

ALL ABOUT BUSINESS IN AZERBAIJAN

# BUSINESSMAN

ANALİTİK-İFORMASIYA JURNALI

SENTYABR-NOYABR 2008



**İlham Əliyevin etimad krediti  
çox böyükdür!**

**У Ильхама Алиева – огромный  
кредит доверия!**

# Boris Aranoviç: Xəzər gözlərimin qarşısında idi...

## Борис Аранович: Перед глазами был Каспий...

### Boris Aranovich: The Caspian Sea stood in front of my eyes...

**B**oris Aranoviç — əslən Bakıdan olan ABŞ vətəndaşı, Wood Group ESP Inc. şirkətinin MDB ölkələri üzrə vitse-prezidentidir.

**B**oris Aranovich – USA citizen, was born in Baku, currently is Vice-President of CIS at Wood Group ESP, Inc.

**B**oris Aranovich – гражданин США, родившийся в Баку, вице-президент по странам СНГ компании Wood Group ESP Inc.

**Businessman: Скажите пожалуйста, кем Вы мечтали стать в детстве?**

**Борис Аранович:** У меня была мечта стать архитектором, так как с детства очень любил рисовать. Но я всегда был реалистом и потому подал документы в АЗИНЕФТЕХИМ, куда и поступил. Мне понравилось название «Машины и оборудование нефтегазовых промыслов», хотя я плохо тогда себе представлял это на практике. Но после окончания института в 1976 году меня направили по распределению в Али-Байрамлинское Управление буровых работ, где я получил первые навыки работы механиком по буровому оборудованию. Так что реальность не заставила себя долго ждать.

Затем меня перевели на работу в НГДУ им. «26 Бакинских комиссаров», где я получил трудовую закалку, проработав от механика на промысле до старшего инженера технического отдела. В 1979 г. перешел работать в МУРБ со СТС (Морское Управление Разведочного Бурения со Стационарных Технических Средств), где тоже начал со сменного механика и вырос до замначальника буровой на СПБУ (Самоподъемная Плавучая Буровая Установка) «Баки». Пожалуй, этот период трудовой деятельности оставил самое неизгладимое впечатление в моей жизни. Здесь сочеталась романтика, передовые на тот момент технологии бурения и механизмы, прекрасный сплоченный коллектив, и, конечно же, ежедневно перед глазами был Каспий во всей своей красе – от ярких и незабываемых восходов и заходов солнца, до шквальных ветров и штормовой погоды, из-за которой не



**Businessman: Zəhmət olmasa, deyin: uşaqlıqda nəçi olmağı arzulayırdınız?**

**Boris Aranoviç:** Hələ uşaqlıqdan yaxşı rəsm çəkdiyimdən memar olmağı arzulayırdım. Amma mən həmişə realist olmuşam, odur ki, sənədlərimi Azərbaycan Dövlət Neft və Kimya İnstitutuna (İndiki Neft Akademiyası) verdim və qəbul olundum. Bunu praktikada çətin təsəvvür eləsəm də «Neft-qaz mədənlərinin maşın və avadanlıqları» adı qulağıma xoş gəlirdi. Ancaq 1976-cı ildə institutu bitirdikdən sonra məni təyinat üzrə Əli Bayramlı Qazıma işləri idarəsinə göndərdilər və burada mən qazıma avadanlığı üzrə mexanik işinin ilk vərdişlərinə yiyələnməyə başladım. Yəni ki, reallıq özünü çox gözəltmədi.

**Businessman: As a child, what did you want to be when you grow up?**

**Boris Aranovich:** I wanted to be an architect, as I liked to draw and paint. But I was always realistic and in the last moment I applied and was admitted to the Oil and Gas Academy (AZINEFTEHIM). For some reason, I liked the name "Machinery and Equipment for Oil and Gas Fields", though I did not know what to expect in the future. After graduating in 1976, I was assigned to work at "Ali-Bairamly Drilling Company", where I had my first experience as a mechanic in drilling equipment. Then I was transferred to NGDU "26 Baku Commissars" (Oil and Gas Production division), where I was promoted from a Field Mechanic to Senior Engineer in Techni-



Sonra mənə «26 Bakı komissarı» NQÇİ-yə keçirdilər və mən burada əmək cəbhəsində möhkəmlənərək maddən mexanikliyindən texniki şöbənin böyük mühəndisi vəzifəsində yol keçdim. 1979-cu ildə fəaliyyətimi Stasionar Texniki Vasitələrdən Kəşfiyyat Qazıması Dəniz İdarəsində davam etdirdim. Burada növbə mexaniki kimi işə başlayıb «Bakı» ÖÜQQ-nin (Özüqalxan Üzən Qazıma Qurğusu) rəis müavini vəzifəsində yüksəldim. Əmək fəaliyyətimin bu dövrü həyatımda silinməz iz buraxdı. Burada romantika da, o dövr üçün qabaqcıl olan qazıma texnologiyası və mexanizmlər də, gözəl və möhkəm kollektiv də və əlbəttə ki, hər gün bütün cəlbəsi ilə gözlərimin önündə ənginliyə-dək uzanıb gedən Xəzər də vardı — günəşinin parlaq və unudulmaz qalxmaları və qürublarından tutmuş ucbatından dəfələrlə şirin su və ərzaqsız qalmalı olduğumuz coşğun küləkləri və qasırgalı havaları ilə...

**Businessman:** Mürəkkəb qərarlar qəbul etməli olmusunuzmu?

In 1979, I started my career in Offshore Drilling Company (MURB so STS), where I started as a shift mechanic to Deputy Rig Manager on Jack-Up Rig "BAKU". This period of my career left the most significant impression in my life. It was a combination of youthful romantic life, the most advanced drilling technologies of the time, excellent team of co-workers, and the everyday beauty of the Caspian Sea. The sky was filled with many colors, memorable sun-rises and sunsets. At times, the weather got windy and stormy and we had to wait for days for our supply of drinking water and food.

**Businessman:** Have you made any decisions in your life that were hard to make?

**Boris Aranovich:** Family is first, work is second. That is why the most difficult decisions were to juggle family and work.

Many of us must remember the first years of "perestroika", years of chaos, uncertainty of the future, meetings and demonstration of militia, refugees who escaped from Armenia, lack of food supply. Therefore, in 1989 our family made a decision to

раз приходилось оставаться без пресной воды и продуктов питания.

**Businessman:** Приходилось ли принимать сложные решения?

**Борис Аранович:** На первом месте у меня семья, а на втором - работа. Поэтому самые сложные решения всегда связаны с семьей.

Многие из нас еще помнят первые годы перестроечного периода, породивший хаос, неуверенность в завтрашнем дне, митинги и шествия фронтовиков, озлобленные лица вынужденных переселенцев-азербайджанцев из Армении, нехватка продуктов питания и угроза голода... Поэтому, в 1989 году на семейном совете было принято решение уехать в США навсегда. Сначала в Нью-Йорк, где пришлось пройти горечь и невзгоды первых лет адаптации в чужой стране, да еще с маленькими детьми на руках и слабым знанием английского языка. Только через год мне удалось найти работу в Хьюстоне, в компании, осуществляющей ремонт и монтаж буровых установок. Знание и опыт, полученные в Азербайджане, помогли быстро освоиться на новой работе, приобрести компьютерные навыки, научиться методу ведения бизнеса. И с этим «багажом» я оказался уже в России, а именно, в Архангельской области на совместном американо-российском предприятии «Полярное сияние», где помогал монтировать и, затем, бурить на одной из первых буровых скважин, собранной из российских и американских компонентов. Здесь впервые пришлось выступить в качестве арбитра в непростом противостоянии между российским и американским, я бы сказал, «ментальными» методами бурения.

Затем был ряд проектов в Западной Сибири, но уже связанных с ремонтом скважин и механизированной добычей. В 2002 году я был принят региональным менеджером по СНГ в компанию Wood Group ESP, Inc., а с 2004 года являюсь вице-президентом этой компании. Вместе со мной в Хьюстоне живут моя супруга, Марина, дочь Лина, которые также являются коренными бакинками. Кроме того, у нас есть сын Лэнни, который родился в Италии уже в период иммиграции.

**Businessman:** Определенная часть наших читателей занята в нефтяном бизнесе, поэтому им было бы интересно узнать подробнее о компании Wood Group ESP, Inc.?

**Борис Аранович:** Боюсь, что информация о специализации компании будет выглядеть несколько специфично для непрофессионалов. Нефтяники же знают, что различные подразделения нефтяной и газовой промышленности стремятся найти альтернативные решения технологии перемещения жидкостной среды. Это необходимо для повышения экономических показателей и снижения капиталовложений.

Основываясь на широкоприменяемой технологии электропогружных на-

**Boris Aranoviç:** Mənimçün birinci yerdə ailədir, ikinci yerdə işə xidməti işim gəlir. Ona görə də ən mürəkkəb qərarlarım həmişə ailə ilə bağlı olur.

Bizlərdən çoxumuz xaos, sabahkı günə inamsızlıq, cəbhəçilərin mitinq və nümayişləri, Ermənistanın qovulmuş soydaşlarımızın qəzəbli sifətləri, ərzaq məhsullarının qıtlığı və aclıq təhlükəsi yaratmış yenidənqurma dövrünün ilk illərini hələ də xatırlamaqdadır... Ona görə də 1989-cu ildə ailə şurasında həmişəlik ABŞ-a köçmək barədə qərar qəbul edildi. Əvvəlcə Nyu-Yorka gəldik — yad ölkədə və üstəlik də əllərimizdə kiçik uşaqlar və zəif ingilis dili bilgisi ilə ilk uyğunlaşma illərinin acılarını və məhrumiyyətlərini yaşamağa başladım. Yalnız bir il sonra mən Hyüstonda, qazıma qurğularının təmiri və montajı ilə məşğul olan şirkətdə işə düzələ bildim. Azərbaycanı əldə etdiyim bilik və təcrübə tezliklə işə alışmağıma, kompüterlə iş vərdisləri əldə etməyimə, biznesin aparılması metoduna yiyələnməyimə kömək etdi.

Və bu bilik və təcrübə «baqajı» ilə də mən Rusiyada, daha doğrusu, Arxangelsk vilayətində fəaliyyət göstərməli oldum. Burada mən «Qütb parıltısı» Amerika-Rusiya birgə müəssisəsində rus və amerikalı komponentlərindən yığılmış ilk qazıma meydançalarından birində montaj və sonra da qazıma işlərinin aparılmasına kömək göstərdim. Burada ilk dəfə olaraq, necə deyərlər, rus və amerikalı «mental» qazıma metodları arasındakı heç də sadə olmayan qarşıdurmada hakim rolunda çıxış etməli oldum.

Sonra Qərbi Sibirə bir neçə layihədə iştirak etdim. Amma bu dəfə quyuların təmiri və mexanikləşdirilmiş hasilat işləri üzrə. 2002-ci ildə Wood Group ESP, Inc., şirkətinə MDB üzrə regional menecer vəzifəsinə qəbul olundum, 2004-cü ildən isə bu şirkətin vitse-prezidentiyəm. Mənimlə birlikdə Hyüstonda əslən bakılı olan zövcmə Marina və qızım Lina da yaşayırlar. Bundan savayı bizim mühacirət dövründə İtaliyada anadan olmuş Lenni adlı bir oğlumuz da var.

**Businessman:** Oxucularımızın müəyyən hissəsi neft sahəsində çalışır. Bu səbəbdən də Wood Group ESP, Inc., şirkəti barəsində məlumat almaqları üçün maraqlı olardı...

**Boris Aranoviç:** Qorxuram ki, şirkətin ixtisaslaşması ilə bağlı deyəcəklərim qeyri-peşəkarlara bir qədər spesifik görünə bilər. Neftçilərsə bilirlər ki, neft və qaz sənayesinin müxtəlif müəssisələri maye mühitin hərəkət texnologiyasının alternativ həll variantlarını tapmağa can atırlar. Bu iqtisadi göstəricilərin yüksəldilməsi və kapital qoyuluşlarının azaldılmasından ötrü gərəkdir.

Geniş tətbiq olunan elektrik-dalma nasosları texnologiyasına əsaslanmaqla, bir çox şirkətlər az xidmət tələb edən, enerji məsrəfi baxımından daha çox qənaətlili və deməli, daha az maliyyə itkisinə səbəb olan bu texnologiyadan yerüstü

emigrate to the USA. We arrived in New-York, where we encountered many hardships; adapting to a new life in an unfamiliar country, with little kids on our hands and little language skills. Finally after a year, I found my first real job in Houston in a Rig-Up company. My prior knowledge and expertise in this field helped me to excel at my new job, learn computer skills, and taught me the way to do business. After a few years, I came to Russia, (Arkhangelsk region) to work in one of the first American-Russian joint ventures called "Polar Lights", where I helped to rig-up and drill the first well utilizing US and Russian drilling practices and technologies. This was the first time I had to resolve the differences between the American and Russian methods of conducting drilling operations. Later I worked on a variety of projects in Western Siberia, all related to well work-over and artificial lift. In 2002, I joined Wood Group ESP, Inc. as a Region Manager and in 2004 I became VP of CIS/Russia. In Houston, I reside with my wife, our daughter, who was born in Baku, and our son, who was born in Italy on our way to the United States.

#### Businessman:

Some of our readers are in the oil industry and they would be interested to know about Wood Group ESP, Inc. pump product?

**Boris Aranovich:** Our multi-stage centrifugal Surface Pumping System (SPS) provides a versatile, low-maintenance alternative to many split case centrifugal, positive displacement and vertical turbine pump applications.

The use of Surface Pumping is not new to the oil industry. This system consumes less energy than other types of surface pumping units and costs less to implement. Surface pumping system designs are based on direct drive from the motor to the multiple-impeller pump assembled on the same frame for transportation of liquids at medium and high pressure, with high throughput capacity. The pump can be driven from the diesel generator or electric motor with constant or variable speed maintained by special speed controllers. In recent years, SPS proved to be efficient for the transportation of liquids in petroleum, coal, agro-technical, and other industries.

**Businessman:** Do you enjoy your profession?

сосов, многие компании начали использовать данную технологию в наземных насосных системах (ННС), как малообслуживаемых, более экономичных с точки зрения потребляемой энергии, с меньшими финансовыми затратами.

Так вот компания Wood Group ESP, Inc. сегодня является лидером в изготовлении и внедрении таких систем по всему миру. Наша компания произво-



дит электропогружные насосы для добычи нефти, а так же названные выше ННС. И при сегодняшней цене на нефть продукция компании является одной из наиболее востребованной на рынке нефтесервисного оборудования, как в странах СНГ, так и во всем мире.

**Businessman:** Вы упомянули страны СНГ. А как продвигается Ваш бизнес на территории бывшего Союза?

**Boris Aranovich:** Я хотел бы рассказать о деловых контактах с Азербайджаном. Дело в том, что желание приехать в Баку и применить новые знания, приобретенные в США, было давно. Мне приходилось бывать несколько раз в Азербайджане по ряду проектов, начиная с 1997 года. Но только в 2007 году удалось подписать контракт с компанией «КАРАСУ» на поставку 3-х комплектов ННС для системы заводнения. На сегодняшний день совместно с генеральным подрядчиком - компанией «А+А» - наше оборудование успешно смонтировано, работает на полную мощность и повышает нефтеотдачу пласта. И это доставляет большую радость:

nasos sistemlərində istifadə etməyə başladılar.

Belə ki, Wood Group ESP, Inc. şirkəti bu gün bütün dünyada belə sistemlərin hazırlanması və tətbiqi üzrə liderdir. Şirkətimiz neft hasilatı üçün elektrik-dalma nasosları və eləcə də yuxarıda qeyd edilmiş YNS nasoslarını istehsal edir. Və neftin bugünkü artan qiymətləri şəraitində şirkətin məhsulları istər MDB, istərsə də bütün dünya üzrə neft-xidmət avadanlıqları bazarında daha çox tələbat hiss edilən məhsullardandır.

**Businessman: Siz MDB-ni xatırladıңыз. Bəs sizin biznesiniz keçmiş İttifaq ərazisində necə gedir?**

**Boris Aranoviç:** Mən Azərbaycanla olan işgüzar təmaslarımızdan söz açmaq istərdim. Məsələ burasındadır ki, Bakıya gəlib ABŞ-da qazandığım bilikləri burada tətbiq etməyi çoxdan arzulayırdım. 1997-ci ildən başlayaraq bir sıra layihələrlə bağlı bir neçə dəfə Azərbaycana işgüzar səfərə gəlməli olmuşdum. Amma yalnız 2007-ci ildə «Qarasu» şirkəti ilə suvurma sistemi üçün 3 ədəd YNS kompleksinin qurulması ilə bağlı müqavilə imzalamaq mümkün oldu. Bu gün üçün baş podratçı olan «A+A» şirkəti ilə birlikdə bizim avadanlığımızı uğurla quraşdırılıb, tam gücü ilə işləyir və layın neft hasilatını artırır. Bu işə mənə böyük sevinc bəxş edir, əvvəla ona görə ki, Azərbaycana və onun xalqına gərəkli olduğumuzu hiss edirəm, ikincisi də ona görə ki, həmin müqavilə çərçivəsində Bakıda olaraq nəinki həmkarlarımla, eləcə də uşaqlıq və gənclik dostlarımla görüşmək fürsəti əldə etdim.

**Businessman: İşdən savayı Sizin üçün ən maraqlı olan nədir?**

**Boris Aranoviç:** Rəsm çəkəməyi və musiqi alətlərində ifa etməyi çox sevirəm, baxmayaraq ki, bu sahədə heç bir xüsusi təhsil almamışam. Dostlarımla mahını oxumaq və ya gəncliyimizin nəğmələrini dinləməyi çox sevirəm. Lakin fəaliyyətimin coğrafiyası və növü elə genişdir ki, demək olar, istirahətə vaxt qalmır.

**Businessman: Uzun illər ABŞ-da yaşadığından sonra özünü hələdəmi bəklili hiss edirsiniz, yoxsa illərlə bu hiss korşalıb?**

**Boris Aranoviç:** Hyüstonda bizim bəklilərdən ibarət böyük bir dəstəmiz formalaşmış. Tez-tez toplaşmış gənclik illərimizi xatırlayır, ailə, dövlət və dini bayramları qeyd edirik. Bu və digər səbəbdən başqa şəhər və ölkələrdən səhərimizə qonaq gəlmiş bəklilərlə görüşlərimiz isə xüsusilə şən keçir. Və bütün bunları milli Azərbaycan mətbəxi olmadan təsəvvür etmək mümkün deyildir. Axı bəklilərin təşkil etdikləri hansı şənliyi kababsız, şüşdə bişmiş badımcanla pomidoruz, çay və paxlavasız təsəvvür etmək olar? Biz öz köklərimizə, bəklili ənənələrimizə yüksək dəyər veririk və ümid edirik ki, bu hisslər təbii şəkildə növbəti nəsillərə də keçəcəkdir. ■

Malik Şarifov

**Boris Aranovich:** Our company manufactures electric submersible pumps and SPS. With the current price of oil, there is a high demand for our product in the oil service industry in most of the CIS countries and on other continents. I have always had

во-первых, быть полезным республике Азербайджан и ее народу, а во-вторых, это уникальная возможность бывать в Баку и общаться не только с коллегами по работе, но и с друзьями детства и юности.



a desire to come back to Baku and apply the knowledge that I gained in the US. Since 1997, I have visited Azerbaijan several times for different projects. It wasn't until 2007 that I could sign a contract with KARASU Oil to supply three sets of SPS units for water floods. With general contractor A+A company, our Pumps were successfully installed and operated to help increase the oil recovery. It has given me two benefits: first, it allowed me to be helpful to the Republic of Azerbaijan and its people and it also provided a unique opportunity to visit Baku and reunite with old colleagues.

**Businessman: What do you like to do in your spare time?**

**Boris Aranovich:** I like painting and playing musical instruments, though I have never had a formal education in either one. I enjoy singing with my friends and listening to the oldies. Unfortunately, I travel a lot for business, so I don't have much time for leisure.

**Businessman: You have lived so many years in the US. Would you still consider yourself "Bakinet" or is it a distant memory?**

**Boris Aranovich:** We have a large community of people from Baku in Houston and we often get together to celebrate family, state, and religious holidays and reminisce about the younger years. The most remarkable gatherings are when former "Bakintsi" from other states and cities visit Houston on different occasions. These events always include famous Azerbaijani cuisine. And what "Bakinski" friends and family gatherings can you imagine without shish-kabob, baked eggplant with tomatoes, and hot tea with baklava? We value our roots, our Baku traditions and we hope that these traditions will be adopted by younger generation, too. ■

Malik Sharifov

**Businessman: Что Вам еще интересно, кроме работы?**

**Борис Аранович:** Очень люблю рисовать и играть на музыкальных инструментах, хотя никогда этому специально не учился. Особенно мне доставляет удовольствие петь с друзьями или слушать песни нашей юности. Однако, география и род моей деятельности настолько обширны, что времени на отдых почти не остается.

**Businessman: Прожив столько лет в США, Вы продолжаете считать себя «бакинцем» или это ощущение с годами прошло?**

**Борис Аранович:** У нас в Хьюстоне большая компания «бакинцев». Мы часто собираемся и вспоминаем наши юношеские годы, отмечаем семейные, государственные и религиозные праздники. Особо отмечаются встречи с «бакинцами» из других городов или стран, которые по тем или причинам бывают у нас в гостях. И все это, конечно, невозможно представить без азербайджанской национальной кухни. Да и какой праздник, устраиваемый бакинцами, можно представить без шашлыка, печеных баклажан с помидорами и чая с похлавой? Мы ценим наши корни, наши, бакинские традиции, которые, надеемся, естественным образом перейдут к следующим поколениям. ■

Malik Sharifov

