  
**URL:** www.socar-giproaz

**Институт «Нефтегазпроект» ГНКАР**

**Директор:** Ильяс Али-заде

**О компании:** Институт «Нефтегазпроект» основан в 1949 году. Основная деятельность связана с выполнением заказов предприятий ГНКАР, отечественных и зарубежных компаний проектно-конструкторских и научно-исследовательских работ в области геологии и геофизики, разработки и обустройства нефтяных и газовых месторождений, техники и технологии бурения и освоения нефтяных и газовых скважин. В 2006 году институт получил сертификат качества ISO 9001:2000 от фирмы DNV.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Проспект Зардаби, 88А  
**Тел.:** (+994 12) 431-58-85; 431-77-19  
**Факс:** (+994 12) 431-87-08  
**E-mail:** director@socar-giproaz  
**URL:** www.socar-giproaz



**Oil States Industries Inc.**

**Representative in Azerbaijan:**  
 Orkhan Melikov

**About the company:** Oil States Industries Inc., a division of Oil States International, Inc., provides products and services for the oil and gas industry.

Oil States' FlexJoint® is an innovative solution for permitting flexible couplings for offshore applications. The company is a leader in mooring systems, winches, and Nautilus cranes and also provides products and systems, including turnkey solutions, for construction and repair of sub-sea pipelines.

**Address:** 1/5 F. Amirov Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-91-25; Fax: (+994 12) 598-11-25  
**E-mail:** orkhan.melikov@oilstates.com  
**URL:** www.oilstates.com

**Oil States Industries Inc.**

**Представитель в Азербайджане:**  
 Орхан Меликов

**О компании:** Oil States Industries Inc., (подразделение Oil States International Inc.) занимается производством товаров и услуг для нефтегазовой промышленности. Соединение FlexJoint® компании Oil States является инновационным решением для обеспечения гибких соединений, применяемых в морских работах. Компания является лидирующей в области швартовочных систем, лебедок, подъемных кранов для морских оснований (тип Nautilus), в производстве оборудования и систем (включая решения «под ключ») для строительства и ремонта подводных трубопроводов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Ф.Амирова 1/5  
**Тел.:** (+994 12) 437-91-25;  
**Факс:** (+994 12) 598-11-25  
**E-mail:** orkhan.melikov@oilstates.com; **URL:** www.oilstates.com

**Grunt GEO Ltd**



**Director:** Fahraddin Mammadov

**About the company:** Grunt Geo Ltd was established in 1999. Its primary activity comprises geotechnical, hydrogeological and geo-ecological survey and design and exploration works. The experience of highly qualified specialists-members of international geotechnical seismic-resistance-oriented societies and associations ensures high-quality implementation of sophisticated geotechnical projects. Grunt Geo Ltd operates probes and technique that meet republican and international standard.

**Address:** 63A Magomed Hadi Street, Baku AZ 1129, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 470-68-07  
**Fax:** (+99412) 470-68-09  
**Email:** info@gruntgeo.az  
**URL:** www.gruntgeo.az

**Грунт ГЕО Лтд**

**Директор:** Фахраддин Мамедов

**О компании:** Компания "Грунт ГЕО Лтд." создана в 1999 г. Она специализируется в основном, на проведении комплекса инженерно-геологических, гидрогеологических, геоэкологических исследований и проектно-исследовательских работ. Опыт высококвалифицированных специалистов, являющихся членами международных обществ и ассоциаций по геотехнике и сейсмостойкости, обеспечивает высококачественное выполнение сложных проектов в области инженерной геологии. Компания имеет в своем распоряжении исследовательские приборы и технику, соответствующую республиканским и международным стандартам.

**Адрес:** AZ 1129, г. Баку, ул. Магомеда Хади - 63А  
**Тел.:** (+99412) 470 68 07  
**Тел./Факс:** (+99412) 470 68 09  
**E-mail:** info@gruntgeo.az  
**URL:** www.gruntgeo.az



**Rapid Solutions Ltd**

**Regional Director:** Howard Lyn

**About the company:** Rapid Solutions was established in 1996 to meet the challenge of providing fast, reliable electrical telecommunications services in the Caspian Region and the Middle East. Since then Rapid Solutions has grown into one of the most successful companies in the region, through the developing the following key services: Electrical; Instrumentation & Controls; Telecommunication Services/IT support; Fluid Power Services; Motor Overhaul & Repair; Building Services; Man power Supply.  
 Rapid Solutions is ISO 9001:2000 certified.

**Address:** 2, Khanlar Street, Bailov, AZ1003, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** +99412 4977770  
**Fax:** +99412 4977781  
**E-mail:** enquiries@rsi.az  
**URL:** www.rapid-solutions.net

**Rapid Solutions Ltd**

**Региональный директор:** Ховард Лин

**О компании:** Rapid Solutions была создана в 1996 г. для решения задач по оказанию быстрых и надежных электрических и телекоммуникационных услуг в каспийском регионе и на Ближнем Востоке. Являясь одной из самых успешных компаний в регионе, компания предлагает следующие услуги: Электрические услуги; КИП и А; Телекоммуникационные услуги / ИТ-поддержка; Услуги по обслуживанию гидравлики; Техобслуживание и ремонт двигателей; Строительные услуги; Поставка рабочей силы.  
 Rapid Solutions имеет сертификат качества ISO 9001:2000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1003, Байыл, ул. Ханлара 2  
**Тел.:** +99412 4977770  
**Факс:** +99412 4977781  
**E-mail:** enquiries@rsi.az  
**URL:** www.rapid-solutions.net





R&M Caspian Ltd

Director: Roger Hayes

**About the company:** R&M Caspian Ltd is a prime source of electrical in stallation equipment and remains the only distributor in Azerbaijan to specialise in Hazardous area equipment for both on and offshore applications. The company stocks a broad range of IEC specification electrical in stallation equipment including but not limited to: cables, cable termination and cable management products. Lighting, electrical distribution and control, circuit protection and backup power systems are all core products. The company established its operations in Baku in 1997.

**Address:** Khagani Business Center, 1 Khagani Street, Baku, AZ-1010 Azerbaijan  
**Tel:** (+99 412) 493-33-65  
**Fax:** (+99 412) 493-24-53  
**E-mail:** sales@rmcaspian.com  
**URL:** www.rm-electrical.com

Директор: Роджер Хайес

**О компании:** R&M Caspian Ltd – первичный поставщик электроснабжения, остающийся единственным дистрибьютором оборудования для работы в опасных зонах на суше и море. На складах компании имеется широкий ассортимент сертифицированного по МЭК электроснабжения: кабели, кабельные муфты, продукты сетевого управления и т.д. Основными продуктами являются средства освещения, распределения энергии и управления, защиты цепей, резервные системы питания. Компания начала работать в Баку в 1997 году.

**Адрес:** Азербайджан, AZ-1010, г.Баку, ул. Хагани 1, Бизнес-Центр «Хагани»  
**Тел.:** (+99 412) 493-33-65  
**Факс:** (+99 412) 493-24-53  
**E-mail:** sales@rmcaspian.com  
**URL:** www.rm-electrical.com

R&M Caspian Ltd



Schlumberger Oilfield Services

General Manager: Ranaa Riyami

**About the company:** The company 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.

**Address:** Schlumberger House, Salyan Highway, Shikh District, Baku AZ1023, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-46-36  
**Fax:** (+99412) 497-46-49  
**URL:** www.slb.com

Schlumberger Oilfield Services

Генеральный Менеджер: Ранаа Риами

**О компании:** Компания является одной из крупнейших сервисных компаний в мире по предоставлению широкого диапазона технологического сервиса и решений для нефтегазовой отрасли. Schlumberger предлагает полный спектр услуг и решений, охватывающих разработку залежей нефти и газа, что сочетает самую лучшую практику, безопасные и экологически надежные скважинные операции и инновационные технологии. В компании работают специалисты более чем 140 национальностей в 100 странах мира.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1023, Сальянское шоссе, пос. Шых, Здание Шлюмберже  
**Тел.:** (+99412) 497-46-36  
**Факс:** (+99412) 497-46-49  
**URL:** www.slb.com



SDL Denholm Limited

Managing Director: Peter Waddel

**About the company:** SDL's core business in Baku centres on the provision of a range of services to the oil and gas industry both on shore and offshore in Azerbaijan.

SDL's particular expertise and experience in the Caspian Region lies in the fabrication and installation of structural steelwork; pipework systems including high pressure flow lines; vessels; tanks and related equipment packages.

**Address:** 5 Sabir Str, Old City, Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-87-50  
**Fax:** (+99412) 497-87-51  
**E-mail:** peterw@sgb-denholm.az  
**URL:** www.sgb-denholm.az

SDL Denholm Limited

Управляющий Директор: Питер Вадел

**О компании:** Основная деятельность компании SDL заключается в предоставлении услуг в сфере нефтегазовой промышленности, как на прибрежных, так и морских объектах. Опыт компании в Каспийском регионе основан на изготовлении и установке несущих стальных конструкций; трубных систем включая поточные линии и рассчитанные на высокое давление; суда; цистерны и другое аналогичное оборудование.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, Ичери Шехер, ул. Сабир 5  
**Тел.:** (+99412) 497-87-50  
**Факс:** (+99412) 497-87-51  
**E-mail:** peterw@sgb-denholm.az  
**URL:** www.sgb-denholm.az



Swift Technical Group

General Manager: Norman Young

**About the company:** Swift Technical group has 25 years international experience in the provision of multidiscipline management and engineering personnel to worldwide clients in the oil and gas and related industries. Swift Technical offers Engineering and Design, General Fabrication, Machine Shop Facilities, Ship Repair, Package Specialists, Project Management. Supported in country by a highly experienced Expatriate/Azeri management team.

**Address:** 8 A. Alizade str, 2nd floor, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 498-33-00, 498-17-04, 498-09-60  
**Fax:** (+99412) 498-17-06  
**Email:** office@swift-technical.az  
**URL:** www.swift-technical.com

Swift Technical Group

Генеральный Директор: Норман Янг

**О компании:** Swift Technical group функционирует более 25 лет и имеет немалый международный опыт в предоставлении услуг в нефтегазовых и смежных отраслях промышленности посредством дисциплинированного управления и персонала по инжинирингу. Swift Engineering предлагает следующие услуги: инжиниринг и проектирование, общее производство, цех для обслуживания техники, судоремонт, специалисты по упаковке, управление проектом. Следует отметить также, что весь предоставляемый сервис в стране осуществляется высококвалифицированными специалистами.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. А.Ализаде 8, 2-й этаж  
**Тел.:** (+99412) 498-33-00, 498-17-04, 498-09-60  
**Факс:** (+99412) 498-17-06  
**Email:** office@swift-technical.az, **URL:** www.swift-technical.com



CASPIAN ENERGY & INDUSTRY CLUB  
OIL & GAS SERVICES



## Weatherford

### WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC

Azerbaijan Country Manager:  
 Elmour Babaev

**About the company:** Weatherford International Ltd. is one of the World's largest diversified upstream oilfield service companies. The company has approximately 33,000 employees in over 100 countries, and 87 manufacturing facilities supporting 730 service bases, including offices and base in Baku, Azerbaijan; Aktau, Almaty, Atyrau, Aksai in Kazakhstan; Moscow Head Office and various bases in Russia. Weatherford provides one of the industry's broadest portfolios of services and products: Drilling, Evaluation, Completion, Production and Intervention.

**Address:** J. Jabbarli Street 44, Caspian Plaza Building, 13th floor, Baku AZ-1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 436-78-31  
**Fax:** (+994 12) 436-78-32  
**E-mail:** Nariman.Gurbanov@eu.weatherford.com; elmour.babaev@eu.weatherford.com

### WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC

Региональный менеджер по Азербайджану:  
 Эльнур Бабаев



**О компании:** Weatherford International Ltd - одна из крупных международных многоотраслевых нефтяных сервисных компаний. Организация насчитывает около 33000 служащих, работающих на 87 производственных объектах в более чем 100 странах, поддерживающих 730 промышленных баз, в том числе представительств в Баку - Азербайджан; Актау, Алматы, Атырау, Аксай - в Казахстане; Московский Региональный Офис и различные базы на территории России. Weatherford предоставляет широкий спектр услуг в сфере Бурения, Оценки, Завершения Скважин, Добычи и Внутрискважинных Работ.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ-1065, ул. Дж.Джаббарлы 44, Caspian Plaza, 13 этаж  
**Тел.:** (+994 12) 436-78-31  
**Факс:** (+994 12) 436-78-32  
**E-mail:** Nariman.Gurbanov@eu.weatherford.com; elmour.babaev@eu.weatherford.com



### VIZIR Company

**Director:** Ramiz Valiyev

**About the company:** VIZIR Company was established in 1999. Since then company is a representative of FVIC (Measurement Solutions (USA)) in the Caspian region.

VIZIR company is not only supplier of meters for crude oil, oil refinery products, gas and liquefied gas pumping via pipelines and loading/unloading of tankers, railcars, tank trucks, and accessories, but also provides large-scale services.

**Address:** 72 Gasimzada Str., apt. 2, Baku AZ1007, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 440-02-74  
**Fax:** (+994 12) 449-94-67  
**E-mail:** info@viziraz  
**URL:** www.viziraz

### VIZIR Company

**Директор:** Рамиз Велиев



**О компании:** Компания VIZIR создана в 1999 г. и является полномочным представителем в Каспийском Регионе корпорации FVIC (Measurement Solutions (США)).

В Каспийском Регионе компания VIZIR является не только поставщиком средств измерений количества нефти, нефтепродуктов, газа и сжиженного газа, прокачиваемых по трубопроводам и при сливе/наливе танкеров, железнодорожных и автомобильных цистерн, а также сопутствующего оборудования, но и оказывает полный спектр сервисных услуг.

**Address:** Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул. Гасымзаде 72, кв. 2  
**Тел.:** (+994 12) 440-02-74  
**Факс:** (+994 12) 449-94-67  
**E-mail:** info@viziraz  
**URL:** www.viziraz



### ZEUS GROUP OF COMPANIES

**Executive director:** Mehdiyev Asger

**About the company:** "Zeus" group is multi-sector structure in the sphere of construction and supply of equipment and materials for oil, electric power & gas industry of Azerbaijan & Caspian sea region more than ten years. It's companies are engaged in delivery of pipe production, casing, tubing, line pipe, pumps & sucker rods etc. to SOCR & international oil operating companies.

**Address:** 22 Khagani, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 498-69-58  
**Fax:** (+994 12) 493-87-10  
**E-mail:** zevsz@azdata.net

### ZEUS GROUP OF COMPANIES

**Исполнительный директор:** Мехтиев Аскер

**О компании:** На протяжении более десяти лет "Zeus" group является многопрофильной структурой в сфере строительства и поставок оборудования и материалов для нефтяной, газовой и энергетических отраслей Азербайджана и Каспийского региона. Ее компании специализируются на обеспечении трубной продукцией, обсадными трубами, трубами НКТ, линейными трубами, насосами и штангами насосными для ГНКР и международных нефтяных операционных компаний.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Хагани 22  
**Тел.:** (+994 12) 498-69-58  
**Факс:** (+994 12) 493-87-10  
**E-mail:** zevsz@azdata.net

## Business in details



www.businessclass.az



**AzEuroTel JV**

**General Director:** Nuri Ahmedov

**About the company:** Azerbaijan-British JV was established in 1995 by the Ministry of Communications of the Republic of Azerbaijan and Lukoil Europe Ltd. Using its digital telephone line created on the base of SYSTEM-X technology and surface satellite station AzEuroTel provides large range of telecommunication services, such as: local, long-distance and international network, access to Internet, IP-telephony, data transfer, wireless connection like DECT, wideband, multimedia services connection - high speed Internet, IP-TV, IP and traditional telephone connection.

**Address:** 1 B. Sardarov Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 492 65 00  
**E-mail:** aet@azeurotel.com  
**URL:** www.azeurotel.com

**Совместное предприятие "АзЕвроТел"**

**Генеральный Директор:** Нури Ахмедов

**О компании:** Азербайджано-Британское совместное предприятие было основано в 1995г. Минсвязи АР и компанией "Lukoil Europe Ltd.". Используя цифровую телефонную станцию, созданную на базе технологии "SYSTEM-X" и земную спутниковую станцию, АзЕвроТел оказывает широкий спектр телекоммуникационных услуг: местная, междугородная и международная связь, передача данных, беспроводная связь стандарта DECT, широкополосные, мультимедийные услуги связи - высокоскоростной доступ в Интернет, IP-телефония, IP-TV, IP и традиционная телефонная связь.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Б.Сардарова 1  
**Тел:** (+994 12) 492 65 00  
**E-mail:** aet@azeurotel.com  
**URL:** www.azeurotel.com



**AzerCell Telecom**

**CEO:** A. Halim Ates

**About the company:** AzerCell Telecom was established on December 15, 1996. The company provides high-quality services to more than 3,000,000 subscribers, holds more than 70 percent of Azerbaijan's mobile communication market and covers 78% of Azerbaijan's territory and 99% of its population.

Over the period of its operation, the company invested more than \$600 million and paid more than \$400 million taxes.

**Address:** 6 Ia Tbilisi Ave., Baku AZ1122, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (+994 12) 496-70-07  
**E-mail:** office@azercell.com  
**URL:** www.azercell.com

**AzerCell Telecom**

**Президент:** Халим Атеш

**О компании:** AzerCell Telecom был образован 15 декабря 1996 года. Компания предоставляет высококачественные услуги более чем 3000000 абонентам, владеет более чем 70% рынка мобильной связи Азербайджана и охватывает 78% его территории и 99% населения. За время работы компания инвестировала более \$600 млн. и выплатила в бюджет более \$400 млн. в виде налогов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1122, Тбилисский пр. 6/1а  
**Тел.:** (+994 12) 496-70-07  
**Факс:** (+994 12) 496-70-07  
**E-mail:** office@azercell.com  
**URL:** www.azercell.com



**AvirTel Ltd**

**Director:** Esmail Shabani

**About the company:** AvirTel Ltd was established in 2000 by CyberNet Communications from U.S.A. to provide state-of-the-art telecommunication services in CIS countries. AvirTel has established a JV with the Ministry of Communications and Information Technologies and AzTelecom JV to provide AzteleCard calling card service. Under support of the Ministry AvirTel has introduced Toll Free 088 service in Azerbaijan. AvirTel also provides high speed internet access.

**Address:** 574 H. Zardabi ave., Baku AZ 1141, Azerbaijan  
**Tel:** (+99 412) 434 80 88; 434 50 77; 434 54 77  
**Fax:** (+99 412) 498 58 39  
**Toll Free Number:** 088 AVIRTEL  
**E-mail:** info@avirtel.com  
**URL:** www.avirtel.com; www.088tollfree.com

**AvirTel Ltd**

**Директор:** Есмил Шабани

**О компании:** AvirTel Ltd была основана в 2000 г. американской компанией CyberNet Communications для предоставления современных телекоммуникационных услуг в странах СНГ. AvirTel Ltd учредила СП с Министерством связи и информационных технологий Азербайджана и ПО «AzTelecom» по предоставлению переносимых карт AzteleCard. При содействии министерства AvirTel Ltd основала службу 088 Toll Free в Азербайджане. AvirTel Ltd также предоставляет высокоскоростной, выгодный доступ к Интернету.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1141, пр. Г.Зардаби 574  
**Тел.:** (+99 412) 434 80 88; 434 50 77; 434 54 77  
**Факс:** (+99 412) 498 58 39  
**Toll Free Number:** 088 AVIRTEL  
**E-mail:** info@avirtel.com  
**URL:** www.avirtel.com; www.088tollfree.com



**AZERFON**

**Chief Executive Officer:** John Armley

**About the company:** AZERFON is licensed by the Ministry of Communications and Information Technologies of the Azerbaijan Republic in December, 2005 to provide mobile services throughout the territory of Azerbaijan.

AZERFON is a new mobile operator striving to use new approach on Azerbaijan's GSM market.

AZERFON's business is based on the principles of achieving maximum customer's satisfaction and offering services based on the latest technologies and flexible solutions. These technologies will help our subscribers to use all mobile services with convenient.

**Address:** 2 Alatava str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** +994 12 433 60 60  
**Fax:** + 99 412 431 68 52  
**E-mail:** jarmlay@azerfon.az

**AZERFON**

**Генеральный директор:** Джон Армли

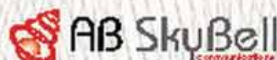
**О компании:** В декабре 2005 г. компания AZERFON получила лицензию Министерства Коммуникаций и Информационных Технологий Азербайджанской Республики на предоставление услуг мобильной связи по всей территории Азербайджана.

AZERFON - новый оператор сотовой связи, стремящийся применить новый подход к рынку GSM в Азербайджане.

Работа AZERFON строится на принципах максимального удовлетворения пожеланий клиентов и предоставлении сервисов на основе новейших технологий и гибких решений. Эти технологии предоставят нашим абонентам возможность пользоваться услугами сотовой связи с максимальным комфортом

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Алатава, 2  
**Тел:** +994 12 433 60 60  
**Факс:** + 99 412 431 68 52  
**E-mail:** jarmlay@azerfon.az





**AB SkyBell LLC**  
 General Director: Sabina Babayeva

**About the company:** "AB SkyBell" communications is one of the companies of "AB Standard" Group of Companies. Company was founded in 2004. In the same year "AB SkyBell" obtained the licenses of the Ministry of communication and information technologies of Azerbaijan Republic to the assignment of the data transfer services provider and ground-based connection operator. In 2007 year "AB SkyBell" was presented certificate on Quality Management system "ISO 9001:2000" integration.

**Address:** 4 S. Rustam Street, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412)497-00-65  
**Fax:** (+99412) 497-66-77  
**E-mail:** info@abskybell.az  
**URL:** www.abskybell.az

«AB SkyBell» МНК

Генеральный Директор: Сабина Бабаяева

**О компании:** "AB SkyBell" communications компания, входящая в один из крупнейших в Азербайджане холдингов "AB Standard". Компания была основана в 2004 году. В том же году "AB SkyBell" получила лицензии Министерства связи и информационных технологий Азербайджанской Республики на предоставление телематических услуг передачи данных и оператора наземной связи. В 2007 году компании "AB SkyBell" был присужден сертификат стандарта менеджмента качества "ISO 9001:2000".

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. С. Рустам, 4  
**Тел.:** (+99412)497-00-65  
**Факс:** (+99412) 497-66-77  
**E-mail:** info@abskybell.az  
**URL:** www.abskybell.az



**AZTELEKOM PU**  
 General Director:  
 Magomed Mammadov

**About the company:** Aztelekom Production Unit under the Ministry of Communication and IT of Azerbaijan brings together 57 local telecommunication enterprises, International Automatic telephone Exchanger (IATE) and main line hub (MLH).

A national communication operator of Azerbaijan, PU provides services of international, interurban and local phone communication, internet, IP-telephony, video conferencing, uniform nationwide dial system (106, 109, 156 services) and so.

**Address:** 3166 Tbilisi Avenue, Baku AZ1122, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412)430-26-30  
**Fax:** (+99412)4931787  
**Email:** aztelekom@aztelekom.net  
**URL:** www.aztelekom.org

ПО «АЗТЕЛЕКОМ»

Генеральный директор: Магомед Мамадов

**О компании:** Производственное объединение «Азтелеком» Министерства связи и информационных технологий Азербайджана объединяет в своем подчинении 57 местных телекоммуникационных предприятий, Международную автоматическую телефонную станцию (МАТС) и Технический узел кабельных магистралей (ТУКМ).

Являясь национальным оператором связи Азербайджана, ПО оказывает услуги международной, междугородной и локальной телефонной связи, Интернет, IP-телефонии, видеоконференцсвязи, единой системы набора для всей территории Азербайджана на услуги 106, 109, 156 и др.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1122, г. Баку, Тбилисский пр., д. 3166  
**Тел.:** (+99412)430-26-30  
**Факс:** (+99412) 4931787  
**E-mail:** aztelekom@aztelekom.net  
**URL:** www.aztelekom.org



**BAKCELL Ltd**  
 Chief Executive Officer: Martin Quirke

**About the company:** Bakcell Ltd was founded in 1994 and was the first cellular company in Azerbaijan. Today Bakcell is fully privatized mobile operator in Azerbaijan serving about 1 000 000 subscribers with the main mission of bringing the latest technologies to the people of Azerbaijan and providing state of the art service to its subscribers for the most affordable prices.

**Address:** 24, U. Gadjibekov str, Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Phone:** (+99412) 498-94-44  
**Fax:** (+99412)498-92-55  
**E-mail:** martinq@bakcell.com;  
**URL:** www.bakcell.com

BAKCELL Ltd

Главный Исполнительный Директор: Мартин Кверк

**О компании:** Компания Bakcell Ltd была основана в 1994 г. и стала первой компанией мобильной связи в Азербайджане. Сегодня Bakcell является полностью приватизированным оператором мобильной связи в Азербайджане, который обслуживает около 1 000 000 абонентов. Основной задачей компании является обеспечение населения Азербайджана новейшими технологиями и предоставление своим абонентам квалифицированного сервиса по наиболее приемлемым ценам.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. У.Гаджибекова, 24;  
**Тел.:** (+99412) 498-94-44;  
**Факс:** (+99412)498-92-55;  
**E-mail:** martinq@bakcell.com;  
**URL:** www.bakcell.com



**Business-Communication LTD**  
 General Director: Vadim Vokryachko

**About company:** Business-Communication Ltd has provided its services in Azerbaijan's IT market since 1996: system integration, solutions for corporate customers, building of multi-service networks. Business-partner of IBM, CISCO, Orange Group. IBM server-based solutions: System-p, System-i, System-x; storage systems, disk arrays, tape libraries; software. CISCO-based: IP-telephony, wireless networks, SmartHouse technology-based solutions.

**Address:** 67 Nizami str, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12)498-09-15  
**Fax:** (+994 12)498-20-06  
**Email:** bc@azdata.net

Business-Communication LTD

Генеральный директор: Вадим Вокрячко

**О компании:** Компания Business-Communication LTD предоставляет услуги на IT рынке Азербайджана с 1996 года. Услуги, предоставляемые компанией: системная интеграция, решения для корпоративных клиентов, построение мультисервисных сетей. Является бизнес-партнером IBM, CISCO, Orange Group. Решения на базе серверов производства IBM: System-p, System-i, System-x; системы хранения данных, дисковые массивы, ленточные библиотеки; программное обеспечение. На базе CISCO: услуги IP-телефонии, беспроводных сетей, решения на базе технологий SmartHouse.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Низами 67  
**Тел.:** (+994 12)498-09-15  
**Факс:** (+994 12) 498-20-06  
**E-mail:** bc@azdata.net





**CATEL**  
 Caspian American  
 Telecommunications LLC

**Chief Operating Officer:** Sadig Humbatov

**About the company:** Caspian American Telecommunications LLC operates under a wireless local network (WLL) license to provide telephone connection throughout Baku and its suburbs, with the following expansion of the system to entire territory of Azerbaijan. Subscribers enjoy reliable telephone service, better voice quality, clearer fax documents and wide range of additional services.

We specialize in remoted places, where only wireless communications can succeed.

**Address:** 54 S. Rustam Str, Baku AZ0007, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 448-48-00, 448-49-00  
**Fax:** (+99412) 447-46-00  
**E-mail:** catel@catel-az.com  
**URL:** www.catel-az.com

**CATEL Caspian American Telecommunications LLC**

**Главный исполнительный директор:**  
 Сади Гумбатов



**О компании:** Каспийский Американ Телекоммуникационный ЛЛС - работает по лицензии беспроводной сети по обеспечению телефонной связи на территории Баку и его окраинах, с последующим расширением системы на остальную территорию Азербайджана. Абонентам предоставляется надежный телефонный сервис, лучшее качество разговора, четкая факсимильная связь и широкий диапазон дополнительных преимуществ. Мы специализируемся на труднодоступных районах, где телефонизация возможна только благодаря беспроводной коммуникации.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, А.З0007, ул. С. Рустама 54  
**Тел:** (+99412) 448-48-00, 448-49-00  
**Факс:** (+99412) 447-46-00  
**E-mail:** catel@catel-az.com **URL:** www.catel-az.com



**Delta Telecom**  
**General Director:** Ramazan Valiyev

**About company:** Delta Telecom is the leading Telecommunication Company, running DWDM Network Infrastructure, Earth Stations, Corporate Networks, NGN Switch, MetroEthernet and SDH Network, IP Backbone Infrastructure. Today the Company is providing IP Backbone Services to all ISPs of Azerbaijan and 75% of Georgia's ISPs. The Company's services include VSAT, IP Backbone, Internet exchange, DATA, VOICE, High Speed Internet, Transit TDM/DATA/IP switching, xDSL Services, and Link to Home/Office.

**Address:** 241 Sharifzadeh Street, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 431-05-97; 431-14-20  
**Fax:** (+994 12) 431-00-65  
**Email:** delta@delta-telecom.net  
**URL:** www.delta-telecom.net

**Delta Telecom**

**Генеральный директор** Рамзан Велиев



**О компании:** Delta Telecom - лидирующая телекоммуникационная компания, владеющая сетевой инфраструктурой DWDM, наземными станциями, корпоративными сетями, коммутаторами сетей следующего поколения, сетями MetroEthernet и SDH, магистральной инфраструктурой. Сегодня компания предоставляет магистральные IP-услуги всем интернет-провайдерам Азербайджана и 75% интернет-провайдерам Грузии. Услуги компании включают: МНС СС, магистральный IP, интернет-обмен, передачу данных и голоса, высокоскоростной Интернет, транзитное коммутирование TDM/DATA/IP, услуги xDSL, и услуги связи с домом/офисом.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Шарифзаде 241  
**Тел:** (+994 12) 431-05-97; 431-14-20  
**Факс:** (+994 12) 431-00-65  
**E-mail:** delta@delta-telecom.net **URL:** www.delta-telecom.net



**TransEuroCom LLC**

**General Manager:**  
 Gismet Ibrahimov

**About company:** Established in 2004, "TransEuroCom" Telecommunication Company is the operator of Azerbaijan part of TRACESA international fiber-optical cable line and a telephone services. "TransEuroCom" LLC is providing the following services: lease of international and trunk-line digital communication channels (2Mb/s to 155Mb/s); local, trunk-line and international telephone services to users of АТС-499 in Baku and АТС-28 in Ganja; connection to the Internet network through the dedicated channels, using "xDSL" and "Dial-Up" technologies.

**Address:** D.Aliyeva st. 230, Azerbaijan State Railway building, 1st floor, Baku, AZ1010, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 499-63-36; 499-69-79  
**Fax:** (+994 12) 498-22-80  
**Email:** tec@transeurocom.az  
**URL:** www.transeurocom.az

**ООО «ТрансЕвроКом»**

**Генеральный директор:** Гисмет Ибрагимов



**О компании:** ООО «ТрансЕвроКом», основанное в 2004г., является оператором азербайджанского сегмента международной ВОПС TRACESA и оператором проводной телефонной связи. Компания предоставляет следующие услуги связи: аренда международных и междугородных цифровых каналов связи (от 2 Мбит/с до 155 Мбит/с); услуги локальной, междугородней и международной телефонной связи абонентам АТС-499 (Баку) и АТС-28 (Гянджа); доступ в Интернет по выделенным каналам, с применением технологии xDSL и Dial-Up.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, А.З1010, ул. Д.Алиева 230, здание АПЖД, 1 этаж  
**Тел:** (+994 12) 499-63-36; 499-69-79  
**Факс:** (+994 12) 498-22-80  
**E-mail:** tec@transeurocom.az **URL:** www.transeurocom.az



**ULTEL LLC**

**General Director:** Aligijam Asgarov

**About the company:** ULTEL, Baku's large phone operator and ISP, operates three major digital АТС: 490/496/424, 465 and 436 with total capacity 50,000 users. Since December 2006 ULTEL has provided CDMA-standard wireless telephony and Internet-access (ATE-480) services. ULTEL also provides telephony and IP-services to local and foreign companies, embassies, and foreign representative offices located in major business-centers and hotels of Baku.

**Address:** AZ1025, 14 Mehdi-zade street, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 490-20-20  
**Fax:** (+99412) 490-20-30  
**Email:** info@ultel.az  
**URL:** www.ultel.az

**ООО «УЛТЕЛ»**

**Генеральный директор:** Алигим Аскеров



**О компании:** УЛТЕЛ - крупный телефонный оператор и интернет провайдер в Баку - имеет три большие цифровые станции АТС-490/496/424, АТС-465 и АТС-436 общей емкостью 50000 абонентов. С декабря 2006г. «УЛТЕЛ» предоставляет услуги беспроводной телефонии и доступа в Интернет (АТС-480) в стандарте CDMA. УЛТЕЛ также обеспечивает услугами телефонии и интернета местные и иностранные фирмы, посольства, зарубежные представительства, расположенные в крупнейших бизнес-центрах и отелях города Баку.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, ул. Мехти-заде 14  
**Тел:** (+99412) 490-20-20  
**Факс:** (+99412) 490-20-30  
**E-mail:** info@ultel.az  
**URL:** www.ultel.az





AZTRANK LLC

Director: Igar Hasanov

**About the company:** AZTRANK LLC provides services in wireless digital communication with modern CDMA 2000 technology in Azerbaijan. The Company was established in 1996 and till 2005 its main activity was providing trunk communication services. The Company stands as a CDMA service provider since March 2005. AZTRANK renders wireless communication services on the base of station manufactured by GPT, Great Britain and has been successfully used during last several years by AzEuroTel.

**Address:** 20 Khagani Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 492-22-27  
**Fax:** (+994 12) 437-22-27  
**E-mail:** info@aztrank.az;  
**URL:** www.aztrank.az

AZTRANK LLC

Директор: Ильгар Гасанов

**О компании:** AZTRANK - оператор услуг беспроводной цифровой телефонной связи современной технологии CDMA 2000 в Азербайджане. Компания была создана в 1996г. и до 2005г. основной деятельностью ее было предоставление услуг транковой связи. Провайдером услуг стандарта CDMA компания выступает с марта 2005г. AZTRANK оказывает услуги беспроводной связи и на базе станции производства компании «GPT» Великобритании, и успешно эксплуатируемой в течение последних нескольких лет СП «AzEuroTel».

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул.Хагани 20  
**Тел.:** (+994 12) 492-22-27  
**Факс:** (+994 12) 437-22-27  
**E-mail:** info@aztrank.az; **URL:** www.aztrank.az



ERICSSON AB

Head of Branch office /  
Country Manager: Ivan Sakoman

**About the company:** Ericsson is a world-leading provider of telecommunications equipment and related services to mobile and fixed network operators globally. Over 1,000 networks in 140 countries utilize our network equipment and 40 percent of all mobile calls are made through our systems. Through our Sony Ericsson Mobile Communications joint venture we offer a range of mobile devices, including those supporting multimedia applications and other services allowing richer communication.

**Address:** 7th floor, Caspian Plaza,  
44 J. Jabbarly Str., Baku AZ 1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 596-38-38  
**Fax:** (+994 12) 596-00-88

ERICSSON AB

Глава представительства в Азербайджане /  
региональный менеджер: Иван Сакومان



**О компании:** Ericsson является ведущим мировым поставщиком телекоммуникационного оборудования и соответствующих услуг операторам мобильной и фиксированной связи по всему миру. Наше сетевое оборудование используется в более 1000 сетях 140 стран и через наши системы проходит 40% всех мобильных звонков. Через наше СП Sony Ericsson Mobile Communications мы предлагаем линейку мобильных устройств, включая поддерживающие мультимедиа-приложения и другие услуги, обеспечивающие более богатую связь.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ 1065,  
ул. Дж.Джаббарлы 44, Caspian Plaza, 7-й этаж  
**Тел.:** (+994 12) 596-38-38  
**Факс:** (+994 12) 596-00-88



AYTELL-MMM

Директор: Алиев Нури

**About the company:** From the day of its establishment, PANTECH of South Korea launched its QA/QC program and is currently upgrading it. PANTECH guarantees the quality of its production. Constantly working to create a better products, we are performing more researches and studies and provide a good service. As a result, we managed to develop our business and become one of the leading telecommunication companies.

**Address:** 37 Nobel Street, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (994 12) 496 86 56  
**Fax:** (994 12) 496 70 22  
**E-mail:** aytell-mmm@mail.ru

AYTELL-MMM

Director: Aliyev Nuri



**О компании:** Со дня основания Южно-Корейская компания PANTECH осуществляла программы проверки качества и в настоящее время работает над ее совершенствованием. PANTECH гарантирует качество изделий. Постоянно работая над созданием лучших продуктов, мы стремимся провести больше исследований и разработок, обеспечить хороший сервис. Как результат, мы смогли развить наш бизнес и стать одной из лидирующих компаний в области телекоммуникаций.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Нобеля 37д  
**Тел.:** (994 12) 496 86 56  
**Факс:** (994 12) 496 70 22  
**E-mail:** aytell-mmm@mail.ru





**SINAM**

**President: Echin Aliyev**

**About the company:** Established in 1994 SINAM has proved itself as a reliable and respectable partner in the computer market and the ICT field. SINAM's partners are Hewlett Packard, Alcatel, Cisco Systems, Microsoft, Oracle, Redline Communications and Proxim Wireless. SINAM has founded the only enterprise in South Caucasus and Central Asia that produces 'KUR' electronic equipment in a conveyor way. This is the first company that represented Azerbaijan at CeBIT, the world's largest high-tech exhibition.

**Address:** 9 F. Aghayev, Baku, AZ1141, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 510 1100  
**Fax:** (+994 12) 439 26 33  
**E-mail:** office@sinam.net  
**URL:** www.sinam.net

**SINAM**

**Президент: Эльчин Алиев**

**О компании:** Основанная в 1994 году, компания SINAM зарекомендовала себя надежным и солидным партнером на компьютерном рынке и в области телекоммуникационных технологий. Партнеры SINAM - Hewlett Packard, Alcatel, Cisco Systems, Microsoft, Oracle, Redline Communications и Proxim Wireless. SINAM является учредителем единственного в регионе Южного Кавказа и Центральной Азии предприятия по производству электронного оборудования KUR конвейерным способом. Это первая компания, представившая Азербайджан на крупнейшей в мире выставке высоких технологий CeBIT.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1141, ул. Ф. Агаева 9  
**Тел:** (+994 12) 510 1100  
**Факс:** (+994 12) 439 26 33  
**E-mail:** office@sinam.net **URL:** www.sinam.net



**Azerbaijan Electronics (AZEL) JSV**

**President: Igor Yakovenko**

**About the company:** Established in 1991, today AZEL is a leader in the market of computer and office equipment in Azerbaijan. AZEL provides a full range of products and services. Company is a leader in business of system integration, supplying software and hardware products and provides regular service support as well as complex solutions in the information technology field. AZEL is an official partner of such esteemed companies as HP, Compaq, IBM, Microsoft, Toshiba, JVC, SAP, Canon, Siemens, Samsung, and others.

**Address:** 65 Fizuli Street, Baku AZ0014, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-40-40  
**Fax:** (+994 12) 497-40-42  
**URL:** www.azel.net

**"Azerbaijan Electronics" (AZEL) JSV**

**Президент: Игорь Яковенко**

**О компании:** Компания AZEL основанная в 1991 г. является лидером на рынке компьютерного и офисного оборудования Азербайджана. AZEL обеспечивает полный спектр товаров и услуг. Компания является лидером в системной интеграции, программном обеспечении и обеспечении комплектующими и обеспечивает постоянное обслуживание и комплексное решение в области информационных технологий. AZEL является официальным партнером HP, Compaq, IBM, Microsoft, Toshiba, JVC, SAP, Canon, Siemens, Samsung и других компаний.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0014, ул. Физули 65  
**Тел:** (+994 12) 497-40-40  
**Факс:** (+994 12) 497-40-42  
**URL:** www.azel.net



**Hewlett-Packard (HP)**

**Chief Representative:**  
 Rufat Hajjalibayov

**About the company:** HP focuses on simplifying technology experiences for all of its customers - from individual consumers to the largest businesses. With a portfolio that spans printing, personal computing, software, services and IT infrastructure, HP is among the world's largest IT companies.

**Address:** 40 J. Jabbarli Street, Caspian Plaza, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 436-84-00  
**Fax:** (+994 12) 436-84-00  
**E-mail:** office@hp.com.az

**Hewlett-Packard (HP)**

**Глава Представительства: Руфат Гаджилибеков**

**О компании:** Компании HP ставит своей целью упрощение работы с информационными технологиями, помогая решать задачи всех своих клиентов - от индивидуальных пользователей до крупнейших корпораций. Обширный портфель продуктов и решений HP включает в себя системы печати и обработки изображений, персональные компьютеры, программное обеспечение, услуги и инфраструктуру в области информационных технологий. HP является одной из крупнейших IT-компаний в мире.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Д. Джаббарлы, 40, Caspian Plaza  
**Тел:** (+994 12) 436-84-00  
**Факс:** (+994 12) 436-84-00  
**E-mail:** office@hp.com.az



**NTC LLC**

**General Director: Elnur Isayev**

**About the company:** NTC Company specializes on designing and construction of an information infrastructure of the companies, including all elements of information system necessary for introduction of Corporate additional programs and applied decisions of the Customer. The basic directions of activity of the company: Consulting, Development, Delivery and Management of the IT equipment, etc. NTC company deals with Dell, HP, IBM, CISCO, Senao, APC, ZCOM equipment.

**Address:** 60 S. Vurgun str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 465-19-19, 422-19-19  
**Fax:** (+994 12) 465-69-19  
**E-mail:** info@ntc.az

**NTC LLC**

**Генеральный Директор: Эльнур Исаев**

**О компании:** NTC специализируется 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 включают консалтинг, разработку, поставку и управление проектами в области ИТ и т.д. Компания NTC продает и оказывает техническую поддержку оборудования мировых производителей таких как Dell, HP, IBM, CISCO, Senao, APC и ZCOM.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. С. Вургун 60  
**Тел:** (+994 12) 465-19-19, 422-19-19  
**Факс:** (+994 12) 465-69-19  
**E-mail:** info@ntc.az





**R.I.S.K. Company**  
**General Director:** Jabir Jumshudov

**About company:** R.I.S.K. Company was established in August 1993 in Baku. It is the region's leading system integrator with 15 years of experience of work in information technology market. Maximum customer satisfaction and the highest level of services are the company's top priorities. R.I.S.K. is a multifunctional structure oriented to the following solutions: ICT-consulting, system integration, software development, GIS systems development and implementation.

**Address:** 59 Rashid Behbudov Street, Baku AZ1022, Azerbaijan  
**Phone:** +(99412)4973737  
**Fax:** +(99412)4981993  
**E-mail:** info@risk.az  
**URL:** www.risk.az

**R.I.S.K. Company**

**Генеральный директор:** Джабир Джумшудов

**О компании:** Научно-Производственная Компания R.I.S.K. основана в августе 1993г. в Баку. Компания - ведущий региональный системный интегратор с 15-летним опытом работы на рынке информационных технологий. Приоритетами компании являются достижение наивысшего уровня услуг и максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов. R.I.S.K. - это многофункциональная структура, ориентированная на предоставление решений в области: ICT-консалтинга, системной интеграции, разработки программных приложений, разработки и внедрения ГИС - систем.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Рашида Бейбутова, 59  
**Тел.:** (+994 12) 97-37-37  
**Факс:** (+994 12) 98-19-03  
**E-mail:** info@risk.az  
**URL:** www.risk.az



**Smart Systems Technology**  
**General Director:** Agakishiyev Yusif

**About the company:** Smart Systems Technology was established in 1999. The primary activity: automating the activities of banking and financial structures, developing complicated software complexes, projecting and creation of wide area networks, transmission services, creation and application of VOIP and video-observation systems over optic lines and WIFI technologies, system integration and installation of communication equipment. The Company is the official partner of ORACLE and has acquired the ISO 9001:2000 quality management system certificate.

**Address:** 14, F. Agahyev str, Baku AZ1141, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (994 12) 4-368-368; (994 12) 510-64-11  
**E-mail:** info@smart.az  
**URL:** www.smart.az

**Smart Systems Technology**

**Генеральный директор:** Юсиф Агакишиев



**О компании:** Smart Systems Technology основана в 1999 г. Основная деятельность: автоматизация деятельности банков и финансовых структур, создание сложных программных комплексов, проектирование, построение корпоративных сетей и предоставление услуг трансмиссии, внедрение услуг VOIP и систем видео-наблюдения на базе оптоволоконных каналов и беспроводных технологий, системная интеграция продаж и установка коммуникационного оборудования. Компания является официальным партнером ORACLE и сертифицирована по системе управления качеством ISO9001: 2000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1141, ул. Ф. Агаева 14.  
**Тел/факс:** (994 12) 4-368-368; (994 12) 510-64-11  
**E-mail:** info@smart.az **URL:** www.smart.az



**Soliton Ltd**  
**President:** Museyib Bagirov

**About the company:** Soliton Ltd is one of the leading companies in selling of electrical and household appliances. Company's main principle - import, sell and after-sales services of leading world brands in Azerbaijan. Soliton Ltd provides with wide choice of goods and services, including guarantee and post-guarantee equipment service. In 2002 company became BEKO's (washing machines, refrigerators, gas cooker, air conditioners, television sets, computers, cellular phones, etc.) exclusive distributor in Azerbaijan.

**Address:** 72 May 28 Str., Baku AZ0010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412)493-12-69; 493-12-71  
**Fax.:** (+99412)493-12-70  
**E-mail:** info@soliton.az;  
**URL:** www.beko.com

**Soliton Ltd**

**Президент:** Мусейб Багиров

**О компании:** "Soliton Ltd" является одной из ведущих компаний по продаже электро- и бытовой техники. Основной принцип компании - импорт, продажа, сервисное обслуживание ведущих мировых марок в Азербайджане. Компания обеспечивает полный спектр товаров и услуг, включая гарантийное и послегарантийное обслуживание. В 2002г. компания стала эксклюзивным дистрибьютором марки БЕКО (качественные стиральные машины, холодильники, газовые плиты, кондиционеры, телевизоры, компьютеры, мобильные телефоны и др.) в Азербайджане.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ0010, ул. 28 Мая 72  
**Тел.:** (+99412) 493-12-69; 493-12-71  
**Факс:** (+99412) 493-12-70  
**E-mail:** info@soliton.az;  
**URL:** www.beko.com



**ULTRA**  
**General Director:** Tahir Mirkishili

**About the company:** ULTRA, established in 1999, is one of the leading IT companies in Azerbaijan. The company has an authorized storehouse on Intel production and deals with production of notebooks, PCs, servers, monitors, accessories under NEXUS trade mark. ULTRA offers wide range of computer and office equipment, software, laying and administration of local networks of any scale including wireless ones.

The company has ISO 9001:2000 certificate.

**Адрес:** 30, Kaverochkin str., (Azadlig ave.) Baku AZ1007, Azerbaijan  
**Тел.:** (+99412) 449-55-55  
**Факс:** (+99412)440-99-77  
**E-mail:** info@ultra.com.az;  
**URL:** www.ultra.com.az; www.nexus.az;

**ULTRA**

**Генеральный Директор:** Таир Миркишили

**О компании:** ULTRA, основанная в 1999г, одна из ведущих IT-компаний Азербайджана, официальный поставщик решений от Intel в Азербайджане, имеет авторизированный склад по продукции Intel. Компания занимается производством ноутбуков, персональных компьютеров, серверов, мониторов, аксессуаров под азербайджанской торговой маркой NEXUS, предлагает полный спектр компьютерного и офисного оборудования, программного обеспечения, прокладку и администрирование локальных сетей любого масштаба, в том числе беспроводных.

Компания сертифицирована ISO 9001:2000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул. Каверочкин 30, (пр.Азадлыг)  
**Тел.:** (+99412) 449-55-55  
**Факс:** (+99412) 440-99-77  
**E-mail:** info@ultra.com.az;  
**URL:** www.ultra.com.az; www.nexus.az



**Marco Computer Technology**

**Director General:** Tahir Shykhaliyev

**About the company:** Marco Computer Technology is one of the leading system integrators, high-tech computer equipment suppliers and hardware developers. For more than 15 years the company has been a true leader in the ICT market. The company is developing its strategy on grounds of successful business doing experience, understanding of the market conjuncture and trends of development. Partnership relations with leading IT companies, wide dealer network, and broad assortment of computer equipment are the company's visit card.

**Address:** 60 S. Vurgun Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 498-95-97  
**Fax:** (+994 12) 498-96-47  
**E-mail:** computer@marco.az  
**URL:** www.marco.az

**«Marco Computer Technology»**

**Генеральный директор:** Таир Шыхалиев



**О компании:** «Marco Computer Technology» – один из ведущих системных интеграторов, поставщиков высокотехнологичного компьютерного оборудования и разработчиков программного обеспечения. Более 15 лет компания занимает лидирующие позиции на ИТ-рынке. Стратегия развития компании разрабатывается, опираясь на успешный опыт ведения бизнеса, на понимание конъюнктуры рынка и тенденций его развития. Партнерские отношения с ведущими ИТ-компаниями, обширная дилерская сеть, широчайший ассортимент компьютерного оборудования – являются визитной карточкой компании.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. С.Вургун, 60  
**Тел.:** (+994 12) 498-95-97  
**Факс:** (+994 12) 498-96-47  
**E-mail:** computer@marco.az  
**URL:** www.marco.az



**IT SOLUTIONS**

**General Director:** Anar Heydarov

**About the company:** "IT Solutions" is ICT company working in Azerbaijani market and delivering world leading brands and professional services to its customers. The main activity of the company is projection, supply and installation of ICT solutions and system integration. At the same time "IT Solutions" provides wide range of services on projection and creation of corporate networks, automatization of bank activities and installation of access control and video surveillance systems.

**Address:** 53 Bul-Bul ave., Baku, Azerbaijan, AZ1014  
**Tel.:** (+994 12) 5960100  
**Fax:** (+994 12) 5960011  
**E-mail:** office@its.az

**IT SOLUTIONS**

**Генеральный директор:** Анар Гейдаров

**О компании:** "IT Solutions" - ИТ компания, работающая на азербайджанском рынке и предоставляющая своим клиентам ведущие мировые бренды и профессиональный сервис. Основным направлением деятельности компании является проектирование, поставка и установка решений в областях ИТ и системная интеграция. "IT Solutions" также предоставляет широкий спектр услуг по проектированию и построению корпоративных сетей, автоматизации деятельности банков и установке систем контроля доступа и видеонаблюдения.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ-1014, ул. Бюль-Бюля 53  
**Тел.:** (+994 12) 596-01-00  
**Факс:** (+994 12) 596-00-11  
**E-mail:** office@its.az

CREATION OF INFORMATION SOCIETY IS THE WAY OF LEADING COUNTRIES WORLDWIDE

**COSPIAN ENERGY TELECOM**

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL | NOVEMBER - DECEMBER 2007 1 (1)

**AZERBAIJAN**

**COVERAGE OF ICT  
 SECTOR-RELATED**

**EVENTS IN THE CASPIAN,**

**BLACK SEA AND  
 BALTIC REGIONS**

**"I ANNOUNCE  
 INFORMATION-COMMUNICATION  
 TECHNOLOGIES  
 A PRIORITY AREA  
 IN AZERBAIJAN"**

H.E. President of Azerbaijan İlham Əliyev

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





**Kron Shipping (UK) Limited**

**Director of the representative office in Azerbaijan:**  
 Abu Ifaz Hajiyev

**About the company:** Kron Shipping (UK) Limited has been founded in 2000 as a UK registered Company representing Kron Shipping Co. Ltd, established in 1995 as the first independent Azeri shipping company. After completion of a restructuring process in 2005 Kron Shipping (UK) Limited has become a London based head quarter with its representative office in Baku. The company continues to run successfully its activity in maritime business covering practically all aspects concerning this industry.

**Address:** 9, Suleiman Rustam Str, Baku AZ1007, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 498-12-60, 449-93-04/07  
**Fax:** (+994 12) 498-12-84  
**Email:** a\_hajiyev@kronshipping.com  
**URL:** www.kronshipping.com

**Kron Shipping (UK) Limited**

**Директор представительства в Азербайджане:**  
 Абульфаз Гажиев

**О компании:** Kron Shipping (UK) Limited основана в 2000г. как Компания, зарегистрированная в Великобритании и представляющая Kron Shipping Co.Ltd, учрежденной с 1995г. как первая независимая азербайджанская судоходная компания. После завершения процессов реструктуризации в 2005г. Kron Shipping (UK) Limited стала Компанией с головным офисом в Лондоне и представительством в Баку. Компания продолжает успешно оперировать в морском бизнесе, охватывая практически все аспекты этой индустрии.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул. Сулеймана Рустама, 9  
**Тел:** (+994 12) 498-12-60, 449-93-04/07  
**Факс:** (+994 12) 498-12-84  
**Email:** a\_hajiyev@kronshipping.com  
**URL:** www.kronshipping.com



**ABAD MMC**

**General Director:** Natig Heydarov

**About the company:** ABAD MMC was established in November 2002. The company was set up due to rapid growth of oil production and consumer market of oil products as well as strong demand for in-country transportations. The primary field of its operation includes transportation services and logistics both inside and outside Azerbaijan. The company also trades in oil products in the territory of Azerbaijan and intends to enter the international market in future.

**Address:** 42 Khagani str, Baku AZ1010, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 493 03 90  
**Fax:** (+994 12) 493 03 90  
**Email:** abadmmc@baku.az  
**URL:** www.abadmmc.com

**ABAD MMC**

**Генеральный директор:** Натиг Гейдаров

**О компании:** Компания ABAD MMC была создана в ноябре 2002 года. Идея создания компании родилась благодаря стремительному росту нефтедобычи и потребительского рынка нефтепродуктов и появлению острой необходимости во внутривнутриреспубликанских транспортировках. Основная сфера деятельности компании включает транспортные услуги и логистику, как внутри Азербайджана, так и вне страны. Также компания занимается трейдингом нефтепродуктов на территории Азербайджана с перспективой выхода на международный рынок.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1010, ул. Хагани 42  
**Тел:** (+994 12) 493 03 90  
**Факс:** (+994 12) 493 03 90  
**Email:** abadmmc@baku.az  
**URL:** www.abadmmc.com



**ARAMEX**

**Managing Director:** Aydin Mammadov

**About the company:** International courier company Aramex was established 25 years ago. Today, Aramex has offices in more than 200 countries all over the world. In Azerbaijan, Aramex is represented by the transportation company Pegasus that offers a wide range of services including customs brokering and international shipment. The reasonable rates, reliability and speed of dispatch mean that Aramex is a leader in the field of courier service.

**Address:** 3, H. Rzayeva Street, Old City, AZ 1000, Baku / Azerbaijan  
**Tel:** +994 12 4973705, +994 12 4373705  
**Fax:** +994 12 4924027  
**Email:** info@pegasus.az  
**URL:** www.aramex.com

**ARAMEX**

**Управляющий директор:** Айдын Мамедов

**О компании:** Международная курьерная компания Aramex была основана 25 лет назад. Сегодня она имеет свои представительства в более чем 200 странах мира. В Азербайджане компанию Aramex стала представлять транспортная компания Pegasus, имеющая широкий спектр услуг, включающий таможенные брокерские услуги и международные поставки грузов. Самые приемлемые цены, надежность и скорость доставки позволили стать лидером в области курьерного сервиса.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, AZ1000, Ичери Шежер, ул. Г.Рзаева 3  
**Тел.:** (+994 12) 497-37-05, 437-37-05  
**Факс:** (+994 12) 492-40-27  
**Email:** info@pegasus.az  
**URL:** www.aramex.com



**ASIA SKY EXPRESS & OCS**

**Managing Director Baku branch office:** Rashad Abbasov

**About the company:** The Company renders its services in courier and freight forwarding. A wide selection of services provides safe and stable delivery.

The Company carries out both international and domestic supplies, provides reliable and professional international service and subscription to different mass media.

The Company serves customers in 84 countries and 215 cities and offers domestic service throughout Azerbaijan.

**Address:** 25 U. Hajibayov Str, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45  
**Fax:** (+994 12) 493-84-73  
**Email:** asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;  
**URL:** www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com

**ASIA SKY EXPRESS & OCS**

**Управляющий Директор Бакинского офиса:**  
 Рашад Аббасов

**О компании:** Компания предоставляет услуги в сфере доставки срочной курьерской почты и грузов. Различные сервисные услуги компании гарантируют безопасную и стабильную поставку писем и грузов. Компания осуществляет как международные, так и внутренние поставки, обеспечивает надежный и профессиональный международный сервис, а также подписку на различные СМИ. Компания оказывает услуги клиентам в 215 городах из 84 стран мира, предоставляет сервис во всех регионах Азербайджана.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. У.Гаджибекова 25  
**Тел.:** (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45  
**Факс:** (+994 12) 493-84-73  
**Email:** asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;  
**URL:** www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com





**AUTOLUCKS-BAKU EXPEDITION & LOGISTICS**



**Founder:** Urfan Karimov

**About the company:** Autolucks-Baku Expedition & Logistics is a transport company that carries out international freight forwarding and realizes the international truck haulage from any point of Azerbaijan, Russia, Turkey, Iran, Georgia and the CIS countries to Europe and back. We are ready to create the most optimum operating conditions for you. The professional and trained team helps to set the necessary route or to improve the former. The Company offers overland, rail, sea freight, warehousing, customs clearance, and broker services.

**Address:** 22 Babababamedjodov Str., Azerbaijan, Baku  
**Tel:** (+994 12) 418-09-49  
**Fax:** (+994 12) 596-02-39  
**E-mail:** autolucks-baku@rambler.ru  
**URL:** www.autolucks.ru

**AUTOLUCKS-BAKU EXPEDITION & LOGISTICS**

**Учредитель:** Урфан Керимов



**О компании:** "Autolucks-Baku Expedition & Logistic" является транспортной компанией, занимается международными грузоперевозками, осуществляет международные автотранспортные перевозки из Азербайджана, России, Грузии, Турции, Ирана, стран СНГ в Европу и обратно. Мы готовы сделать для Вас самые оптимальные условия. Прошедшая профессиональное обучение команда компании поможет Вам выбрать нужный маршрут или усовершенствовать прежний. Компания предоставляет услуги наземным, железнодорожным, водным транспортом, хранению грузов, таможенной очистки, брокерские услуги.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Балабаба Меджидова, 22  
**Тел:** (+994 12) 418-09-49  
**Факс:** (+994 12) 596-02-39  
**E-mail:** autolucks-baku@rambler.ru **URL:** www.autolucks.ru

**AZERTRANS LTD**



**General Director:** Parviz Aliyev

**About the company:** Azertrans Ltd LLC was established by Azpetrol Oil Company as oil transportation and transshipment company. The Company offers freight forwarding services in relation to the transportation of oil and oil products through the transportation corridor from the Azerbaijan Caspian Sea Coast to the ports of Georgia on the Black Sea.

The Company owns and operates two crude oil/oil products transshipment terminals in Baku and Sangachal. Azertrans Ltd LLC Sangachal terminal has two interconnection pipelines linking it with the AIOC Sangachal terminal.

**Address:** 37 Boyuk Gala Street AZ1004, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 437-28-27  
**Fax:** (+994 12) 437-19-52; 497-63-11  
**E-mail:** office@azertransaz

**AZERTRANS LTD**

**Генеральный директор:** Парвиз Алиев

**О компании:** ООО "Azertrans Ltd" учреждена «Нефтяной Компанией Azpetrol» для предоставления услуг по транспортировке и перевалке нефти. Компания предоставляет экспедиторские услуги по транспортировке нефти и нефтепродуктов по транспортному коридору от азербайджанского берега Каспия до черноморских портов Грузии.

Компания владеет и управляет двумя нефтяными терминалами в Баку и Сангачалах. Сангачальский терминал ООО "Azertrans Ltd" связан с Сангачальским терминалом АИОК двумя трубопроводами.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, AZ1004, ул. Буюк Гала 37  
**Тел:** (+994 12) 437-28-27  
**Факс:** (+994 12) 437-19-52; 497-63-11  
**E-mail:** office@azertransaz

**BERTLING**



**Country Manager, Azerbaijan and Georgia:** Peter Jones

**About company:** Bertling is a privately owned company with a globally recognized reputation for quality of service in multi-modal transportation. Bertling has undertaken major project logistics contracts in the Caspian region since 1995. Current office locations include Aktau, Almaty, Ashkhabad, Atyrau, Baku, Moscow and Tbilisi with additional satellite offices at strategic locations, all supported by our international network.

**Address:** 13, Gogol Street, Baku AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-33-05  
**Fax:** (+994 12) 498-07-36  
**Email:** peterjones@bertling.com  
**URL:** www.bertling.com

**BERTLING**

**Менеджер по стране (Азербайджан и Грузия):** Питер Джонс



**О Компании:** Bertling – частная компания с международной репутацией поставщика качественных услуг по мультимодальной транспортировке. С 1995 года компания Bertling выполняет контракты по материально-техническому обеспечению крупных проектов в Каспийском регионе. У компании есть офисы в Актау, Алматы, Ашхабаде, Атырау, Баку, Москве и Тбилиси, а также вспомогательные офисы в стратегических точках; все эти офисы поддерживает наша международная сеть.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку AZ 1000, ул. Гоголя 13  
**Тел.:** (+994 12) 497-33-05  
**Факс:** (+994 12) 498-07-36  
**E-mail:** peterjones@bertling.com  
**URL:** www.bertling.com

**Caspian Sea Oil Fleet**



**Chief of CSOF:** Mubariz Madatov

**About the company:** The Caspian Sea Oil Fleet was created to supply all oil & gas production operations on the continental shelf of the Caspian Sea, including construction of offshore platforms, piers, supply and performance of exploration and geographic survey, construction and on-the-fly maintenance of oil and gas pipelines, provision of fire safety during oil production, and oilmen delivery to the work sites. The Fleet comprises various vessels: crane, derrick barges, supply, tugboats, passenger, pipelaying, fire, diver support, tankers and so on.

**Address:** 13 Hcjali Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 490-16-19  
**Fax:** (+994 12) 496-86-61

**Каспийский Морской Нефтяной Флот**

**Начальник флота:** Мубариз Мадатов



**О компании:** Каспийский Морской Нефтяной Флот создан для обеспечения всех процессов нефтегазодобычи на континентальном шельфе Каспия, в т.ч. строительства морских оснований, эстакад в море, обеспечения и осуществления геологической и географической разведки, строительства нефтегазопроводов, ремонта их в период эксплуатации, обеспечения пожаробезопасности нефтедобычи, доставки нефтяников к месту работы. В составе Флота различные суда – крановые, краново-монтажные, снабжения, буксирные, пассажирские, трубокладочные, противопожарные, водлазные, танкера и т.д.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, проспект Ходжалы 13  
**Тел:** (+994 12) 490-16-19  
**Факс:** (+994 12) 496-86-61



**Lider LOGISTIC**

**Vice-President:** Yegane Malkoc

**About the company:** Lider

LOGISTIC is a trustworthy global logistic company located in Baku, Azerbaijan providing complete services to/from anywhere in the world.

It has established its reputation through a strong reliable staff and custom commitment with the cooperation and partnership of its Global partners like TideWater (Iran), CATONI Group of Companies (Europe), SWG (USA), Arabital (Italy), Cossutta (Italy) rendering consistent and professional international transportation services in Caspian region.

**Address:** 134A Tbilisi Avenue, #143, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 430-61-00/31/32  
**Fax:** (+994 12) 430-61-01  
**Email:** info@liderlogistic.com  
**URL:** www.liderlogistic.com

**Lider LOGISTIC**

**Вице-президент:** Егяна Малюк

**О компании:** Транспортная компания, расположенная в Баку, занимается предоставлением услуг по перевозкам в любую и из любой точки мира. Репутация компании сложилась благодаря надежному персоналу и индивидуализированному подходу в работе с клиентурой. Компания сотрудничает с мировыми партнерами - TideWater (Иран), CATONI Group of Companies (Европа), SWG logistics (США), Arabital (Италия), Cossutta (Италия); предоставляет стабильные и профессиональные международные транспортные услуги в Каспийском регионе.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Тбилисский проспект, 134А, офис №143  
**Тел.:** (+994 12) 430-61-00/31/32  
**Факс:** (+994 12) 430-61-01  
**Email:** info@liderlogistic.com  
**URL:** www.liderlogistic.com



**NIKAN TARABAR**

**Director:** Resul Shakuri

**About the company:** Nikan Tarabar International Transportation Company launched its operations in 1993. The company is engaged in international transportation and provision of logistic services. The company wields 40 GPS-equipped trailers and 400 transit trucks, oil-tankers, refrigerators for transportation and transit of cargos.

The company's operating geographies include China, India, Korea, UAE, Turkey, Azerbaijan, Turkmenistan, Afghanistan, and Iraq. The company also managed to obtain ISO 9001:2000 and IQNET Certificates. It is a member of ICC, ITA, FIATA organizations.

**Address:** 6 Shamakha Highway, town of Khyrdalan, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 442-52-99  
**Fax:** (+994 12) 442-52-99  
**Email:** resul.shakuri@azersun.com **URL:** www.nikantarabar.com

**NIKAN TARABAR**

**Директор:** Расул Шакури

**О компании:** Nikan Tarabar International Transportation Company приступила к деятельности в 1993 г. Компания занимается международной транспортировкой и логистическими услугами. На балансе компании находится 40 трейлеров, оборудованных GPS системой, и 400 грузовиков дальнего следования, нефтевозы, автомобили-холодильники для транспортировки и транзитной перевозки грузов.

География деятельности компании охватывает Китай, Индию, Корею, Сингапур, ОАЭ, Турцию, Азербайджан, Туркменистан, Афганистан, Ирак. Компания обладает сертификатом ISO 9001:2000 и IQNET, является членом ICC, ITA, FIATA.

**Адрес:** Азербайджан, г. Хырдалан, Шамакинское шоссе 6  
**Тел.:** (+994 12) 442-52-99  
**Факс:** (+994 12) 442-52-99  
**Email:** resul.shakuri@azersun.com **URL:** www.nikantarabar.com



**Panalpina Central Asia EC**

**Business Unit Manager:** Murad Huseynov

**About the company:** PANALPINA provides innovative transport concepts on 6 continents. The main focus is to continue to develop its leadership position in air and sea freight services. We offer full range of services for all air, surface, sea freight, heavy lift transportation, customs clearance, warehousing and distribution. Teams of highly qualified professionals supported by best in class IT technology handling challenging project transports and implement innovative logistics systems.

**Address:** 44 Ataturk Avenue, Baku A 20069, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 562 00 49/ 11/ 16  
**Fax:** (+99412) 465-89-90  
**Email:** murad.houseinov@panalpina.com  
**URL:** www.panalpina.com

**Panalpina Central Asia EC**

**Глава представительства:** Мурад Гусейнов

**О компании:** PANALPINA предлагает передовые транспортные услуги на 6 континентах. Главная задача компании - продолжительное развитие своего лидирующего положения в сфере всевозможных и морских фрахтовых услуг. Компания предлагает полный спектр услуг, включая морские, сухопутные, воздушные грузоперевозки, тяжелогрузные транспортировки, таможенную очистку, хранение на складах и распределение. Команда высококвалифицированных профессионалов, использующих лучшие IT технологии, успешно справляется со сложными транспортными проектами, внедряет современные логистические системы.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, A 20069, пр. Ататюрка 44  
**Тел.:** (+99412) 562 00 49/ 11/ 16;  
**Факс:** (+99412) 465-89-90  
**Email:** murad.houseinov@panalpina.com  
**URL:** www.panalpina.com



**IGIYA MED HOLDING**

**President:** Ilhama Shirinova

**About the company:** IGIYA MED HOLDING specializes in medicine and pharmacology. We are committed to "gifting mental and physical health to people". IGIYA MED HOLDING incorporates IGIYA MED PHARM and IGIYA MED TECH (import and sales of pharmaceuticals and medical equipment), IGIYA MED PRSC (plastic & restorative surgery clinics), IGIYA MED CPC (pediatric clinics), IGIYA MED DIST (pharmaceutical sales in Azerbaijan, Turkey, CIS countries).

**Address:** 23A Javad khan str., 5th microdistrict, Nasimi district, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 430-85-41; 430-85-40;  
**Fax:** (+99412) 430-85-41  
**Email:** igiyamed@azdata.net; igiya@yahoo.com; pharma.05@mail.ru  
**URL:** www.igiya.com

**"IGIYA MED" HOLDING**

**Президент:** Ильхам Ширинова

**О компании:** Сфера деятельности "IGIYA MED" HOLDING – это медицина и фарматология. Наш девиз: «дарить людям душевное и физическое здоровье». "IGIYA MED" HOLDING объединяет в себе следующие компании: "IGIYA MED PHARM" и "IGIYA MED TECH" (импорт и продажа медикаментов, медтехники), "IGIYA MED PRSC" (центр пластической и реконструктивной хирургии), "IGIYA MED CPC" – педиатрический центр, "IGIYA MED DIST" (дистрибуция медикаментов в Азербайджане, Турции, странах СНГ).

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, Насиминский район, 5 мкр, ул. Джавадхана, 23А  
**Тел.:** (+99412) 430-85-41; 430-85-40;  
**Факс:** (+99412) 430-85-41  
**Email:** igiyamed@azdata.net; igiya@yahoo.com; pharma.05@mail.ru  
**URL:** www.igiya.com





**Excelsior Hotel**  
**General Manager:** Filip Hofman

**About the company:** Excelsior Hotel offers 61 well-designed apartments. Our sport complex includes outdoor/covered swimming pools, run track, fitness studio, tennis court, 2 squash courts, SPA rooms, lessons of yoga and aerobics, 11 kinds of massages.

- Our restaurant and bars: Belvedere Restaurant
- L'atelier Bar
- La Patisserie Bar
- Vitality Bar
- Pool Grill Bar (in summertime)

**Address:** 2 Heydar Aliyev Ave., Baku, AZ-1154, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 96 80 00  
**Fax:** (+994 12) 496 80 08  
**E-mail:** adminoffice@excelsiorhotelbaku.az  
**URL:** www.excelsiorhotelbaku.az

**Excelsior Hotel**

**Генеральный Менеджер:** Филип Хофман

**О компании:** Excelsior Отель предлагает вашему вниманию 61 номер, оформленный со вкусом. Спортивный комплекс "Алига" включает в себя открытый/крытый бассейны, беговую дорожку, фитнес студию, теннисный корт, 2 сквош корта, SPA комнаты, уроки йоги и аэробики, 11 видов массажей.

- Наши ресторан и бары: Ресторан «Belvedere»
- «L'atelier» Бар
- «La Patisserie»
- «Vitality» Бар
- «Pool Grill» Бар (летнее время)

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ 1154, пр. Г. Алиева 2  
**Тел:** (+994 12) 96 80 00  
**Факс:** (+994 12) 496 80 08  
**E-mail:** adminoffice@excelsiorhotelbaku.az  
**URL:** www.excelsiorhotelbaku.az



**GRAND HOTEL EUROPE**  
**General Manager:** Gunesh Inkaya

**About the company:** Welcome to the Grand Hotel Europe - one of the major landmarks of the city, with a wonderful view to the Caspian Sea. The hotel offers 96 well decorated spacious Deluxe Guest Rooms and Suites, most of them having a marvelous view to the Caspian Sea.

The hotel guests will be impressed by the quality and variety of the international and national specialties served in our Caviar restaurant, Caspian Bar, Chevalier Disco Night club, Olympus Health Club. Massage conducted by professionals is also available.

**Address:** 1025/30 Tbilisi Ave., Baku AZ1078, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 490-70-90  
**Fax:** (+99412) 490-70-96  
**URL:** www.grand-europe.com

**GRAND HOTEL EUROPE**

**Генеральный Менеджер:** Гюнеш Инкая

**О компании:** Grand Hotel Europe является одной из главных достопримечательностей города, откуда прекрасно видно Каспийское море. Отель предлагает вашему вниманию 96 Deluxe Guest комнат и номеров с прекрасно выполненной декорацией. Гости отеля будут поражены качеством и разнообразностью международного и национального обслуживания со стороны нашего ресторана Кавиар, Каспий Бар, ночного дискотека "Chevalier", оздоровительного клуба "Olympus". Массаж в отеле осуществляется высококвалифицированными специалистами.



**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ1078, Тбилисский пр. 1025/30  
**Тел:** (+99412) 490-70-90  
**Факс:** (+99412) 490-70-96  
**URL:** www.grand-europe.com



**DELFIN HOTEL**  
**General manager:** Elchin Zeynalabdin

**About the company:** Welcome to Delfin Hotel - a world of comfort in the Baku city. A truly 4-stars deluxe property. "Delfin Hotel" is an ideal place for executives as well as for holidaymaker. Located just a short drive from the city center, it is enough to be a quiet oasis. An architectural marvel the tastefully landscaped hotel ground is visible from private balconies and terraces of the hotel. Magnificent point provides breath-taking view of the gardens and swimming pool with crystal clear water.

**Address:** Baku city, Azerbaijan Republic, 9th km of Sumgait highway  
**Tel:** (+99412) 499 61 01  
**Fax:** (+99412) 499 61 02  
**E-mail:** sales@delfinhotel.az  
**URL:** www.delfinhotel.az

**ОТЕЛЬ «ДЕЛЬФИН»**

**Генеральный менеджер:** Эльчин Зейналаддин

**О компании:** Добро пожаловать в отель «Дельфин» - мир комфорта в городе Баку. Четырехзвездочный отель класса люкс «Дельфин» - идеальное место для работы и отдыха. Расположенный недалеко от центра города, он тем не менее представляет собой тихий оазис. С балюнов и террас отеля открывается вид на изумительное архитектурное чудо - его тщательно и со вкусом обустроенную территорию, включающую сады и бассейн с кристально-чистой водой.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, 9-й км Сумгаитского шоссе  
**Тел:** (+994 12) 499-61-01  
**Факс:** (+994 12) 499-61-02  
**E-mail:** sales@delfinhotel.az  
**URL:** www.delfinhotel.az



**ISR Azeri Apart & Business Centre**  
**General Manager:** Zafer Tangil

**About the company:** 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 meeting the most strict safety standards.
- Technical support is at our clients' service 24/7 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.

**Address:** 340 Nizami St., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 498-24-12  
**Fax:** (+994 12) 498-91-34  
**URL:** www.isrplaza.com  
**E-mail:** sales@isrplaza.com; ztangil@isrplaza.com

**ISR Azeri Apart & Business Centre**

**Генеральный Директор:** Зафер Тангил

**О компании:** ISR Plaza предлагает: - Пятизвездочный Отель Radisson SAS Plaza. - Множество исключительно современных первоклассных офисов в центре Баку по приемлемым ценам. - Современные строительные системы, обеспечивающие самые требовательные стандарты безопасности. - Техническая поддержка в распоряжении клиентов круглосуточно, 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.



**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Низами 340  
**Тел:** (+994 12) 498-24-12  
**Факс:** (+994 12) 498-91-34  
**URL:** www.isrplaza.com; **E-mail:** sales@isrplaza.com; ztangil@isrplaza.com





**MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA Ltd**

**General Director:** Ikram Sh. Karimli

**About the company:** MKT Istehsalat Kommersiyya Ltd has been engaged in cotton growing and processing of high-quality cotton fiber, its wastes (uluk, lint and fuzz), cotton yarn of different types and numbers, including the processing of refined cotton oil. 90% of the products of the Company get exported to various countries of the world.

The Company is an associative member of the Liverpool Cotton Association since 2003. The Company warrants the high quality of own products and provides their opportune shipment.

**Address:** 95 H. Aliyev Ave., Baku AZ1029, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-13-04; 497-13-07  
**Fax:** (+994 12) 497-13-08  
**E-mail:** mkt@mktcotton.com  
**URL:** www.mktcotton.com

**ООО "МКТ ИСТЕХСАЛАТ КОММЕРСИЯ"**

**Генеральный Директор:** Икрам Керимли



**О компании:** ООО "МКТ Istehsalat Kommersiyya" занимается выращиванием хлопка и переработкой высококачественного хлопкового волокна, его отходов (улик, линт и пух), хлопковой пряжи различных видов и номеров, а также производит рафинированное хлопковое масло. 90% продукции Компании экспортируется в различные страны мира. С 2003г. Компания является ассоциативным членом Ливерпульской Хлопковой Ассоциации. ООО "МКТ Istehsalat Kommersiyya" гарантирует высокое качество своей продукции и обеспечивает своевременную отгрузку.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1029, пр. Г. Алиева 95  
**Тел:** (+994 12) 497-13-04; 497-13-07  
**Факс:** (+994 12) 497-13-08  
**E-mail:** mkt@mktcotton.com  
**URL:** www.mktcotton.com

**ATROPATENA**



**Chairman of Board:** Elshad Rasulov

**About the company:** Atropatena CJSC, a distributing company, was established in November 1992. Activities and vendors:

Hygiene products and household items: Kimberly-Clark, Reckitt Benckiser, Henkel, GlaxoSmithKline;

Pharmaceuticals: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers, Novartis, Sanofi-Aventis, Nycomed, Reckitt Benckiser Healthcare, Berlin-Chemie;  
 Dairy products: Danone.

**Address:** 11 Teymur Aliyev Str., Baku AZ1106, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 493 87 62  
**Fax:** (+994 12) 440 86 95

**ATROPATENA**

**Председатель правления:**  
 Эльшад Расулов



**О компании:** дистрибьюторская компания АОЗТ «Атропатена» создана в ноябре 1992г. Направления деятельности и компании-поставщики:

Средства гигиены и товары домашнего обихода: Kimberly-Clark, Reckitt Benckiser, Henkel, GlaxoSmithKline; Фармацевтика: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers, Novartis, Sanofi-Aventis, Nycomed, Reckitt Benckiser Healthcare, Berlin-Chemie; Молочная продукция: Danone.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1106, ул. Теймура Алиева 11  
**Тел:** (+994 12) 493 87 62  
**Факс:** (+994 12) 440 86 95

**Khayal Holding LLC**



**General Director:** Binyamin Rzayev

**About the company:** Khayal Holding is among top foodstuffs producers in the home market. The holding operates bakeries, entities producing alcohol-free and soft drinks, canned vegetables and meat.

The company exports its products to overseas. Khayal Holding LLC was rewarded in France for high quality of manufactured goods.

**Address:** 28/30 G. Heybatov str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447 20 00  
**Fax:** (+994 12) 447 20 00  
**E-mail:** khayal@azdata.net  
**URL:** www.khayalaz

**ООО «Хаял-Холдинг»**

**Генеральный директор:** Биньямин Рзаев



**О компании:** «Хаял-Холдинг» занимает одно из первых мест на внутреннем рынке по производству продуктов питания. В состав Холдинга входят заводы по производству хлебобулочных изделий, безалкогольных напитков, овощных и мясных консервов, слабоалкогольных напитков.

Компания также поставяет свою продукцию и за рубежом. За высокое качество производимой продукции ООО «Хаял-Холдинг» был удостоен награды во Франции.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Г. Гейбатова 28/30  
**Телефон:** (+994 12) 447 20 00  
**Факс:** (+994 12) 447 20 00  
**E-mail:** khayal@azdata.net  
**URL:** www.khayalaz

**McDonalds Azerbaijan LLC**



**Managing Director:**  
 Maksud Mirzoyev

**About the company:** McDonalds Azerbaijan LLC was registered in the Ministry of Justice of the Azerbaijan Republic on March 1, 1999 as the operating company for McDonald's Co. in Azerbaijan. The company opened three restaurants in Baku: the first on Fountain square on November 6, 1999, the second near Gyanglik metro station on December 13, 2002 and the third near N. Narimanov subway station on March 20, 2006. Employees: 250

**Address:** Kermur Plaza, 615, B.Bagirova st., Baku AZ1141, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 436-77-97  
**Fax:** (+994 12) 436-77-98  
**Email:** mmi@mcdonalds.az

**McDonalds Azerbaijan LLC**

**Генеральный Директор:** Максуд Мирзоев

**О компании:** Компания "McDonalds Azerbaijan LLC" была зарегистрирована в Министерстве Юстиции Азербайджанской Республики 1 марта 1999 года как операционная компания для "McDonald's Co." в Азербайджане. В Баку компания открыла 3 ресторана: первый был открыт на Площади фонтанов 6 ноября 1999 года, второй около станции метро Гянджли и 13 декабря 2002 года, третий – около метро Н. Нариманов 20 марта 2006 года. Численность персонала: 250.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1141, ул. Б.Багирова 615, Кермур плаза  
**Тел:** (+994 12) 436-77-97  
**Факс:** (+994 12) 436-77-98  
**Email:** mmi@mcdonalds.az



**TEKNIKABANK OJSC**

**Chairman of the Supervisory Board:**  
Etibar Aliyev

**About company:** TechnikaBank OJSC founded in 1993 is a member of BICE, ABA, SWIFT, AZIPS, XONKS, Mortgage Foundation, Baku Stock Exchange, an agent bank of SFDE, a principal member of VISA International. With 27 branches and one department located in Baku and regions of Azerbaijan the bank is the largest in terms of branch network. The management system of TechnikaBank is accredited with ISO 9001:2000.

**Address:** 1107 Ataturk Avenue, Baku AZ1069, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447-77-44; 493-87-11  
**Fax:** (+994 12) 447-44-22  
**E-mail:** info@technikabank.az  
**URL:** www.technikabank.az

**ОАО «ТЕХНИКАБАНК»**

**Председатель Наблюдательного Совета:**  
Этибар Алиев

**О компании:** ОАО «Техникабанк» основан в 1993г, является участником BICE, ABA, SWIFT, AZIPS, национальной клиринговой системы, членом и акционером БФБ, агент-банком НОПП, принципиальным членом VISA International, членом Ипотечного Фонда. Банк имеет самую широкую сеть филиалов, количество которых достигло до 27+1 отделение, расположенных в Баку и регионах Азербайджана. Система управления «Техникабанк» сертифицирована по международному стандарту ISO 9001:2000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1069, пр. Атаюрка 1107  
**Тел.:** (+994 12) 447-77-44; 493-87-11  
**Факс:** (+994 12) 447-44-22  
**E-mail:** info@technikabank.az  
**URL:** www.technikabank.az



**Atzkraukles banka (AB.LV)**

**Head of representation:**  
Maksim Fedorov

**About the company:** AB.LV is a modern European bank. Its thought-out development strategy in combination with the flexibility and knowledge to respond effectively to changing market situations and client demands guarantee a stable growth and strengthen Atzkraukles Bank's position on the market. The Bank was founded in 1993, at a time when the post-Soviet business world experienced a necessity for quality financial services. Our bank offers clients from CIS countries high-class service that meets Western standards of banking practice.

**Address:** 16 Gull Street, Icheri Sheher, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-25-78  
**Fax:** (+994 12) 437-25-79  
**E-mail:** bakuinfo@ab.lv  
**URL:** www.AB.LV

**«Атзкрауклес банка» (AB.LV)**

**Глава представительства:** Максим Федоров

**О компании:** AB.LV — современный европейский банк. Продуманная стратегия развития в сочетании с гибкостью и умением быстро реагировать на изменение рыночной ситуации и потребностей клиентов обеспечивают стабильный рост и укрепление позиций Atzkraukles banka на рынке. Банк создан в 1993г, когда на постсоветском деловом пространстве появилась необходимость в качественных финансовых услугах. Банк предлагает клиентам из стран СНГ высококлассное обслуживание, соответствующее стандартам западной банковской практики.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Ичери Шехер, ул. Гюлля, д.16  
**Тел.:** (+994 12) 437-25-78  
**Факс:** (+994 12) 437-25-79  
**E-mail:** bakuinfo@ab.lv  
**URL:** www.AB.LV



**AMRAHBANK**

**Chairman of Board:**  
Makhmud Aghamaliyev

**About the company:** Amrahbank was established in 1993. From 2003, the Bank is the agent of the Ministry of Economic Development. Amrahbank is a participant of Baku Stock Exchange and a co-founder of Millikart processing center. It is the member of VISA International, Mastercard and Azericard, as well as urgent money transfer systems Western Union, Migom, Bistraya Posta, XpressMoney, Blizko.

The Bank maintains close business relations with banks of the United States, Russia, Germany, Switzerland and Baltic countries; it runs a significant network of branch offices (currently 20).

**Address:** 111 Nizami str., AZ1000 Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 497 88 60/61  
**Fax:** (+994 12) 497 88 63  
**E-mail:** info@amrahbank.az  
**URL:** www.amrahbank.az

**АМРАХ БАНК**

**Председатель Правления:** Махмуд Агамалиев

**О компании:** «Амрахбанк» основан в 1993 г. с 2003 г. банк является агентом Министерства Экономического Развития. «Амрахбанк» также участник Бакинской Фондовой Биржи и соучредитель процессингового центра «Millikart». Член платежной системы VISA International, Mastercard и Azericard, международных систем срочных денежных переводов Western Union, Migom, Bistraya Posta, XpressMoney, Blizko.

Банк имеет тесные деловые отношения с банками США, России, Германии, Швейцарии и стран Балтии, а также широкую сеть филиалов (на сегодняшний день 20).

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, 1000, ул. Низами 111  
**Тел.:** (+994 12) 497 88 60/61  
**Факс:** (+994 12) 497 88 63  
**E-mail:** info@amrahbank.az **URL:** www.amrahbank.az



**AGBANK OPEN JOINT-STOCK COMPANY**

**Chairman of Board:** Azer Movsumov

**About the company:** Established in 1992, AGBank open JSC has a wide correspondent account network in the most reliable banks of the world. AGBank is one of IFC's SWB funding program agents, a member of Western Union, SWIFT, the Tourism Industry Development Union in Azerbaijan, Mastercard International, VISA, NFBS, ABA; it has EBRD's credit lines to perform funding and crediting SWBs and a credit line from KfW. Currently, the bank runs 13 branches and 2 banking facilities.

**Address:** 16 Landau Str, Baku AZ1073, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54  
**Fax:** (+994 12) 498-96-15  
**Telex:** 14 2360 AGB JS  
**E-mail:** azerigazbank@azerigazbank.com  
**URL:** www.azerigazbank.com

**ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АГБАНК»**

**Председатель Правления:** Азер Мовсумов

**О компании:** ОАО «AGBank», основанный в 1992г, имеет широкую сеть корреспондентских счетов в надежных банках мира. «AGBank» является одним из двух банков-агентов ИФК по программе финансирования ИСП, членом Western Union, SWIFT, Ассоциации развития туристической индустрии в Азербайджане, Mastercard International, VISA, НОПП, АБА, имеет кредитные линии ЕБРР по финансированию и кредитованию ИСП, кредитную линию КФВ. Сегодня функционируют 13 филиалов и два отделения банка.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1073, ул. Ландау 16  
**Тел.:** (+994 12) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54;  
**Факс:** (+994 12) 498-96-15  
**Телекс:** 14 2360 AGB JS  
**E-mail:** azerigazbank@azerigazbank.com; **URL:** www.azerigazbank.com





## Bank Respublika

Əzizə Fəyziyeva

### BANK RESPUBLIKA

**Chairperson of the Executive Board:**  
 Khadija Hasanova

**About the company:** Bank Respublika was established in 1992. Among the shareholders of the Bank there are German financial institutions – DEG, a member of KfW group, and SIDT, a member of Sparkassen-Finanzgruppe. Bank Respublika cooperates with EBRD, ADB, RMO, DEG, BSTDB, Raiffeisen, Commerzbank, GAF, NFSE, AMF etc. Bank Respublika has ratings from Moody's, which are highest in the private banking sector of Azerbaijan. Bank Respublika has 19 branches and service points and is the only bank in Azerbaijan that serves clients 24 hours a day through the Ofis24 project.

**Address:** 21 Khagani st. AZ1000 Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 598 08 00  
**Fax:** (+99412) 598 08 80  
**E-mail:** info@bankrespublika.az  
**URL:** www.bankrespublika.az

### BANK RESPUBLIKA

**Председатель правления:** Хадиджа Гасанова

**О компании:** Bank Respublika был основан в 1992 г. Среди акционеров Банка представлены финансовые институты Германии – DEG, член группы KfW, и SIDT, член группы Sparkassen-Finanzgruppe. Банк сотрудничает с EBRD, ADB, РМО, DEG, BSTDB, Райффайзен, Commerzbank, GAF, НФПП, АИФ и др. Bank Respublika имеет рейтинги Moody's, являющиеся наивысшими в частном банковском секторе Азербайджана. Bank Respublika имеет 19 филиалов и отделений, а также является единственным банком в Азербайджане, круглогодично обслуживающим клиентов по проекту Ofis24.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ 1000, улица Хагани 21  
**Тел:** (+99412) 598 08 00  
**Факс:** (+99412) 598 08 80  
**E-mail:** info@bankrespublika.az  
**URL:** www.bankrespublika.az

## Bank Standard

### JSCCB BankStandard

**Chairman of the Board:** Salim Kriman

**About the company:** The first-rate private commercial bank in Azerbaijan. Wide range of products and services – Amex Travelers cheques, Western Union, "Bystraya Pochta", "Contact" int'l money transfer systems, ATM/debit cards, VISA, MasterCard, Diner's Club Int'l. A wide network of correspondent accounts in the leading banks worldwide, 8 branches, ATM network in Azerbaijan.

Authorized capital stock 10,000,000 AZN.

**Address:** 4 H.Hajiyev Str., Baku AZ1005, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-10-70/1  
**Fax:** (+99412) 498-07-78  
**E-mail:** bank@bankstandard.com  
**URL:** www.bankstandard.com

### ЗАО КБ «Банк Стандарт»

**Председатель Правления:** Салим Криман

**О компании:** Крупнейший частный банк Азербайджана. Широкий спектр банковских продуктов, в т.ч., дорожные чеки Amex, денежные переводы по системам "Western Union", «Быстрая Почта» и «Контакт», АТМ/дебитные карты, карты международных платежных систем VISA, MasterCard, Diner's Club Int'l. Широкая сеть корреспондентских отношений с ведущими банками мира, 8 филиалов, сеть банкоматов по Азербайджану.

Уставный капитал - 10,000,000 AZN.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1005, ул. Гаджиева 4  
**Тел:** (+99412) 497-10-70/1  
**Факс:** (+99412) 498-07-78  
**E-mail:** bank@bankstandard.com  
**URL:** www.bankstandard.com



## KAPITAL BANK

### Kapital Bank

**Chairman of the Board:**  
 Rauf Rzayev

**About the company:** Kapital Bank is the oldest and largest bank in Azerbaijan offering services to corporate clients and individuals. It has the widest network of branches throughout Azerbaijan and actively participates in the development of real sector of the economy. It is a bank of social importance - the agent-bank of the State in major governmental programmes. The official auditor is PricewaterhouseCoopers. The bank is assigned BB- long-term rating by Fitch Ratings and Ba2/Baa2 by Moody's International rating agencies.

**Address:** 71 Fizuli str., Baku, Azerbaijan AZ1014  
**Tel:** (+99412) 493-66-30  
**Fax:** (+99412) 493-73-00  
**E-mail:** office@kapitalbank.az **URL:** www.kapitalbank.az

### Капитал Банк

**Председатель правления:** Рауф Рзаев

**О компании:** Капитал Банк – это самый старинный и крупный банк Азербайджана, обслуживающий как корпоративных, так и индивидуальных клиентов. Он имеет самую обширную филиальную сеть в Азербайджане, активно участвует в развитии реального сектора экономики и играет значительную социальную роль, являясь банком-агентом государства по важным госпрограммам. Официальный аудитор банка – компания "PricewaterhouseCoopers". Банку присвоен долгосрочный BB- рейтинг агентством Фитч и Ba2/Baa2 агентством Moody's International

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1014, ул. Физули 71  
**Тел:** (+99412) 493-66-30  
**Факс:** (+99412) 493-73-00  
**E-mail:** office@kapitalbank.az **URL:** www.kapitalbank.az



### NBCBank OJSC



**Chairman:** Surkhay Ahmadov

**About the company:** NBCBank OJSC was established in 2002 which originally operated under Ruzu Commercial Bank.

The bank provides a broad range of services, actively operates in the market of plastic cards and SIMB crediting, and provides consulting services. NBCBank is an active participant of securities market and Baku Interbank Stock Exchange.

The bank is audited by Deloitte&Touche.

**Address:** 27/121 Sh. Mustafayev Str., Baku AZ1033, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 566 68 56; 514 01 16; 514 01 17;  
**Fax:** (+99412) 5669478  
**E-mail:** info@nbcbank.az  
**URL:** www.nbcbank.az

### ОАО NBCBank

**Председатель правления:** Сурхай Ахмедов

**О компании:** ОАО NBCBank был создан в 2002 г. на базе коммерческого банка «Рузун».

Банк предоставляет клиентам широкий спектр услуг, активно работает на рынке пластиковых карт, кредитования малого и среднего предпринимательства, а также оказывает консалтинговые услуги. NBCBank является активным участником рынка ценных бумаг и Бакинской межбанковской валютной биржи.

Внешний аудит банка проводит компания "Deloitte & Touche".

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1033, ул. Ш. Мустафеева 27/121  
**Тел:** (+99412) 566 68 56; 514 01 16; 514 01 17;  
**Факс:** (+99412) 5669478  
**E-mail:** info@nbcbank.az  
**URL:** www.nbcbank.az





**Nikoil Investment Commercial Bank**

**Chairman of the Board:**  
 Vasily Victorovich Hamaza

**About the company:** Bank Nikoil is a universal credit institution providing full package of services including payment, credit, settlement, card, guarantee, interbank, documentary and other banking operations in national and foreign currencies. Nikoil Commercial Investment Bank established by financial corporation Uralsib, Lukoil and ISR-Holding started its operation at the financial market of Azerbaijan in October 2002. Nikoil is actively developing its retail and corporate business.

**Address:** 27, U. Gadzhibekov Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 498-19-81 497-29-72  
**Fax:** (+994 12) 497-33-79  
**E-mail:** bank@nikoil.az;  
**URL:** www.nikoil.az

**Инвестиционно-Коммерческий Банк «Никоиль»**

**Председатель Правления:**  
 Василий Викторович Хамазы



**О компании:** Банк «НИКОЙЛ» - это универсальное кредитное учреждение, предоставляющее полный пакет услуг, в числе которых расчетные, кредитные, платежные, карточные, гарантийные, межбанковские, документарные и иные банковские операции, осуществляемые в национальной и иностранной валютах. ИКБ «НИКОЙЛ», учредителями которого являются финансовая корпорация «УралСиб», нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» и ISR-Холдинг, появился на финансовом рынке Азербайджана в октябре 2002г. и активно развивает розничный и корпоративный бизнес.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. У.Гаджибекова, 27  
**Тел:** (+994 12) 498-19-81 497-29-72  
**Факс:** (+994 12) 497-33-79  
**E-mail:** bank@nikoil.az; **URL:** www.nikoil.az



**Parex Bank**

**Office leader in Azerbaijan:**  
 Janis Kivkulis

**About the company:** With EUR 3.9 billion in assets, Parex bank is one of the leading banks in the Baltic States, offering integrated client services, including lending, payment card services, leasing, asset management and securities brokerage. The Bank is represented in 15 countries through its wide network of representative offices, branches and subsidiaries. Parex bank is rated Baa3 by Moody's Investors Service, BB+ by Fitch Ratings and BBB by Capital Intelligence.

**Address:** Azadlig Avenue 1, Park Inn Azerbaijan Hotel  
 2nd Floor, Baku, AZ1000, AZERBAIJAN  
**Tel:** (+994 12) 498-08 38  
**Fax:** (+994 12) 496-89-90  
**E-mail:** parexbaku@ultel.net  
**URL:** www.parex.ru

**Parex Bank**

**Руководитель представительства в Азербайджане:**  
 Янис Кивкулис



**О компании:** Parex bank является одним из стабильно растущих латвийских коммерческих банков с активами более 3,9 млрд. EUR. Банк предлагает своим клиентам интегрированные услуги в сферах кредитования, расчетов карт, лизинга, управления активами и торговлей ценными бумагами. Представительства, филиалы и дочерние компании Банка открыты в 15 странах мира. Банку присвоены международные рейтинги: Moody's Investors Service- Baa3, Fitch Ratings- BB+, Capital Intelligence- BBB.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1000, Проспект Азадлиг, 1,  
 PARK INN AZERBAIJAN HOTEL, 2 этаж,  
**Тел:** (+994 12) 498-08 38  
**Факс:** (+994 12) 496-89-90  
**E-mail:** parexbaku@ultel.net **URL:** www.parex.ru



**Azerbaijan Industrial Bank**

**Chairman of Board:** Ahmet Yaman

**About the company:** Azerbaijan Industrial Bank was established in 1996. The Bank incorporated two associations, Azerbaijan Industrial Insurance (1997) and Azerbaijan Industrial Leasing (2004). AIB's services include the following: cashier services, all types of accounts and money transfers, acceptance of deposits, corporate and consumer crediting and plastic business.

**Address:** 3 Azerbaijan Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 493-14-16  
**Fax:** (+994 12) 493-84-50  
**Email:** info@asb.az  
**URL:** www.asb.az

**Азербайджанский Промышленный Банк**

**Председатель правления:** Ахмет Йеман



**О компании:** Азербайджанский Промышленный Банк основан в 1996 году. Банком учреждены две структуры - Азербайджанское Промышленное Страхование (1997г.) и Азербайджанский Промышленный Лизинг (2004г.). Основные услуги, оказываемые АИБ: расчетно-кассовое обслуживание, открытие всех видов счетов и осуществление денежных переводов, прием вкладов, корпоративное и потребительское кредитование и пластиковый бизнес.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Проспект Азербайджана, 3  
**Тел:** (+994 12) 493-14-16  
**Факс:** (+994 12) 493-84-50  
**E-mail:** info@asb.az  
**URL:** www.asb.az



**Turanbank**

**Chairman of Board:** Nazim Sadigov

**About the company:** Turanbank OAO has operated in Azerbaijan's market since 1992. From 2002 the bank acts as an agent in SWIB development program. Turanbank is a member of MasterCard, Western Union, Contact, «Bistroya Pochta», and Migom systems. It opened correspondent accounts in banks of Switzerland, Austria, Germany, Turkey, Kazakhstan and Russia. The limits of credit line the bank has been opened in Banque de Commerce et de Placement (BCP) have recently been extended to CHF 1,200,000.

**Address:** 105 Nizami str., Baku AZ 1005, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-25-11  
**Fax:** (+994 12) 497-25-77  
**E-mail:** turanbank@azdata.net  
**URL:** www.turanbank.az

**Turanbank**

**Председатель правления:** Назим Садыгов



**О компании:** ОАО «Туранбанк» функционирует на азербайджанском рынке с 1992 г. С 2002 г. банк выступает банком - агентом в программе развития малого и среднего предпринимательства. Туранбанк - член международных платежных систем MasterCard, Western Union, Contact, «Быстрая Почта», Migom. Имеет юрсчета в банках Швейцарии, Австрии, Германии, Турции, Казахстана и России. Рамки кредитной линии в Banque de Commerce et de Placement (BCP) недавно были расширены до 1200 000 швейцарских франков.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, 1005, ул. Низами 53  
**Тел:** (+994 12) 497-25-11  
**Факс:** (+994 12) 497-25-77  
**E-mail:** turanbank@azdata.net  
**URL:** www.turanbank.az



**UNITED CREDIT BANK JSC**

**Chairman of the board:**  
Azad Iskandarov

**About the company:** United Credit Bank JSC began its activity on April 30, 1996. Bank is one of the founders of BSE, member of BIBCCE, ABA, participant of Collective Arrangement on Organized International Banking Credit market, member of Azerbaijan Chamber of Commerce and SWIFT. Bank renders to its customers whole services. For the first time bank emitted the plastic cards with set microprocessor (Smart-card) in Azerbaijan. There are also operating the international payment systems such as SWIFT, WESTERN UNION, PRIVATE MONEY, and EXPRESS remittance. Bank also implements the crediting of MSB.

**Address:** 49 N. Rafiyev Str., Baku AZ1025, Azerbaijan.  
**Tel.:** (+99412) 490-06-41/42  
**Fax:** (+99412) 490-05-22  
**E-mail:** ucb@ucb.az  
**URL:** www.ucb.az

**ОАО "Юнайтед Кредит Банк"**

**Председатель Правления:** Азад Искандаров



**О компании:** ОАО "Юнайтед Кредит Банк" основан в 1996г. Банк является одним из учредителей БФБ, БМВБ, член SWIFT, АБА и ТПП, участник Коллективного Соглашения по ОМКР. Банк предоставляет весь спектр банковских услуг. Банк впервые в Азербайджане эмитировал пластиковые карты со встроенным микропроцессором (Smart-карты). Также действуют такие международные платежные системы как SWIFT, WESTERN UNION, PRIVATE MONEY, EXPRESS перевод. Банк осуществляет кредитование МСБ.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Н. Рафиева 49  
**Тел.:** (+99412) 490-06-41/42  
**Факс:** (+99412) 490-05-22  
**E-mail:** ucb@ucb.az  
**URL:** www.ucb.az



**"Standard Insurance" Insurance Company**

**General Manager:**  
Kamal Ibrahimov

**About the company:** One of the leaders of the insurance market in Azerbaijan. More than 25 types of insurance. ISO 9001-2000 Certificate since 2005. Inscribed to the Security List of AON broker of Lloyd's. Acknowledged by U.S. Market Security Department (Chicago) and International Market Security Department (London). Authorized capital stock AZN 2,000,000.

**Address:** 94 Sh. Badalbeyli Str., Baku AZ1014, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-37-60,  
**Mob.:** (+99450) 225-75-15  
**Fax:** (+99412) 498-51-02  
**E-mail:** office@standardinsurance.az  
**URL:** www.standardinsurance.az

**Страховая Компания "Standard Insurance"**

**Генеральный Директор:** Камал Ибрагимов



**О компании:** Один из лидеров страхового рынка Азербайджана. Более 25 видов страхования. В 2005 году «Standard Insurance» получила международный сертификат качества ISO 9001-2000. Включена в «Security List» (перечень надежных компаний) одного из крупнейших брокеров «Lloyd's» – «AON». Официально признана Департаментом Обеспечения Надежности Рынка США (Чикаго) и Международным Департаментом Надежности Рынка (Лондон). Уставный капитал - AZN 2,000,000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1014, ул. Ш.Бадальбеги 94  
**Тел.:** (+99412) 497-37-60  
**Моб.:** (+99450) 225-75-15  
**Факс:** (+99412) 498-51-02  
**E-mail:** office@standardinsurance.az  
**URL:** www.standardinsurance.az



**MBASK Joint-Stock Insurance Company**

**Chairman of the Board:**  
Jamil Malikov

**About the company:** MBASK insurance company has been operating in Azerbaijan since 1992. It is licensed to provide 29 types of insurance. As the oldest insurance Company in Azerbaijan and one of the leaders in the market MBASK has a highly experienced team to meet various technical and business needs of its clients. The company has achieved the highest level of transparency of its operations and as a result, in 2005 EBRD became the shareholder of MBASK.

**Address:** Baku city, 80/9 H. Aslanov str.  
**Tel.:** (+99412) 498-91-90  
**Fax:** (+99412) 498-10-62  
**E-mail:** office@mbask.com  
**URL:** www.mbask.az

**Акционерная Страховая Компания «МБАСК»**

**Председатель правления:** Джамиль Мелизов



**О компании:** Страховая компания MBASK работает в Азербайджане с 1992 г., имеет лицензию на предоставление 29 видов страхования. Компания долгое время работающая на страховом рынке Азербайджана и являющаяся одним из лидеров данного рынка обладает опытной командой, способной проводить специализированную экспертизу для выявления различных технических и деловых нужд корпоративных клиентов. Компания добилась наивысшего уровня прозрачности операций, и как результат, в 2005 году ЕБРР стал акционером MBASK.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. А.Асланова 80/9  
**Тел.:** (+99412) 498-91-90  
**Факс:** (+99412) 498-10-62  
**E-mail:** office@mbask.com  
**URL:** www.mbask.az



**A-GROUP Insurance Company CJSC**

**Chairman of the Supervisory Board:**  
Sabir Adnayev

**About the company:** A-GROUP founded in 1995 is one of the largest companies in the insurance market of Azerbaijan. Covering such fields as property, vehicle, cargo and liability insurance A-Group is regarded as a true leader in the health insurance market. The company's customers are famous international petroleum and audit companies, embassies and banks. The annual amount of insurance premiums exceeds \$5.5 million.

**Address:** 172, L. Tolstoy Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-21-82/83/84  
**E-mail:** insurance@e-group.az  
**URL:** www.a-group.az

**A-GROUP Insurance Company CJSC**

**Председатель Наблюдательного Совета:**  
Сабир Аднаев



**О компании:** А-GROUP, основанная в 1995г., является одной из крупнейших компаний на страховом рынке Азербайджана. Работая в сфере страхования имущества, автотранспорта, грузов, ответственности, А-Group является признанным лидером на рынке медицинского страхования. Клиентами компании являются известные международные нефтяные и аудиторские компании, посольства и банки. Ежегодный объем страховых премий превышает \$5,5 млн.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Л.Толстого 172  
**Тел.:** (+99412) 498-21-82/83/84  
**E-mail:** insurance@e-group.az  
**URL:** www.a-group.az



**Ateshgah**  
 General Manager: Azer Aliyev

«Атэшгя»

Генеральный Директор: Азерб Алиев

**About the company:** Established in 1996, Ateshgah Insurance Company is the leader of Azerbaijan's insurance market.

Ateshgah is the only insurance company in Azerbaijan providing the world-class services on insurance of energy risks related to exploration and development of onshore and offshore oil&gas fields. The company also provides services on various types of general and marine insurance. First in Azerbaijan, Ateshgah obtained the ISO 9001:2000 Quality Management Certificate in December 2003.

**Address:** 3 Sabir str., Old city, Baku, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (+994 12) 497-81-82  
**Email:** ateshgah@ateshgah.com  
**URL:** www.ateshgah.com

**О компании:** Страховая компания «Атэшгя», учрежденная в конце 1996 г., является лидером страхового рынка Азербайджана.

«Атэшгя» является единственной в Азербайджане страховой компанией, предоставляющей соответствующие мировым стандартам услуги по страхованию энергетических рисков, связанных с разведкой и разработкой наземных и морских нефтегазовых операций. Компания предоставляет услуги по различным видам общего и морского страхования. "Ateshgah" первой в Азербайджане прошла сертификацию Системы Менеджмента Качества в соответствии с требованиями стандарта качества ISO 9001:2000 в декабре 2003 года.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, Ичери Шеһер, ул.Сабира,3  
**Тел/Факс:** (994 12) 497 81 82  
**E-mail:** ateshgah@ateshgah.com  
**URL:** www.ateshgah.com



alfa insurance

**Alfa Insurance**  
 Director: Ibrahim Ibrahimov

**Alfa Insurance**

Директор: Ибрагим Ибрагимов



**About the company:** Alfa Insurance is a reliable partner, always fulfilling its all liabilities before clients and providing high-quality services. Since licensed Alfa Insurance became the fastest growing company in local insurance market. Alfa Insurance operates as a universal insurance company and is now provide service in 4 compulsory and 25 voluntary classes of insurance, including property, motor, liability, cargo, contractors' all risks and medical insurance.

**Address:** 87 Azadlig Avenue, Baku AZ 1007, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 440-07-07 / 97 / 98  
**Fax:** (+994 12) 440 07 30  
**E-mail:** office@alfa.az

**О компании:** Страховая компания Alfa Insurance – надежный партнер, который всегда выполняет свои обещания перед клиентами и предоставляет высококачественные услуги. С момента получения лицензии и Alfa Insurance стала самой быстрорастущей компанией на местном рынке страхования. Alfa Insurance работает в качестве универсальной страховой компании и на данный момент предоставляет услуги по 4 обязательным и 25 добровольным видам страхования, включая страхование имущества, автомобилей, ответственности, перевозки грузов, строительно-монтажных рисков и медицинское страхование.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1007, Баку, пр. Азадлыг 87  
**Тел.:** (+994 12) 440-07-07 / 97 / 98  
**Факс:** (+994 12) 440 07 30  
**E-mail:** office@alfa.az



**State Insurance Company of the Republic of Azerbaijan**  
 Chairman of the Board: Mammed Mammedov

**Государственная Страховая Компания Азербайджанской Республики**

Председатель правления: Мамед Мамедов



**About the company:** Established in 1921, the State Insurance Company of the Republic of Azerbaijan is a leader of insurance market. The company is on top five insurance companies of the republic and runs 78 branch offices in all constituent entities of the country. It is actively participating in implementing the governmental insurance policy. Guided by law and internal rules, the Company provides more than 40 types of insurance services to physical persons and legal entities. It regularly works out new rules of insurance in favor of insureds.

**Address:** 65 M. Fizu li str., Baku AZ0014, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 495-95-64, 495-94-70  
**Fax:** (+994 12) 495-94-96  
**Email:** azersigorta@azeuro.net  
**URL:** www.azersigorta.com

**О компании:** Государственная Страховая Компания АР – ведущая компания страхового рынка, основанная в 1921г. Компания входит в пятерку ведущих страховых компаний республики, имеет 78 филиалов во всех административно-территориальных единицах страны. Компания активно участвует в осуществлении страховой политики государства. Руководствуясь законом и внутренними правилами, Компания предлагает физическим и юридическим лицам более 40 видов страховых услуг. Периодически разрабатываются новые правила страхования, отвечающие и интересам страхователей.

**Адрес:** Азербайджанская Республика, AZ0014, г.Баку, ул. Физули, 65  
**Тел.:** (+994 12) 495-95-64, 495-94-70  
**Факс:** (+994 12) 495-94-96  
**E-mail:** azersigorta@azeuro.net  
**URL:** www.azersigorta.com



**Azer-Asia**  
 Joint Insurance Company

**Совместная Страховая Компания "Азерб-Азия"**

Chairman of the Board: Ganbar Subhanverdiyev

Председатель Правления: Ганбар Субханвердиев



**About the company:** Azer-Asia Joint Insurance Company was established by Azersigorta State Insurance Company and Asia Insurance Company in 1997. The aim of the company is to satisfy customers in all areas. Therefore, Azer-Asia has over 20.000 customers till date.

Azer-Asia offers the following services: Motor Insurance, Cargo Insurance, Property Insurance, Liability Insurance, Life Insurance, Marine Insurance, Personal Accident Insurance, etc.

**Address:** 13 Sheikh Shamil Str., Baku AZ1001, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 492-25-04, 492-92-26, 492-82-74  
**Fax:** (+994 12) 497-14-67  
**E-mail:** info@azer-asia.com  
**URL:** www.azer-asia.com

**О компании:** Совместная Страховая Компания "Азерб-Азия" была основана в 1997г. Государственной Страховой Компанией "Азерсыгорта" и Страховой Компанией "Азия". Целью компании во всех отраслях сделать все, чтобы клиенты были довольны. Поэтому на сегодняшний день "Азерб-Азия" имеет более 20.000 клиентов.

СКК "Азерб-Азия" оказывает следующие услуги: страхование автомобилей; страхование грузов; страхование имущества; страхование ответственности; страхование жизни; морское страхование; индивидуальное страхование от несчастных случаев и т.д.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1001, ул. Шейх Шамиля 13  
**Тел:** (+994 12) 492-25-04, 492-92-26, 492-82-74  
**Факс:** (+994 12) 497-14-67  
**E-mail:** info@azer-asia.com; **URL:** www.azer-asia.com



**Azergarant**

**Chairman of the Supervisory Board:**  
 Oktay Aliyev

**About the company:** "Azergarant" Joint-Stock Insurance Company was founded in June 1993 and at the moment has strong positions in the insurance market of Azerbaijan. "Azergarant" has received a license for rendering insurance services in more than 20 types of insurance. We keep close partnership with well-known AXA Krankenversicherung AG (Germany) for the insurance of the medical charges in abroad. The network of branches and representatives throughout the country enabled the Company to operate effectively and prosper.

**Address:** 72, 28 May str., Baku, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (994 12) 598-06-81  
**Email:** azergarant@azdata.net

**Azergarant**

**Председатель наблюдательного совета:**  
 Октай Алиев

**О компании:** Страховое Акционерное Общество «Azergarant» было создано в 1993 г. и на сегодняшний день занимает прочные позиции на страховом рынке Азербайджана. Azergarant имеет лицензию на осуществление более 20-ти видов страхования. Занимаясь страхованием медицинских расходов лиц, выезжающих за рубеж, компания тесно сотрудничает с AXA Krankenversicherung AG (Германия), мировым лидером в этой сфере страхования. Наличие сети филиалов и представительств позволяет Azergarant максимально эффективно действовать на азербайджанском рынке.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. 28 Мая, 72  
**Тел/Факс:** (994 12) 598-06-81  
**E-mail:** azergarant@azdata.net



**BASHAK-INAM  
 INSURANCE COMPANY CJSC**

**General Director:** Orkhan Gasanov

**About the company:** Bashak-Inam Insurance Company CJSC, the Azerbaijan-Turkish Insurance & Reinsurance Closed Joint-Stock Company was established in 1996. The company was the asset to development of the insurance sector of the Azerbaijan Republic. The company concluded the reinsurance agreements with such large companies as Swiss Re, Munich Re, etc. The company is targeted at providing qualified service, reliable insurance business, protection of rights and interests of clients. The company renders 28 kinds of insurance services.

**Address:** 15, B. Sardarov, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497-06-34, 492-04-88  
**Fax:** (+994 12) 493-71-82  
**Email:** basakinam@azeurotel.com  
**URL:** www.bi.com.az

**ЗАО «БАШАК-ИНАМ  
 СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»**

**Генеральный Директор:** Орхан Гасанов

**О компании:** Азербайджано-Турецкое Страховое и Перестраховочное Закрытое Акционерное Общество «Башак-Инам Страховая Компания» учреждено в 1996 г. Компания внесла непосредственный вклад в развитие страхового сектора Азербайджанской Республики. Компания имеет перестраховочные договоры с такими крупными компаниями как Swiss Re, Munich Re и т.д. Компания считает своим долгом обеспечение качественного обслуживания, надежного осуществления с страхового дела, защиты прав и интересов страхователей. Компания оказывает 28 видов с страховых услуг.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Б.Сардарова 15  
**Тел:** (+994 12) 497-06-34, 492-04-88  
**Факс:** (+994 12) 493-71-82  
**E-mail:** basakinam@azeurotel.com;  
**URL:** www.bi.com.az



**BE&G Insurance Company**

**General Director:** Zaur Norruzov

**About the company:** BE&G Insurance and Reinsurance Company was established in 1998. Branches of BE&G Insurance and Reinsurance Company function in the cities of Shamakhi, Goychay, Tovuz, Lenkoran, Ganja, 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. BE&G provides its customers with the large-range insurance services.

**Address:** 15/84 Jafarov Gardashlari Str., Baku AZ1001, Azerbaijan.  
**Tel:** (+994 12) 437-17-01, 437-17-02, 437-17-03  
**Fax:** (+994 12) 437-17-05  
**Email:** headoffice@be-g.az  
**URL:** www.be-g.az

**Страховая компания "BE&G"**

**Генеральный Директор:** Заур Новрузов

**О компании:** Страховая и Перестраховочная компания "BE&G" была основана в 1998 г. В целях расширения Компании и развития страхового дела в регионах Азербайджана с 2002 г. функционируют филиалы "BE&G" в городах Шамаха, Гейчай, Товуз, Лянкоран, Гянджа, Сумгайт. По объему сбора страховых премий, оказанию качественных услуг, своевременного возмещения убытков, BE&G входит в десятку лидирующих компаний Азербайджана. "BE&G" предоставляет клиентам широкий спектр страховых услуг.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1001, ул. Джафаров гардашлары 15/84,  
**Тел:** (+994 12) 437-17-01, 437-17-02, 437-17-03  
**Факс:** (+994 12) 437-17-05  
**E-mail:** headoffice@be-g.az;  
**URL:** www.be-g.az



**"ERATRANS" Insurance Company**

**General Director:**  
 Elshan Babayev

**About the company:** The Company, which has functioned at the market since 1994, is the asset to solution of numerous insurance issues both in Azerbaijan and the Caucasus. Having a powerful technical basis the company employs a highly-skilled staff. The company's activity is based on two important directions: to enhance quality of insurance work and number of corporate clients. The company renders services on 22 insurance types, 18 - voluntary, 4 - compulsory.

**Адрес:** 89/28 Azadlyg Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Тел/Факс:** (+994 12) 441-28-00, 441-69-26  
**E-mail:** info@eratrans.az  
**URL:** www.eratrans.az

**Страховая компания "ERATRANS"**

**Генеральный Директор:** Эльшан Бабаев

**О компании:** Функционирующая на рынке с 1994 г., компания принимает участие в решении множества страховых вопросов, как в Азербайджане, так и во всем Кавказе. Обладая мощной технической базой компания объединила в свои ряды профессиональные кадры. Деятельность компании основана на двух важных направлениях – повышение качества страховых работ и количества корпоративных клиентов. Компания оказывает услуги по 22 видам страхования, 18 из которых добровольные, 4 – обязательные.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пр. Азадлыг 89/28  
**Тел/Факс:** (+994 12) 441-28-00, 441-69-26  
**E-mail:** info@eratrans.az **URL:** www.eratrans.az





**Parex Leasing & Factoring LLC**

**Director General:** Ainis Soms

**About the company:** Parex Leasing & Factoring LLC is the subsidiary of Parex Banka AO of Latvia, which is in top four Baltic banks by amount of assets (€3bn). Having operated in Baku since March 25, 2005, the company managed to establish a significant leasing portfolio over a short time. The company offers a wide range of services linked to lease of cars and trucks, buses, special technique and equipment on good terms and with minimum formalities.

**Address:** 44 Jafar Jabbarli str, Caspian Plaza, 5th floor, Baku AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 598-09-31/32, 436-81-63/64  
**Fax:** (+994 12) 436-81-62  
**E-mail:** office@parexleasing.az  
**URL:** www.parexleasing.az

**ООО «Parex Leasing & Factoring»**

**Генеральный директор:** Айнис Сомс

**О компании:** ООО «Parex Leasing & Factoring» является дочерней компанией латвийского АО «Parex Banka», входящего по величине активов в 3 млрд евро в четверку крупнейших коммерческих банков Балтии. Функционируя в Баку с 25 марта 2005 года, за короткий срок компания успела создать значительный лизинговый портфель. Компания предлагает широкий спектр услуг, связанных с приобретением в лизинг легковых и грузовых автомобилей, автобусов, спецтехники и оборудования - на выгодных условиях и с минимальными формальностями.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Джафара Джаббарлы, 44 AZ1065, бизнес центр "Caspian Plaza", 5-ый этаж  
**Тел.:** (+994 12) 598-09-31/32, 436-81-63/64  
**Факс:** (+994 12) 436-81-62  
**E-mail:** office@parexleasing.az **URL:** www.parexleasing.az



**Texnika Leasing LLC**

**Director:** Elkhon Najafgulyev

**About the company:** Texnika Leasing LLC (TL) chartered as the subsidiary company of Texnikabank OJSC. TL has operated in Azerbaijan's leasing market since 2005. TL presents to customers all types of financial leasing services. Furthermore, Texnika Leasing cooperate with international financial organizations and reputable foreign vendors of construction, transportation and industrial equipment.

**Address:** 63/2 H. Aliyev str, Baku AZ1069, Azerbaijan  
**Tel.:** (99412) 465 68 32  
**Fax:** (99412) 465 68 31  
**E-mail:** info@texnikaleasing.com

**ООО "Техника Лизинг"**

**Директор:** Эльхан Наджафгулиев

**О компании:** ООО "Техника Лизинг" учреждена как дочерняя компания ОАО «Технибанк» и функционирует на лизинговом рынке Азербайджанской Республики с 2005 года. "Техника Лизинг" оказывает клиентам широкий спектр услуг финансового лизинга. Компания сотрудничает с международными финансовыми организациями, а также с известными поставщиками строительной, транспортной техники и производственного оборудования.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г. Баку, ул. Г. Алиева 63/2  
**Тел.:** (+994 12) 465-68-32  
**Факс:** (+994 12) 465-68-31  
**E-mail:** info@texnikaleasing.com



**FOREX-AZ**

**General Director:** Elshan Guliyev

**About the company:** Forex-AZ, established in 2000, is one of the largest Dealing companies providing a complete range of services in financial Markets of the world.

The partner of Forex-AZ is Trendoks IMG (USA), which in turn operates through such well-known banks as Bank of America, UBS AG, Parex Bank, AP Bank. Forex-AZ also provides professional training courses of trading on the financial markets for retail and corporate clients.

**Address:** 65 Azadlig Ave., Baku AZ1010, Azerbaijan  
**Tel/Fax:** (+994 12) 441-63-93, 449-80-72, 498-1677  
**E-mail:** info@foreks.az  
**Web:** www.foreks.az

**FOREX-AZ**

**Генеральный директор:** Эльшан Гулиев

**О компании:** Компания «Forex-AZ», основанная в 2000 г., является одной из крупнейших дилинговых компаний, предоставляющей полный спектр услуг на мировых финансовых рынках. Партнером Forex-AZ является брокерская компания Trendoks IMG (USA) которая в свою очередь, работает через такие известные банки, как Bank Of America, UBS AG, Parex Bank, AP Bank. "Forex-AZ" также предлагает профессиональное обучение торговле на финансовых рынках как для частных, так и для корпоративных клиентов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1010, пр. Азадлыг 65,  
**Tel/Fax:** (+994 12) 441-63-93, 449-80-72, 498-1677  
**E-mail:** info@foreks.az  
**Web:** www.foreks.az



**AKI Inter LTD**

**Director:** Kenan Jalilov

**About the company:** AKI Inter Company was established in 1998. Principal activity: education abroad. Annually AKI Inter Company assists with sending students abroad and gives an opportunity to all students of Azerbaijan to get education in USA, Great Britain, and European Union. Services of the company include programs: high schools, universities and colleges, academic preparation, pre-masters, masters, short-term language courses during all year and summer schools.

**Address:** 80 Azadlig Ave., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447-42-47  
**Fax:** (+994 12) 447-41-47  
**E-mail:** office@aki-inter.com  
**URL:** www.waki-inter.com

**AKI Inter LTD**

**Директор:** Кенан Джахилов

**О компании:** Компания AKI Inter LTD основана в 1998 году. Основная деятельность - образование за рубежом. Компания AKI Inter LTD ежегодно оказывает содействие в отправке студентов за рубеж и предоставляет возможность студентам Азербайджана получить образование в странах США, Великобритании и Европейского Союза. В спектр услуг компании входят программы: средние школы, университеты, подготовительные программы за рубежом, магистратура, языковые курсы и летние школы.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, проспект Азадлыг, 80  
**Тел.:** (+994 12) 447-42-47  
**Факс:** (+994 12) 447-41-47  
**E-mail:** office@aki-inter.com  
**URL:** www.waki-inter.com







**Azinshaat Holding**

**President:** Natig Shirinzade

**About the company:** Azinshaat Holding was established in 2000, with a strategic purpose to replace the imported goods with local manufacture, delivery of new technologies in the country, developing of an occupation level of the population, use of potentials of local raw deposits and increasing of economic turnover on the basis of this potential. The structure of Holding engages 8 enterprises in manufacturing of construction materials. Productions: roof-tiles, gravel, rubble, flooring tiles, asphalt-concrete, bentonitic clay.

**Address:** 4th Kondalan str. 1, Kishly settlement, Baku AZ1031, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 514-21-88, 514-22-99  
**Fax:** (+99412) 514-20-99  
**E-mail:** azinshaat@azdata.net, bpsdazinshaat@yahoo.com  
**URL:** www.azinshaat.com

**«Азиншаат Холдинг»**

**Президент:** Натиг Ширинзаде

**О компании:** «Азиншаат Холдинг» был основан в 2000 г. Стратегической целью Холдинга является вытеснение импортируемых товаров продукцией местного производства, поставка новых технологий в страну, подъем уровня занятости населения, использование потенциалов местных сырьевых запасов и на основе этого потенциала ускорение экономического оборота. В структуру Холдинга входят 8 предприятий, функционирующих в сфере строительства. Выпускаемая продукция: натуральная черепица, гравий, щебень, облицовочные, напольные плиты, асфальто-бетон, бентонитовая глина.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1031, поселок Кешля, 4-я Поперечная улица 1  
**Тел:** +99412) 514-21-88, 514-22-99  
**Факс:** (+99412) 514-20-99  
**E-mail:** azinshaat@azdata.net, bpsdazinshaat@yahoo.com  
**URL:** www.azinshaat.com



**ADEN International LLC**

**General Director:** Azer Seidov

**About the company:** ADEN was set up in 1993 in Turkey. Baku-based ADEN International LLC established in the second half of 2005 produces and installs aluminum and PVC windows and doors opening inside and outside, keeping warmth, opening automatically, movable, circular and accordion, VASISTOS, PIVOT, PANIK systems, polycarbonate roofing SKYLIGHT, opening basin systems. The company applies up-to-date materials and production technologies.

**Address:** 109/20 Lermontov Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447-74-81 / 83  
**Fax:** (+994 12) 447-74-82  
**E-mail:** aden.baki@gmail.com

**ООО «АДЕН» International**

**Генеральный директор:** Азер Сеидов

**О компании:** Фирма «АДЕН» была создана в 1993г. в Турции. Созданная во второй половине 2005г. в Баку фирма ООО «АДЕН» International осуществляет производство и установку окон и дверей - алюминиевых и PVC, открывающихся вовнутрь и наружу, сохраняющих тепло, автоматически открывающихся, передвижных, круговых и аккордиальных, систем VASISTOS, PIVOT, PANIK, поликарбонатных покрытий кровли SKYLIGHT, открывающихся бассейновых систем, применяя современные материалы и технологии производства.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Лермонтова 109/20  
**Тел.:** (+994 12) 447-74-81 / 83  
**Факс:** (+994 12) 447-74-82  
**E-mail:** aden.baki@gmail.com



**Akkord Industrial - Construction LLC.**

**General Director:** Nijat Hajiyev  
**About the company:** "Akkord SDI Group of Company" has established in 2005. One of its branches is called "Akkord Industrial - Construction" LLC. The activity sphere of "Akkord SDI Group of Companies" includes the construction of living building, relax and sport centers, bridges and underground garages and passages. All the construction materials that are in need of construction process are taken into consideration by our Company.

**Address:** Azerbaijan, AZ1073, Baku, Yasamal reg, Azizbekov Ave, 520 dstr. H.20  
**Tel:** (+994 12) 564 06 11  
**Факс:** (+994 12) 564 07 11  
**E-mail:** akkord@akkord.az  
**URL:** www.akkord.az

**Аккорд Строительная - Промышленная компания**

**Генеральный директор:** Ниджат Гаджиев

**О компании:** Группа компаний «Аккорд» сформировалась в 2005 году. Одним из его подразделений является ООО «Аккорд Строительно - Промышленная компания». В сферу деятельности входит производство строительных материалов, проектирование, строительство жилых и спортивных комплексов, мостов, подземных гаражей и переходов. Производственный сектор в компании учитывает весь потребительский спектр услуг, всеобъемлющий при организации строительного процесса.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пос. Ясамал, пр. Азизбекова 520  
**Тел:** (+994 12) 564 06 11  
**Факс:** (+994 12) 564 07 11  
**E-mail:** akkord@akkord.az  
**URL:** www.akkord.az



**ANT INSHAAT**

**Chairman of Board:** Azad Ibrahimov

**About the company:** ANT-INSHAAT is a leading and one of the biggest construction companies in Azerbaijan, with the largest capital turnover. The constructed apartments differ with ultramodern planning and unique architectural approach. Presently the company is building four elite residential buildings in Baku and has big plans for future.

The company also deals with construction and design of country houses and villas, design and repair of flats and provides after-sales service of premises.

**Address:** 121 Y. Vezirov Str., Baku, Azerbaijan.  
**Tel.:** (+99412) 493-14-71, 464-36-76  
**Fax:** (+99412) 465-19-95  
**International Fax:** 1-212-208-2486  
**E-mail:** ant\_inshaat@yahoo.com  
**URL:** www.ant-inshaat.com

**ANT INSHAAT**

**Председатель Правления:** Азад Ибрагимов

**О компании:** «ANT-INSHAAT» является ведущей и одной из крупных строительных компаний в Азербайджане, с наибольшим оборотом средств по капиталу. Квартиры отличаются ультрасовременной планировкой, уникальными архитектурными решениями. В данный момент компания строит новые элитные жилые высотные здания в городе Баку и имеет обширные планы на будущее. Компания занимается также строительством и дизайном дачных домов и вилл, дизайном и ремонтом квартир, сервисным обслуживанием недвижимости.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Ю. Везинова 121;  
**Тел.:** (+99412) 493-14-71, 464-36-76  
**Факс:** (+99412) 465-19-95  
**Международный Факс:** 1-212-208-2486  
**E-mail:** ant\_inshaat@yahoo.com  
**URL:** www.ant-inshaat.com





**AS Group LLC**

**President:** Kamal Hajiyev

**About company:** AS Group Holding Company comprised the enterprises of production and construction sector aiming at work mobilization, common quality control and increase of the holding's technical capacity as well as coordination of subsidiaries operation and management process optimization. The holding's industrial and construction sector takes into account the entire consumer service range formed through the organization of construction process. One of the core principles of holding is trustworthy and transparent relations with its partners.

**Address:** 2135/2136, block, Narimanov District, Xalqlar Dostlugu avenue  
**Tel.:** (+994 12) 511-13-08/09  
**Fax:** (+994 12) 448-00-00  
**Email:** marketing@asgroup.az

**OOO AS Group**

**Президент:** Камал Гаджиев

**О компании:** Холдинговая компания AS Group, объединила в своем составе предприятия производственно-строительного сектора, с целью мобилизации работ, общего контроля качества и повышения технических возможностей холдинга, а также координации деятельности дочерних предприятий и оптимизации управленческих процессов. Производственно-строительный сектор холдинга учитывает весь потребительский спектр услуг, возникающий при организации строительного процесса. Один из основных принципов холдинга - доверительные и прозрачные отношения с партнерами.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Аллея Дружбы Народов, квартал 2135/2136  
**Тел.:** (+994 12) 511-13-08/09  
**Факс:** (+994 12) 448-00-00  
**Email:** marketing@asgroup.az



**AS LTD**

**Director:** Ali Sahib Jafarov

**About the company:** AS Ltd is a manufacturer of ASCOAT and KRAFT type paint and lacquer materials. It distributes in Azerbaijan's market high-tech production from Henkel (Germany), Loctite & Teroson, Akzo Nobel (the Netherlands), Sikkens, Lesonal, Dynacoat, Sadolin. The products delivered represent a wide range of high-tech industrial and car materials. AS Ltd is selling only certified and quality production and maintains competitive prices.

**Address:** 76/10 H. Aliyev Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-90-41  
**Fax:** (+994 12) 436-79-10  
**Email:** info@asltd.az  
**URL:** www.asltd.az

**AS LTD**

**Директор:** Али Сахиб Джафаров

**О компании:** Компания "AS LTD" является производителем лакокрасочной продукции ASCOAT и KRAFT. Компания представляет на рынке Азербайджана и Грузии высокотехнологичные продукты концернов Henkel (Germany), продукция Loctite & Teroson, и Akzo Nobel (Holland), продукцию Sikkens, Lesonal, Dynacoat, Sadolin. Поставляемая продукция - широкий ассортимент высоко технологичных индустриальных и автомобильных материалов. "AS LTD" осуществляет продажу только сертифицированной качественной продукции с поддержанием конкурентоспособных цен.

**Тел.:** (+994 12) 437-90-41  
**Факс:** (+994 12) 436-79-10  
**E-mail:** info@asltd.az  
**URL:** www.asltd.az



**Azerkorpu JSC**

**General Director:** Afandi Ismiyev

**About the company:** Established in 1968 on the basis of Mostotryad-100, Azerkorpu OJSC is actively participating in most important projects of power, transport, civil and agricultural industry.

In its work OJSC is using the state-of-the-art equipment from advanced foreign companies, progressive engineering solutions and construction methods. The company is also implementing a number of projects in Kazakhstan and Turkey.

**Address:** 4 Ismail Outqashenli st., Baku, AZ1006, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 510-47-21 / 22 / 23  
**Fax:** (+994 12) 497-34-85  
**E-mail:** mail@azerkorpu.com  
**URL:** www.azerkorpu.com

**ОАО «Азербкорпу»**

**Генеральный Директор:** Эфанди Исмиев

**О компании:** Созданное в 1968 году на базе «Мостотряд-100» ОАО «Азербкорпу», активно участвует в реализации самых сложных проектов в энергетической отрасли, в промышленном, транспортном, гражданском и мелиоративном строительстве.

В своей деятельности АО использует современное оборудование передовых зарубежных фирм. В работах, отмеченных высоким качеством и сжатыми сроками исполнения, применяются передовые технологии, прогрессивные инженерные решения и методы строительства. Компания также выполняет ряд проектов в Казахстане и Турции.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1006, ул. Исмаил Гутташенли 4  
**Тел.:** (+994 12) 510-47-21 / 22 / 23  
**Факс:** (+994 12) 497-34-85  
**E-mail:** mail@azerkorpu.com  
**URL:** www.azerkorpu.com



**AZWIRT LLC**

**Director:** Kamil Aliyev

**About the company:** Established in 1995, AZWIRT LLC is mainly engaged in designing, building and repairing of motor roads and airports, and in production of road-building materials. The enterprise is applying the most progressive technologies, the modern technique and equipment of foreign production in its activity. Main contractor in all major infrastructural projects, including reconstruction of H. Aliyev International Airport and Ganja Airport, reconstruction and upgrade of Shamkir-Gazakh motor road and etc.

**Address:** AZWIRT LLC, AZ1026; 2231-2232, Nobel Avenue, Baku;  
**Tel.:** (+994 12) 490-26-98; 490-29-46  
**Fax:** (+994 12) 490-46-71; 490-55-43  
**E-mail:** office@azwirt.com  
**URL:** www.azwirt.com

**OOO AZWIRT**

**Директор:** Камил Алиев

**О компании:** AZWIRT основана в 1995г. Специализируется на проектировании, строительстве и ремонте автомобильных дорог, мостов и аэродромов. В своей работе предприятие использует самые передовые технологии, современную технику и оборудование зарубежного производства. Генеральный подрядчик таких проектов как: реконструкция международного аэропорта имени Г.Алиева, аэропортов в Гяндже, Ленкоране, Закатале, реконструкция и улучшение автомагистралей Шамкир-Казак, строительство автомобильной дороги от Азизбековского круга до аэропорта имени Гейдара Алиева.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, пр. Нобеля 2231-2232  
**Тел.:** (+994 12) 490-26-98; 490-29-46  
**Факс:** (+994 12) 490-46-71; 490-55-43  
**E-mail:** office@azwirt.com **URL:** www.azwirt.com





**BakMexQur LLC**

**President:** Nasimi Allahverdiyev

**About the company:** BakMexQur LLC offers its services in the field of design, preparation and installation of steel structures. Various types of steel structures are manufactured at the production plant of the enterprise and meet the requirements of GOST. All facilities are provided with the state-of-the-art equipment that meets world standards. The company offers the services of installation of all types of steel structures, telecommunication masts and post with maximum height of 100m, reservoirs with the capacity of up to 50,000 m<sup>3</sup>, fabrication and assembling of a 72 metres wide farm for sport complexes along with pipelines and processed steel structures for petrochemical, light and food industry and soon.

**Address:** 28 Nakhchivani Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 536 2876  
**Факс:** (+994 12) 561 4351  
**E-mail:** bmq\_mmc@mail.ru **URL:** www.bakmexqur.com

**ООО «BakMexQur»**

**Президент:** Насими Аллахвердиев

**О компании:** ООО "BakMexQur" предлагает свои услуги в сфере проектирования, подготовки и монтажа металло-конструкций. Металлоконструкция различного вида изготавливается на производственной базе предприятия и отвечает требованиям ГОСТ-а. Сферы производства снабжены современным оборудованием, отвечающим мировым стандартам. Компания предлагает монтаж всех видов металлоконструкций, резервуаров объемом до 50000 м<sup>3</sup>, изготовление и монтаж фермы для спортивных комплексов шириной 72 м, вышки и столбов до 100 м, трубопроводов и технологических металлоконструкций в нефтехимической, легкой и пищевой промышленности и др.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Нахчывани 28  
**Тел:** (+994 12) 536 2876  
**Факс:** (+994 12) 561 4351  
**E-mail:** bmq\_mmc@mail.ru **URL:** www.bakmexqur.com



**BOCAD SERVICE INTERNATIONAL S.A.**

**Managing Director:** Jean-Marie Godfraind

**About the company:** BSI develops and markets an independent Software BOCAD-3D CAD/CAM system. Software developed since 1980 covers today the whole spectrum of steel, glass, concrete, and wood construction. BOCAD provides a global solution for any kind of steel constructions from design to fabrication (buildings, power towers, offshore, deep jackets, bridges and much more.) BSI serves customers in 60 countries around the globe.

**Address:** Grand'Rue 81 B-4560 Ocquier, BELGIUM  
**Tel:** +32 (0) 86 34 91 91  
**Fax:** +32 (0) 86 34 91 70  
**Email:** info@bsi.bocad.be  
**URL:** www.bocad.be

**BOCAD SERVICE INTERNATIONAL S.A.**

**Генеральный директор:** Жан-Мари Годфренд

**О компании:** BSI разрабатывает и продает BOCAD-3D независимую программу в области САПР способное выполнить требования для проектно-конструкторских работ и технологической подготовки производства. BOCAD на рынке с 1980 г. на сегодня покрывает огромный диапазон строительства; конструкции из металла, дерева, стекла и железобетона.

BOCAD это глобальное решение для всех типов металлоконструкций от проекта до производства (здания, опоры ЛЭП, платформы, мосты и т.д.). Наш и клиенты более чем в 60 странах.

**Адрес:** Grand'Rue 81 B-4560 Ocquier, BELGIUM (Бельгия)  
**Тел:** +32 (0) 86-34-91-91  
**Факс:** +32 (0) 86-34-91-70  
**E-mail:** info@bsi.bocad.be  
**URL:** www.bocad.be



**CASPIAN SERVICE**

**Chairman of the Board:** Rahim Sultanov

**About the company:** Caspian Service has operated in the real estate market since 2001 and is one of the most rapidly progressing construction companies in Azerbaijan. The Company erected over 30 kinds of various objects embodying the elements of the national architecture. The Company's geography covers Kazakhstan and Russia. Caspian Service completes negotiating projects in Georgia, Ukraine, Afghanistan and Hungary. Caspian Service's credo is to implement brave projects, to perfect itself and the world around.

**Address:** 10, Z. Ahmedbekov, Baku AZ 1009, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 598-00-91  
**Fax:** (+994 12) 598-00-91  
**E-mail:** caspian.service@azeuotel.com  
**URL:** www.caspian.service.com

**CASPIAN SERVICE**

**Председатель Совета директоров:** Рагим Султанов

**О компании:** Caspian Service на рынке недвижимости 2001 г. Является одной из наиболее развивающихся строительных компаний в Азербайджане. Компания построила около трех десятков объектов различного назначения, концентрирующих в себе элементы национального зодчества. География деятельности компании охватывает Казахстан, Россию, завершается обсуждение проектов в Грузии, Украине, Афганистане, Венгрии. Реализовывать смелые проекты, совершенствоваться самим и совершенствовать мир вокруг себя – кредо Caspian Service.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ 1009, ул. З.Ахмедбекова, 10  
**Тел:** (+994 12) 598-00-91  
**Факс:** (+994 12) 598-00-91  
**E-mail:** caspian.service@azeuotel.com  
**URL:** www.caspian.service.com



**Sharur Inshaat**

**Director:** Isfandiyar Akhundov

**About the company:** Sharur Inshaat was established in the early 1990s. This is a multi-profile firm recognized in Azerbaijan and outside the country. The enterprise comprises two concrete-mixing plants, gravel plant, quarry, and factories that produce plastic doors and windows. The company's plants are located in different regions of the country. Throughout its operation Sharur Inshaat built and put in operation 30 dwelling houses, and more than 50 buildings are under construction today.

**Address:** 3067, Nakhchivanski st., Baku Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 562-12-03, 562-56-85

**Шарур Иншаат**

**Директор:** Исфандияр Ахундов

**О компании:** Шарур Иншаат был основан в начале 90-х годов. Это многопрофильная фирма, известная не только в пределах Азербайджана. Предприятие объединяет в себе два бетонных завода, завод по выпуску гравия, карьер, фабрик по выпуску пластиковых окон и дверей. Заводы компании расположены в разных регионах страны. За время своей деятельности Шарур Иншаат построил и сдал в эксплуатацию 30 жилых домов, более 50 зданий находятся в данный момент на стадии строительства.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Нахчивански 3067,  
**Тел:** (+994 12) 562-12-03, 562-56-85





**AZALSAN Ltd.**

**General Director:**  
 Ismayilov Fazil Najaf oğlu

**About the company:** AZALSAN started its operation in Azerbaijan's market in 2001 as a joint venture with participation of Altas of Turkey. Since 2002 the company became an independent entity with 100% Azerbaijan capital. The primary objective of the company is to produce aluminum sections as a construction and structural material. Over a short period of activity, the enterprise mastered production of quality materials, obtained ISO 9001:2000 Quality Management Certificate and is enlarging its production capacities each year.

**Address:** 2078th Quarter, Damagul settl., Baku AZ1029, Azerbaijan  
**Tel:** 496-86-39/41  
**Fax:** 496-86-38  
**E-mail:** info@azalsan.com  
**URL:** www.azalsan.com

**AZALSAN Ltd.**

**Генеральный директор:**  
 Исмаилов Фазиль Наджаф оглу

**О компании:** AZALSAN начала работать на азербайджанском рынке с 2001 года в качестве совместного предприятия с турецкой фирмой "Алтай". Начиная с 2002 года, компания стала самостоятельным предприятием с 100% азербайджанским капиталом. Основная цель предприятия - производство алюминиевого профиля, как строительного конструкционного материала. За короткий период работы предприятие наладило выпуск качественной продукции, получило сертификат управления качеством ISO 9001:2000, и ежегодно наращивает производственные мощности.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, Az 1029, пос. Дарнагуль, квартал 2078  
**Тел:** 496-86-39/41  
**Факс:** 496-86-38  
**E-mail:** info@azalsan.com **URL:** www.azalsan.com



**AVTOMOTORS LLC**



**General Director:**  
 Rasim Khudaverdiyev

**About the company:** Avtomotors Limited Liability Company launched its operations in October 2005. The company is selling in Azerbaijan trucks, road construction equipment. The main duty of our company are selling trucks, road construction equipment, concrete pumps, batching plants, trailers and semi-trailers in Azerbaijan Republic, organizing service and guarantee for them, providing the consumers with qualitative spare parts.

**Адрес:** AZ 1000, 6N, Nakhchivany str.  
**Тел:** (+994 12) 4379533, 4379534  
**Факс:** (+994 12) 5141322  
**E-mail:** avtomotors@bk.ru  
**URL:** www.avtomotors.com.az

**ООО "AVTOMOTORS"**

**Генеральный директор:** Расим Худавердиев

**О компании:** Общество с ограниченной ответственностью «Автомоторс» приступило к деятельности в октябре 2005 года. Предприятие занимается в Азербайджане продажей грузовых машин, дорожно-строительной техники, бетонных насосов, бетонзаводов и мини-бетонзаводов, прицепов и полуприцепов, и оказывает послепродажный гарантийный технический сервис, обеспечивает своих потребителей высококачественными запасными частями.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Нахчывани 6  
**Тел:** (+994 12) 437-95-33/34  
**Факс:** (+994 12) 436-49-65  
**E-mail:** avtomotors@bk.ru  
**URL:** www.avtomotors.com.az



**Baki Demir Beton-7 open JSC**



**Chairman of Board:** Galib Yuzbashev

**About the company:** The company was incorporated on April 20, 1998. Core activity: production of custom concrete. Since 2003 the company has replaced outdated equipment, upgraded and changed communications, commissioned new capacities and purchased the state-of-the-art equipment and technique. The company's raw materials enable storing up to 1,600 ton of cement at once. The concrete mix is prepared with compliance to the required quality standards of cement, aggregates and additives.

**Address:** 2A D.Aslan Street, town of Kishli, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 496-62-93  
**Fax:** (+994 12) 496-62-94  
**Email:** bdb@azerin.com

**ОАО «Баку Дамир-Бетон-7»**

**Председатель правления:** Галиб Юзбашев

**О компании:** Предприятие было основано 20 апреля 1998г. Основное направление - производство товарного бетона. С 2003г. и по настоящее время проводится ликвидация устаревшего оборудования, обновление коммуникаций, ввод в действие новых мощностей, приобретение современного оборудования и техники. Предприятие обладает возможностью одновременного хранения в силосах 1600 тонн цемента. Бетонная смесь готовится с соблюдением требуемых норм по качеству цемента, заполнителей и добавок.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, поселок Кишли, ул. Д.Аслана, 2А  
**Тел:** (+994 12) 496-62-93  
**Факс:** (+994 12) 496-62-94  
**E-mail:** bdb@azerin.com



**Latbord-GEO LLC**



**Director:** Teymuraz Kachkachishvili

**About the company:** Latbord-GEO was established in April 2006 and represents Spano of Belgium on the South Caucasus. It delivers a wide range of modern technology-based construction materials. In particular, it offers moisture-resistant OSB boards to facilitate construction operations. These boards are used in construction, manufacture of furniture and interior. The company guarantees strict compliance with terms of all its contracts.

**Address:** 21M.Lagidze Street, Tbilisi 0190, Georgia  
**Tel:** (+995 93) 74 09 61  
**Fax:** (+995 32) 27 84 36  
**Email:** temur@latbord.lv; maris@latbord.lv  
**URL:** www.latbord.lv

**ООО «Latbord-GEO»**

**Директор:** Теймураз Качкячшвили

**О компании:** ООО «Latbord-GEO» основано в апреле 2006 года. Общество представляет бельгийскую фирму Spano в Закавказье. Компания представляет широкий ассортимент строительных материалов основанных на новых технологиях. В частности, фирма предлагает стружечные плиты с повышенной влагостойкостью - для облегчения строительных работ. Плиты предназначены для строительства, производства мебели и интерьера. Фирма гарантирует строгое соблюдение условий заключенных контрактов.

**Адрес:** Грузия, Тбилиси 0190, М.Лагидзе 21  
**Тел:** (+995 93) 74 09 61  
**Факс:** (+995 32) 27 84 36  
**E-mail:** temur@latbord.lv; maris@latbord.lv  
**URL:** www.latbord.lv



**OZKAYA GROUP**

**President:** Osman Gazeker

**About the company:** OZKAYA GROUP was established in 2001 in Azerbaijan under the leadership of Ali Yahjioglu. Originally, the company focused on manufacture and sale of construction tools, supports and other items from ferrous metals. Further the company launched manufacture and sale of kitchen appliances and stainless steel refrigerators. Starting 2007 the company has sold rockstone-based insulation.

**Address:** 2403 Hariji Dairevi Street, Baku AZ-1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 418-51-08; 418-93-60  
**Fax:** (+994 12) 470-56-25; 418-94-70  
**E-mail:** ozkaya\_group@yahoo.com

**OZKAYA GROUP**

**Президент:** Осман Газекер

**О компании:** Фирма "OZKAYA GROUP" была основана в Азербайджане в 2001г. под руководством Али Яджюоглу. Сначала компания специализировалась на производстве и продаже строительных инструментов, опор и других строительных материалов из черного металла. Впоследствии компания также наладила производство и продажу кухонного оборудования и холодильников из нержавеющей стали. Начиная с 2007г. компания занимается продажей изоляционных материалов с фольгой и без фольги на базальтовой основе.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ-1010, ул. Хариджи Дайреви 2403  
**Тел.:** (+994 12) 418-51-08; 418-93-60  
**Факс:** (+994 12) 470-56-25; 418-94-70  
**E-mail:** ozkaya\_group@yahoo.com



**GRAND MOTORS**

**Director:** Rufat Majidov

**About the company:** Grand Motors LLC started in November 2005. This company in Azerbaijan is selling trucks, road construction vehicles, concrete pumps, standard and small size concrete plants, trailers and semi-trailers; it also provides after-sale warranty service, providing customers with high-quality spares. The company is a representative of world-famous manufacturers like NewHolland, CIFA (Italy), MAZ (Belarus) and so.

**Address:** 1107 Ataturk Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99 412) 564-74-94; 437-99-69  
**Fax:** (+99 412) 564-74-34  
**E-mail:** info@grandmotors.az

**GRAND MOTORS**

**Директор:** Руфат Маджидов

**О компании:** Общество с ограниченной ответственностью «Grand Motors» начало свою деятельность с ноября 2005-го года. Предприятие занимается в Азербайджане продажей грузовых машин, дорожно-строительной техники, бетонных насосов, бетонзаводов и мини-бетонзаводов, прицепов и полуприцепов, также оказывает послепродажный гарантийный технический сервис, обеспечивая своих потребителей высококачественными запасными частями. Является представителем мировых производителей таких, как «NewHolland», «CIFA» - Италия, «MAZ» - Беларусь.

**Адрес:** Азербайджан, пр. Атаатюрка 1107  
**Тел.:** (+99 412) 564-74-94; 437-99-69  
**Факс:** (+99 412) 564-74-34  
**E-mail:** info@grandmotors.az



**AZERSUN HOLDING**

**President:** Abdolbari Goozal

**About the company:** Azersun Holding established in 1991 is the leading producer and supplier of wide range of foodstuffs and packing materials to home and foreign markets. The well-run operation enabled the company to expand the delivery zone of high-quality and available goods. Final, Super Sun, Blendo, Pasha, Azercaj, Aysun, etc. are well-known trade brands dominating in home and foreign markets.

**Address:** 94, H. Aliyev ave., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 49666 14  
**Fax:** (+994 12) 4966888  
**E-mail:** info@azersun.com  
**URL:** www.azersun.com

**AZERSUN HOLDING**

**Президент:** Абдулбари Гюзал

**О компании:** Основанный в 1991 г. Azersun Holding является сегодня ведущим производителем и поставщиком широкого ассортимента продовольственных товаров и упаковочных материалов на местные и зарубежные рынки. Скоординированная работа позволила компании расширить зону поставок товаров, общеизвестных высоким качеством и доступностью. Наиболее известными торговыми марками компании являются Final, Super Sun, Blendo, Pasha, Azercaj, Aysun и др., занимающие лидерские позиции на местных и зарубежных рынках.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пр. Г. Алиева, 94  
**Тел.:** (+994 12) 49666 14  
**Факс:** (+994 12) 4966888  
**E-mail:** info@azersun.com  
**URL:** www.azersun.com



**"AB Standard" Group of Companies**

**President:** Oruj Heydarov

**About the company:** A leading private financial-industrial group in Azerbaijan. The Group has three major activity areas, namely, finance, industry and non-manufacturing.

At present time "AB Standard Group" includes fourteen companies including "Bank Standard", "Standard Insurance", "AB Siyazan Karpic" Bricks Factory, "AB Darnagul Boru" Polymer Pipes Production Plant, "AB Pro" Food Processing Company, "AB Travel", "AB Skybell Communications", "AB Qala" Hotel etc.

**Address:** 4 H.Hajiyev Str., Baku AZ1005, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-17-50/1  
**Fax:** (+994 12) 493-25-11  
**E-mail:** office@abstandard.com

**"AB Standard" Group of Companies**

**Президент:** Орудж Гейдаров

**О компании:** Крупнейшая финансово-промышленная группа Азербайджана. В основном, Группа занята в трех основных сферах деятельности - финансовой, промышленной и непромышленной. В настоящее время Группа «AB Standard» объединяет 14 компаний, среди которых - «Bank Standard», «Standard Insurance», кирпичный завод «AB Siyazan Karpic», завод полимерных труб «AB Darnagul Boru», компания «AB Pro» по переработке пищевых продуктов, агентство «AB Travel», компания «AB Skybell Communications», гостиница «AB Qala» и др.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1005, ул. Г. Гаджиева 4  
**Тел.:** (+994 12) 437-17-50/1  
**Факс:** (+994 12) 493-25-11  
**E-mail:** office@abstandard.com





**AtaHolding**



**Chairman of Supervisory Board:**  
Ahmet Erentok

**About the company:** The AtaHolding OJSC was established in 2003. The company makes investments in different organizations operating in various spheres of the economy, manages financial and intellectual resources and carries out corporate management. The purpose of AtaHolding is to make effective use of Azerbaijan's physical and intellectual resources. Work of all the enterprises within the AtaHolding group of companies is based on high professionalism, new technologies and corporate management principles.

**Address:** 102 Sh. Badalbayli str, AZ1010, Baku Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 444-60-60  
**Fax:** (+99412) 444-61-61  
**E-mail:** ataholding@ataholding.az  
**URL:** www.ataholding.az

**AtaHolding**

**Председатель Наблюдательного Совета:**  
Ахмет Эренток



**О компании:** АтаХолдинг создан в 2003г. Осуществляет инвестирование капитала в различные отрасли экономики, управление финансовыми и интеллектуальными ресурсами, а также корпоративное управление компанией. АтаХолдинг ставит перед собой целью эффективное использование физических и интеллектуальных ресурсов Азербайджана. Деятельность всех предприятий, являющихся хозяйственными субъектами холдинга, основана на профессионализме, внедрении новейших технологий, а также принципах корпоративного управления.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ1010, ул. Ш.Бедельбеги 102  
**Тел.:** (+99412) 444-60-60  
**Факс:** (+99412) 444-61-61  
**E-mail:** ataholding@ataholding.az  
**URL:** www.ataholding.az

**Cenay Group of Companies**



**President:** Cengiz Guldamlasi

**About the company:** Cenay being founded in 1977 in Istanbul/Turkey, operates in Telecom, energy and construction fields. Cenay also owns a fiber cable plant in Turkey.

The Company started Azerbaijan activities in 1992 as one of the founding partners of Azericell together with Turkcell and the Ministry of Information and Communication Technologies. Construction business includes more than 100,000 m2 of household building and the prestigious Project of Embassy building of the Republic of Turkey.

Dizayn Cenay PE pipe factory in Sumgayit produces high pressure pipes.

**Address:** 21A, Haji Murad str., Baku AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 493 80 40, 493 57 97  
**Fax:** (+994 12) 493 32 30  
**E-mail:** cenay@cenay.com  
**URL:** www.cenay.com

**Cenay Group of Companies**

**Президент:** Ченгиз Гюльдамласы



**О компании:** Основанная в 1977 г. в Стамбуле (Турция) компания Cenay занята в сфере телекоммуникаций, энергетики и строительства. В Турции Cenay владеет заводом по производству волоконно-оптических кабелей.

К деятельности в Азербайджане компания приступила в 1992 г. в качестве одного из основателей СП Azericell совместно с Turkcell и Министерством связи и ИТ. Строительный бизнес включает свыше 100,000 м2 жилых комплексов и престижный проект здания посольства Турции.

Завод Dizayn Cenay PE в Сумгайите производит трубы высокого давления.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Гаджи Мурад, 21А.  
**Тел.:** (+994 12) 493 80 40 493 57 97  
**Факс:** (+994 12) 493 32 30  
**E-mail:** cenay@cenay.com **URL:** www.cenay.com

**Gilan Holding**



**General Director:** Jamil Muradov

**About the company:** The foundation was laid two years before declaration of independence in Azerbaijan. On March 2, 1992 the Company was reregistered in the Ministry of Justice and now employs over 1,000 people. Its activity covers the wide range of fields such as production of natural juices, CDs, macaroni, and hazel-nut, construction business (the brickyard, gypsum boards production), tourism and sport.

**Address:** 38 Azerbaijan Ave., Baku Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 493-25-02  
**Fax:** (+99412) 437-18-55

**Gilan Holding**

**Генеральный директор:** Джамиль Мурадов



**О компании:** Фундамент компании был заложен за два года до завоевания Азербайджаном независимости. 2 марта 1992 г. компания прошла регистрацию в Минюсте и сегодня состоит из более чем 1000 сотрудников. Деятельность холдинга охватывает сферы от производства натуральных соков, завода по выпуску CD, макаронного, фундукового, завода до строительного бизнеса (кирпичный завод, производство алчи пана), туризма и спорта.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пр. Азербайджана 38  
**Тел.:** (+99412) 493-25-02  
**Факс:** (+99412) 437-18-55

**NURGUN MOTORS**



**President:** Kemaleddin Aliyev

**About the company:** NURGUN Motors was established in 1996. The company is engaged in sales, guarantee and after-sales service of Nissan Infiniti, Ford, Peugeot, Land Rover cars and retail sale of spare parts and supply of custom-built items.

The company's feature is a choice of car and configuration at client's individual taste and in a shortest time. Nurgun Motors Service center is provided with the most state-of-the-art equipment meeting the highest world standards.

**Address:** Babek ave., 31, Baku AZ1142, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 448-38-38, 447-45-28  
**Fax:** (+99412) 447-46-87  
**E-mail:** info@nurgunmotors.az  
**URL:** www.nurgunmotors.az

**NURGUN MOTORS**

**Director:** Кемаледдин Алиев

**О компании:** NURGUN Motors был основан в 1996 г. Компания занимается продажей, гарантийным и сервисным обслуживанием автомобилей марки Nissan Infiniti, Ford, Peugeot, Land Rover, а так же реализацией запасных частей в розницу и на заказ.

Отличительной чертой компании является возможность выбора автомобиля и комплектации нужной модели по индивидуальному вкусу клиента и в кратчайшие сроки. Сервисный центр Nurgun Motors оснащен самым современным оборудованием на уровне мировых стандартов.

**Адрес:** Азербайджан, Баку AZ1142, пр. Бабека 31  
**Тел.:** (+99412) 448-38-38, 447-45-28  
**Факс:** (+99412) 447-46-87  
**E-mail:** info@nurgunmotors.az  
**URL:** www.nurgunmotors.az



**ZQAN HOLDING**

**President:** Anar Mammadov

**About the company:** ZQAN Holding established in 2000 is a managing company of ZQAN Group of Companies. ZQAN Group of Companies is dealing with: production of construction materials, banking services, telecommunication, health and sport centers, hotel business, construction, passenger and freight transportation, manufacture of PVC doors and windows, etc. Main mission of ZQAN Holding is effective utilization of geographical and economical potential of the country for the welfare of Azerbaijan nation.

**Address:** 13 Kaverochkin Str., Baku AZ1022, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 441-67-84  
**Fax:** (+99412) 440-93-40  
**E-mail:** info@zqan.az  
**URL:** www.zqan.az

**ZQAN HOLDING**

**Президент:** Анар Мамедов

**О компании:** ZQAN Holding основанный в 2000г, реализовывает свою деятельность в качестве управленческой компании и группы компаний ZQAN. Основными видами деятельности является: производство строительных материалов, банковские услуги, телекоммуникация, оздоровительные и спортивные комплексы, гостиничный бизнес, строительство, пассажирские и грузовые перевозки, производство дверей и окон и т.д. Основная идея деятельности ZQAN Holding заключается в эффективном использовании географического и экономического потенциала Азербайджана для увеличения благосостояния народа.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1022, ул. Каверочкина 13;  
**Тел:** (+99412) 441-67-84  
**Факс:** (+99412) 440-93-40  
**E-mail:** info@zqan.az  
**URL:** www.zqan.az



**BM INTERNATIONAL LAW FIRM**

**Senior Partner:** Jamal N. Baghirov

**About the company:** BM was the first private law firm founded after declaration of independence in Azerbaijan.

BM specialists are involved in the process of privatization and creation of favorable legal framework for foreign investments. BM advises on all aspects of Azerbaijan's legislation, has unrivalled experience in assisting foreign investors in projects implementation in Azerbaijan, provides comprehensive dispute resolution before the courts and state bodies.

Total number of lawyers: 10

**Address:** Caspian Plaza 44 J. Jabbarly Str., Baku AZ1065, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-19-14; 497-19-15  
**Fax:** (+99412) 497-19-13  
**E-mail:** info@bmlawaz.com  
**Web-site:** www.bmlawaz.com

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА БМ ИНТЕРНЭШЛ**

**Старший Партнер:** Джамал Багиров



**О компании:** «БМ» была первой частной юридической фирмой, созданной после провозглашения независимости Азербайджана. Специалисты «БМ» участвуют в процессах приватизации и создании благоприятных правовых основ для привлечения в Азербайджан и иностранных инвестиций. В Азербайджане фирма предоставляет консультации по всем аспектам законодательства; имеет беспрецедентный опыт содействия иностранным инвесторам при осуществлении инвестиционных проектов; предоставляет услуги в процессе разрешения споров в судах и государственных органах.  
 Число юристов: 10.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1065, ул. Дж. Джаббарлы 44, Caspian Plaza  
**Тел:** (+99412) 497-19-14; 497-19-15  
**Факс:** (+99412) 497-19-13  
**E-mail:** info@bmlawaz.com; **URL:** www.bmlawaz.com

**PricewaterhouseCoopers**



**Managing partner:** Clifford Isaak

**About the company:** PricewaterhouseCoopers provides industry-focused assurance, tax and advisory services to build public trust and enhance value for its clients and their stakeholders. PricewaterhouseCoopers provides professional business advisory services since 1995 in Azerbaijan. The Baku office of PricewaterhouseCoopers offers the full spectrum of client services which have been developed to meet the evergrowing expectations of our clients.

**Address:** The Landmark Office Plaza, 4th floor, 96 Nizami street, Baku AZ1010 Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 497 25 15  
**Fax:** (+ 994 12) 497 74 11  
**E-mail:** baku.office@az.pwc.com  
**URL:** www.pwc.com/az

**ПрайсвотерхаусКуперс**

**Управляющий партнер:** Клиффорд Исзак



**О компании:** ПрайсвотерхаусКуперс предоставляет аудиторские услуги, услуги в области бизнес-консультирования, налогообложения и права компаниям разных отраслей, в целях создания атмосферы общественного доверия и увеличения стоимости бизнеса клиентов и их акционеров. В Азербайджане ПрайсвотерхаусКуперс предоставляет профессиональные аудиторские и консалтинговые услуги с 1995 года. Бакинский офис ПрайсвотерхаусКуперс предлагает полный спектр услуг, которые были разработаны для того, чтобы отвечать возрастающим ожиданиям наших клиентов.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, г. Баку, улица Низами 96, Ландмарк, 4-ый этаж, ПрайсвотерхаусКуперс  
**Тел:** (+994 12) 497 25 15  
**Факс:** (+ 994 12) 497 74 11  
**E-mail:** baku.office@az.pwc.com **URL:** www.pwc.com/az

**Moody International LTD**



**Area Manager:** John Norton

**About the company:** Established in 1911 Moody International has offices in over 60 countries providing value added technical and certification services to our clients. In 2007 Moody celebrated 10 years operating in Azerbaijan. Now we supply personnel into various industries on an ongoing basis and have largest number of clients on management system certification in Caspian Region (ISO9001, ISO14001, OHSAS18001, ISO 22001 and other).

**Address:** 22 Boyuk Gala, Icheri Sheher (Inner City), Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 97 18 80  
**Fax:** (+994 12) 97 18 87  
**E-mail:** job.azerbaijan@moodiyint.com; hr.azerbaijan@moodiyint.com; certification.azerbaijan@moodiyint.com  
**URL:** www.moodiyint.com

**Moody International LTD**

**Региональный менеджер:** Джон Нортон



**О компании:** Основанная в 1911 году Moody International Ltd имеет офисы в более чем 60 странах, предоставляя своим клиентам экономически выгодные технические услуги, а также услуги по сертификации. В 2007 году Moody отметила десятилетие работы в Азербайджане. Мы поставляем персонал для различных отраслей индустрии и являемся лидерами в Каспийском регионе по сертификации и систем менеджмента наших клиентов (ISO9001, ISO14001, OHSAS18001, ISO 22001 и др.).

**Адрес:** Азербайджан, Баку, Ичери Шехер, ул. Бююк Галэ 22  
**Тел:** (+994 12) 97 18 80  
**Факс:** (+994 12) 97 18 87  
**E-mail:** job.azerbaijan@moodiyint.com; hr.azerbaijan@moodiyint.com; certification.azerbaijan@moodiyint.com  
**URL:** www.moodiyint.com



"BUSINESS SERVICE CENTER"

Director: Ikram Mutallimov

**About the company:** BSC Ltd. has worked at the jurisprudence and consulting market since 1997 and is the leading company of Azerbaijan specializing in law, finances, audit, management and tourism. The company renders to individuals and businesses economic, legal and consulting services as a whole so as to foster the business activity.

BSC Ltd. is the first and only company in Azerbaijan accredited with ISO 9001:2000 in the given area.

**Address:** 10, F. Amirov str, Baku AZ1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 493-32-03, 493-32-05, 498-05-64  
**Fax:** (+994 12) 498-72-97  
**E-mail:** office@bsc-law.org; marketing@bsc-law.org  
**URL:** www.bsc-law.org

"BUSINESS SERVICE CENTER"

Директор: Икрам Муталлимов



**О компании:** BSC Ltd. функционирует на рынке юриспруденции и консалтинга с 1997г. и является одной из ведущих компаний Азербайджана, специализирующейся в области права, финансов, аудита, менеджмента и туризма. С целью осуществления предпринимательской деятельности, Компания предоставляет физическим и юридическим лицам экономическую, правовую и консалтинговые услуги в комплексе.

BSC Ltd. является первой и единственной в Азербайджане компанией, сертифицированной по ISO 9001:2000 в данной области.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1010, ул. Ф.Амирова, 10;  
**Тел.:** (+994 12) 493-32-03, 493-32-05, 498-05-64  
**Факс:** (+994 12) 498-72-97  
**E-mail:** office@bsc-law.org; marketing@bsc-law.org  
**URL:** www.bsc-law.org



MEP BAKU MMC

General Director: Janan Ulku

**About the company:** Established in 2004 in Baku, MEP BAKU MMC offers advantageous information on management to people who seek a guaranteed job and those who want to make themselves a career. We also conduct recruitment on positions of quality management. In the interest of clients we also provide trainings and seminars at the clients' office locations. Our services will help you enter New Quality Level of Organization and Business Development and receiving International Certificates approved in the world.

**Address:** 2A Ataturk Av., app. 40, Baku Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447 7302  
**Fax:** (+994 12) 418 2059  
**E-mail:** culku@mep-plus.com  
**URL:** www.mep-plus.com

MEP BAKU MMC

Генеральный директор: Джанан Улку

**О компании:** Компания MEP BAKU MMC была создана в 2004 году в Баку. Предлагает выгодную информацию по управлению людям, которые ищут гарантированную работу, чтобы сделать карьеру, проводит набор на должности, связанные с управлением качеством. Кроме того, в интересах клиентов компания организует тренинги и семинары в их офисах. Услуги компании помогут подняться на новый качественный уровень организации и развития бизнеса и получить признаваемые по всему миру международные сертификаты.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, пр. Атаатюрка 2А, кв. 40  
**Тел.:** (+994 12) 447 7302  
**Факс:** (+994 12) 418 2059  
**E-mail:** culku@mep-plus.com  
**URL:** www.mep-plus.com



Texnika Capital Management LLC

Director: Jafar Ibrahimov

**About the company:** Texnika Capital Management LLC (TCM) has operated in Azerbaijan's capital market since 2003. TCM is subsidiary of Texnikabank OJSC, owns 5.26% of BSE stock and is a member of its Supervisory Board. More than 1000 local, international, individuals and legal entities are TCM's customers. TCM accounts for 20% of all transaction at Baku Stock Exchange.

**Address:** 63/2 H. Aliyev str, Baku AZ 1069, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 465-25-53  
**Fax:** (+994 12) 465-25-54  
**E-mail:** cafer.ibrahimli@texnikabank.az

ООО "Техника Капитал Менеджмент"

Директор: Джафар Ибрагимов



**О компании:** ООО "Техника Капитал Менеджмент" (ТКМ) функционирует на рынке ценных бумаг Азербайджана с 2003г. ТКМ - является самой крупной дочерней компанией ОАО "Техникабанк", членом Наблюдательного совета Бакинской Фондовой биржи, владеет 5,26% акций БФБ. Количество клиентов ООО «ТКМ» превышает отметку 1000. Клиентами ТКМ являются физические и юридические лица Азербайджана и международные инвесторы. На долю ТКМ приходится 20% всех сделок на БФБ.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, улица Г.Алиева 63/2  
**Тел.:** (+994 12) 465-25-53  
**Факс:** (+994 12) 465-25-54  
**E-mail:** cafer.ibrahimli@texnikabank.az



Iteca Caspian Ltd / ITE Azerbaijan

Director: Farid Mammadov

**About the company:** ITE Group Plc is recognized as the lead organizer of over 200 events per year in over 20 countries in different sectors.

Iteca Caspian Ltd. is an exclusive partner of ITE Group PLC in TransCaucasus. Annually company organises more than 20 significant specialised exhibitions and conferences in Azerbaijan and Georgia. The portfolio of the company's events is being broadened.

**Address:** 63, Ac. Hasan Aliyev str, 5th floor, Baku AZ1110, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 4474774  
**Fax:** (+994 12) 4478998  
**E-mail:** office@iteca.az  
**URL:** www.iteca.az

Iteca Caspian Ltd / ITE Azerbaijan

Директор: Фарид Мамедов



**О компании:** ITE Group PLC ведущий орган изотвор 200 международных выставок и конференций в 20-ти странах с развивающимся рынком, в различных секторах экономики.

Iteca Caspian Ltd. - эксклюзивный партнер компании ITE Group PLC в Закавказье. Ежегодно компания организывает более 20 крупных специализированных выставок и конференций в Азербайджане и в Грузии. Портфолио выставок, организованных компанией расширяется.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1110, ул. А.К. Гасана Алиева 63, 5-й этаж  
**Тел.:** (+994 12) 4474774  
**Факс:** (+994 12) 4478998  
**E-mail:** office@iteca.az  
**URL:** www.iteca.az





**American Chamber of Commerce in  
 Azerbaijan (AmCham)**

**Executive Director:**  
 Nargiz Nasrullayeva-Muduroglu

**About the company:** AmCham is a private, non-profit business organization supporting and promoting the interests of business in Azerbaijan. Established in 1996, AmCham is composed of over 160 Members and Associates active in every sector of the Azerbaijani economy. We represent 80% of all foreign and a significant portion of the local investment. Through our industry sector committees our members are able to share information, raise issues of common concern and propose possible solutions to government officials.

**Address:** 340 Nizami Street, ISR Plaza, 6th floor, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497-13-33  
**Fax:** (+99412) 497-10-91  
**Email:** amcham@amchamaz.org  
**URL:** www.amchamaz.org

**Американская Торговая Палата в  
 Азербайджане (АТПА)**

**Исполнительный Директор:**  
 Наргиз Насруллаева-Мудуроглу

**Основная деятельность:** АТПА - частная, бесприбыльная организация, поддерживающая и развивающая бизнес в Азербайджане. Основанная в 1996г., АТПА состоит из более 160 Регулярных и Ассоциированных членов, задействованных во всех отраслях экономики Азербайджана. Мы представляем 80% иностранного и значительную часть местного капитала. Посредством комитетов, представляющих сектора промышленной деятельности, члены АТПА имеют возможность делиться информацией, поднимать и интересующие членов общие вопросы, предлагать возможное их разрешение госчиновникам.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Низами 340, ИСР ПЛАЗА, 6 этаж  
**Тел:** (+99412) 497-13-33  
**Факс:** (+99412) 497-10-91  
**Email:** amcham@amchamaz.org; **URL:** www.amchamaz.org



**GANJA AGRIBUSINESS  
 ASSOCIATION**

**President:** Amin Babayev

**About the company:** Ganja Agribusiness Association (GABA) was established in 1996 by a group of leading scientists of the Azerbaijan Agriculture Academy. GABA operates in Western and North Western regions of Azerbaijan. GABA is the only organization in Azerbaijan engaged in ecological agriculture. The Association has opportunities for crediting of its members through the Credit Union founded by GABA and laboratory called "Ecological Monitoring Laboratory of Soil and Environment. The main target groups are rural population and processing enterprises.

**Address:** 19 Javad Khan Street, Ganja, Azerbaijan  
**Tel:** (+99422) 56-01-78  
**Fax:** (+99422) 56-94-00  
**Email:** office@gaba.az  
**URL:** www.gaba.az

**ГЯНДЖИНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ АГРОБИЗНЕСА**

**Президент:** Амин Бабаяев

**О компании:** Гянджинская Ассоциация Агробизнеса (GABA) была учреждена в 1996г. группой ведущих ученых Азербайджанской Сельскохозяйственной Академии. Деятельность GABA охватывает Западные и Северо-Западные регионы Азербайджана. GABA - единственная в Азербайджане организация, занимающаяся экологическим сельским хозяйством. Ассоциация занимается выдачей кредита своим членам посредством организованного GABA Кредитного Союза, имеет лабораторию «Экологический Мониторинг Почв и Окружающей Среды». Основными целевыми группами является сельское население и обрабатывающие предприятия.

**Адрес:** Азербайджан, г. Гянджа, ул. Джавад Хана, 19  
**Тел:** (+99422) 56-01-78  
**Факс:** (+99422) 56-94-00  
**Email:** office@gaba.az  
**URL:** www.gaba.az



**ALP Exclusive**

**General Director:** Afet Ahundzadeh

**About the company:** ALP Exclusive secures one of key positions in high service, confidently leading in design service market. The company's scope of activities is constantly extending: from corporate and VIP events, international exhibitions and festivals to children holidays. The company's specialists, high-class professionals, are providing a wide range of services: landscape and interior design and development and PR of company style, using most state-of-the-art tools, including multimedia technology.

**Address:** S.Guliyev Street 9, Icheri Sheher, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 437-21-17, 492-86-95  
**Fax:** (+99412) 437-21-17  
**Mobile:** (+99455) 337-21-17  
**Email:** office@alp-ex.com  
**URL:** www.alp-ex.com

**ALP Exclusive**

**Генеральный директор:** Афет Ахундзаде

**О компании:** ALP Exclusive занимает одну из ключевых позиций в сфере высокого сервиса, уверенно лидируя на рынке дизайн-услуг. Диапазон деятельности компании постоянно расширяется: от подготовки и проведения корпоративных, VIP-мероприятий, международных выставок, фестивалей до организации детских праздников. Специалисты компаний профессионалы высочайшего класса, реализуют широкий спектр услуг: ландшафтный и интерьер дизайн, разработка и PR фирменного стиля, с использованием самых современных средств, включая мультимедийные технологии.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, Ичери шехер, С. Гулиева 9  
**Тел.:** (+99412) 437-21-17, 492-86-95  
**Факс:** (+99412) 437-21-17  
**Моб:** (+99455) 337-21-17  
**Email:** office@alp-ex.com **URL:** www.alp-ex.com



**PRINTING SUPPLIES**

**Director:** Dashgin Mursaliyev

**About the company:** Printing Supplies offers the wide range of services to the domestic market of polygraphic and souvenir products. Orders are performed following the top level of quality, indicated terms and all wishes of Customer. The Company that maximum accomplishes the ideas of customers proposes original design solutions. There is a flexible system of contracting depending on scope and terms of order execution. The Company ensures strict observance of provisions in the concluded contracts.

**Address:** 133 A. Guliyev Str. Baku, AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 598-19-91, 598-19-92, 598-19-93  
**Fax:** (+994 12) 598-19-96  
**Email:** office@pscoaz  
**URL:** www.psoaz

**PRINTING SUPPLIES**

**Директор:** Дашгын Мурсалиев

**О Компании:** Printing Supplies предоставляет широкий спектр услуг на отечественном рынке производства полиграфической и сувенирной продукции. Заказы выполняются качественно, точно в установленные сроки, с учетом всех пожеланий заказчика. Компания, наряду с максимально полной реализацией идей заказчика, предлагает собственные оригинальные варианты дизайнерских решений. Предусмотрена гибкая система заключения контрактов в зависимости от объемов и сроков выполнения заказа. Компания гарантирует строгое соблюдение условий заключенных контрактов.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку AZ 1000, ул. А. Гулиева 133  
**Тел.:** (+994 12) 598-19-91, 598-19-92, 598-19-93  
**Факс:** (+994 12) 598-19-96  
**E-mail:** office@pscoaz **URL:** www.psoaz



# AURA

w e l l n e s s   c e n t r e

*"Aura" Wellness Center is home to Baku's most luxurious Spa facilities. "Aura's" many features include high-tech workout equipment, an indoor running track and several cardio-vascular equipments. Our professional trainers are always available to guide you through your work-out. Enjoy our indoor and outdoor pool areas for adults and children, tennis court, 2 squash courts, yoga and aerobic classes. Separate locker rooms have a relaxation area with sauna and steam rooms, adjacent massage rooms and pool entrance. Enjoy any of our Far Eastern or local masseurs who are experienced in many types of massages from Swedish to Reiki. The **Vitality Bar** opens at 8 a.m. to 10 p.m., serving: fresh squeezed juices, homemade milkshakes and healthy well balanced salads and vegetarian dishes. "Aura" hours conveniently fits all schedules from 6 a.m. to 10 p.m. daily. We are offering a variety of options for singles or couples such as 3 months, 6 months, annual, corporate and alternative memberships as well as daily entrances.*



**EXCELSIOR**  
HOTEL BAKU

2, Heydar Aliyev Avenue, AZ 1154, Baku, Azerbaijan  
Tel: (+99412) 496 8000 / Fax: (+99412) 496 8008  
e-mail: [auramanager@excelsiorhotelbaku.az](mailto:auramanager@excelsiorhotelbaku.az)  
[www.excelsiorhotelbaku.az](http://www.excelsiorhotelbaku.az)



# 6-й Российский Нефтегазовый Конгресс

в рамках выставки «НЕФТЕГАЗ 2008»



**24-26 июня 2008**

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

## Российский Нефтегазовый Конгресс

- Ведущий в России международный форум нефтяников: 700 делегатов из 30 стран мира
- Проходит в рамках выставки «НЕФТЕГАЗ 2008»
- Выступления лидеров российской и зарубежной нефтегазовой индустрии
- Участие международных нефтегазовых ассоциаций
- Технические презентации: новейшие разработки специалистов
- Светская программа: установление деловых контактов в неформальной обстановке

## Основные темы

- Российский нефтегазовый сектор: тенденции и перспективы
- Россия как фактор глобальной энергетической безопасности
- Государственная политика и законодательное регулирование нефтегазового комплекса
- Международное сотрудничество при освоении нефтегазовых месторождений
- Разведка и добыча нефти в России
- Российский газ: тенденции и перспективы
- Освоение месторождений российского континентального шельфа
- Стратегия развития транспортировки нефти и газа
- Роль и задачи сервисных компаний

Организаторы:



ITE LLC Moscow: 129164, Москва,  
Зубарев пер., дом 15, корп. 1  
Тел.: +7 (495) 935 7350, 788 5585  
Факс: +7 (495) 935 7351  
oil-gas@ite-expo.ru



ITE Group Plc: 105 Salusbury Road  
London, NW6 6RG, UK  
Тел.: +44(0) 207 596 5000  
Факс: +44(0) 207 596 5111  
oilgas@ite-exhibitions.com



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

**BRAND  
AWARD  
ZERBAIJAN**

\* ПОДРОБНОСТИ ВЫ МОЖЕТЕ УЗНАТЬ ПО E-MAIL: [PR@BRANDAWARD.AZ](mailto:PR@BRANDAWARD.AZ)

\* FOR DETAILS PLEASE EMAIL TO: [PR@BRANDAWARD.AZ](mailto:PR@BRANDAWARD.AZ)

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