

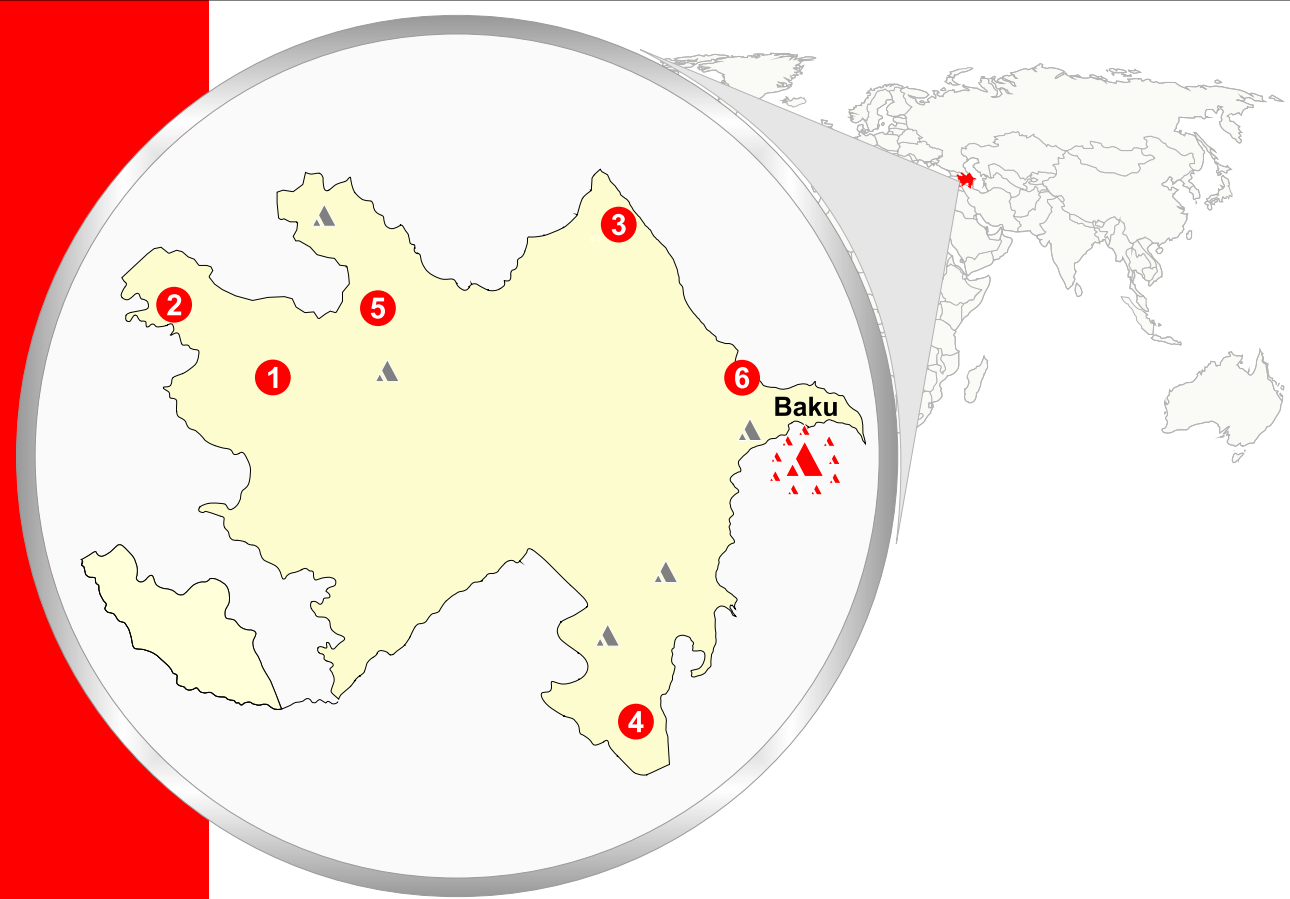


AZƏRBAYCAN MİKROMALİYYƏLƏŞDİRMƏ BANKI

Micro Finance Bank of Azerbaijan

**2007**  
ANNUAL REPORT  
İLLİK HESABATI





**BRANCHES IN BAKU**

**Head Office and Central Branch**  
137 A. Guliyev St  
**Baş ofis və Mərkəzi filialı**  
Ələvsət Quliyev küç 137

**20th January Branch**  
1c A. Mustafaev St  
**20 Yanvar Filialı**  
Alı Mustafayev küç 1c

**Azadlıq Branch**  
97 Azadlıq Ave  
**Azadlıq Filialı**  
Azadlıq pr 97

**Babək Branch**  
76c Babək Ave  
**Babək Filialı**  
Babək pr 76c

**Bakikhanov Branch**  
70 M. Fətəliyev St  
**Bakixanov Filialı**  
M. Fətəliyev 70

**Bul-Bul Branch**  
33 Bul-Bul St  
**Bül-Bül Filialı**  
Bül-Bül pr 33

**Elmlər Akademiyası Branch**  
4a İnşaatçılar Ave  
**Elmlər Akademiyası Filialı**  
İnşaatçılar pr 4a

**Xalqlar Dostluğu Branch**  
Building opposite 126  
Gara Qarayev Ave  
**Xalqlar Dostluğu Filialı**  
Qara Qarayev pr  
126 sayılı binanın qarşısı

**Sabayil Branch**  
15 Rasul Rza St  
**Səbail Filialı**  
Rəsul Rza küç 15

**Airport Branch**  
Airport Highway  
Sadarak Trade Centre  
**Aeroport Filialı**  
Aeroport yolu  
Sədərək Ticarət Mərkəzi

**BRANCHES OUTSIDE BAKU**

**1 Ganja Branch**  
110 Shah İsmayil Ave  
**Gəncə Filialı**  
Xətai prospekti 110

**2 Gazakh Branch**  
H. Aliyev Ave  
**Qazax Filialı**  
H. Əliyev pr

**3 Khachmaz Branch**  
215 Nariman Narimanov St  
**Xaçmaz Filialı**  
Nəriman Nərimanov küç 215

**4 Lenkoran Branch**  
1 H. Aslanov Ave.  
**Lənkəran Filialı**  
Həzi Aslanov pr 1

**5 Sheki Branch**  
17 M.A. Rəsulzadə St  
**Şəki Filialı**  
M. Ə. Rəsulzadə küç 17

**6 Sumqayıt Branch**  
1 m/d 9/11 Sulh St  
**Sumqayıt Filialı**  
1ci mk-rayon Sülh küç 9/11

 Branches opening in 2008  
2008ci ildə açılmağa planlaşdırılmış filiallar

For further  
information on  
branches see  
page 35

Filiallar haqqında  
müfəssəl məlumatlar  
35-ci səhifədə  
göstərilir.

BRANCH NETWORK / Filialların şəbəkəsi



## SUPERVISORY BOARD /MÜŞAHİDƏ ŞURASI



**Mr Michael Jainzik, Chairman (KfW)**  
Mikael Yainzik, Sədr (KfW)

**Mr Syed Aftab Ahmed (IFC)**  
Syed Aftab Ahmed (BMK)

**Mr Orhan Aytemiz (BSTDB)**  
Orhan Aytemiz (QDTİB)

**Mr Thomas Engelhardt (LFS, AccessHolding)**  
Tomas Engelhardt (LFS, AccessHolding)

**Ms Oksana Pak (EBRD)**  
Ms Oksana Pak (AYİB)

## MANAGEMENT BOARD /İDARƏ HEYƏTİ



**Dr Andrew Pospelovsky (General Manager)**  
Dr Andryu Pospelovski (Baş menecer)

**Mr Rufat Ismailov (Deputy General Manager and Infrastructure Director)**  
Rüfət İsmayilov (Baş menecerin birinci müavini və infrastruktur üzrə direktor)

**Mr Alexander Larionov (Business Banking Director)**  
Aleksandr Larionov (Biznes bankçılığı üzrə direktor)

**Mr Anar Gasanov (Retail Banking and Operations Director)**  
Anar Həsənov (Pərakəndə bankçılıq və əməliyyatlar üzrə direktor)

**Mr Elshan Hajiev (Finance Director)**  
Elşən Hacıyev (Maliyyə üzrə direktor)

## AUDIT COMMITTEE /AUDİT KOMİTƏSİ

**Mr Christoph Diehl (Chairman - LFS)**  
Kristof Diehl (Sədr - LFS)

**Ms Aliya Azimova (IFC)**  
Aliyə Əzimova (BMK)

**Mr Natiq Abdullayev (KfW)**  
Natiq Abdullayev (KfW)

## MFBA - YOUR ACCESSIBLE EUROPEAN BANK /AMMB - SİZİN YERLİ AVROPA BANKINIZ

- Mission – to be Azerbaijan's bank for micro and small business and low and medium income families
  - Founded in October 2002 as a green-field bank – operating with a full banking licence and delivering a complete range of banking services
  - Shareholders: EBRD (20%), IFC (20%), BSTDB (20%), KfW (20%), AccessHolding (16.53%) and LFS (3.47%)
  - Leading micro finance lender in Azerbaijan with 30% market share, serving over 50,000 clients, including 35,000 businesses
  - Fifteen branches and 650 staff in Baku, Sumqayıt, Ganja, Sheki, Lenkoran, Khachmaz and Gazakh
  - USD 133m in total assets and USD 114m loan portfolio at year-end 2007
  - Profitable and fully sustainable
  - Alpha Rated – M-CRIL, May 2007
- 
- AMMB-nın missiyası mikro və kiçik biznesmenlər, eləcə də aşağı və orta gəlirli ailələr üçün çalışan Azərbaycan bankı olmaqdan ibarətdir;
  - Öz fəaliyyətini 2002-ci ilin oktyabrında sıfırdan başlayan bank, tam çeşidli bank xidmətləri göstərməyə imkan yaradan mükəmməl bank layihəsi əsasında çalışır;
  - Bankın səhmdarları: AYİB (20%), BMK (20%), QDTİB (20%), KfW (20%), AccessHolding (16.53%) və LFS (3.47%);
  - Azərbaycanda aparıcı mikromaliyyə kreditörü olan AMMB bazarda 30% paya, 50,000-dən artıq müştəriyə, o cümlədən 35,000 biznes müştərisinə malikdir. Bankın Bakıda, Sumqayıtda, Gəncədə, Şəkiddə, Lənkəranda, Xaçmazda və Qazaxda 15 filialı və 650 əməkdaşı çalışır;
  - 2007-ci ilin sonunda bankın ümumi aktivləri 133 milyon ABŞ dolları, kredit portfeli isə 114 milyon ABŞ dolları həcmində olmuşdur;
  - Bank mənfəətli və tam sabit fəaliyyət göstərir;
  - Alfa reytingi – M-CRIL, May, 2007.

## CONTENTS /MÜNDƏRİCAT

<b>KEY RESULTS</b> Əsas Nəticələr .....	2
<b>MISSION STATEMENT</b> Missiya şərhli .....	3
<b>LETTER FROM THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD</b> Müşahidə Şurası sədrinin məktubu .....	4
<b>LETTER FROM THE MANAGEMENT</b> İdarə Heyətinin məktubu .....	6
<b>SHAREHOLDERS</b> Səhmdarlar .....	8
<b>BANK DEVELOPMENT IN 2007</b> 2007-ci ildə bankın inkişafı .....	11
<b>BUSINESS REVIEW</b> Biznes İcmalı .....	14
<b>POLITICAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT</b> Siyasi və iqtisadi mühit .....	15
<b>FINANCIAL RESULTS</b> Maliyyə nəticələri .....	16
<b>LOAN PORTFOLIO DEVELOPMENT</b> Kredit portfelinin inkişafı .....	18
<b>BUSINESS BANKING – PORTFOLIO DEVELOPMENT</b> Biznes bank əməliyyatları – portfelin inkişafı .....	19
<b>CORPORATE SERVICES</b> Korporativ xidmətlər .....	21
<b>RETAIL BANKING AND OPERATIONS</b> Depozitlər və cari hesablar .....	21
<b>REFINANCING</b> Təkrar maliyyələşdirmə .....	26
<b>BRANCH DEVELOPMENT</b> Filialların inkişafı .....	28
<b>RISK MANAGEMENT</b> Risklərin idarə olunması .....	28
<b>OUTLOOK</b> Perspektiv .....	29
<b>ORGANISATION AND STAFF</b> Təşkilat və işçi heyəti .....	31
<b>SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND ETHICAL CORPORATE RESPONSIBILITY</b> Sosial, ətraf mühit və korporativ etika məsuliyyəti .....	32
<b>BRANCH NETWORK</b> Filiallar şəbəkəsi .....	35
<b>AUDITORS' REPORT</b> Auditor rəyi .....	40



## KEY RESULTS

Əsas Nəticələri

	2007	2006	Change Dəyişmə
<b>Balance Sheet Items / Balans cədvəli predmetləri</b>			
	<b>USD (thousand) / ABŞ dollar (min)</b>		
Total Assets / Ümumi Aktivlər	133 250	55 406	140%
Liquid Assets / Likvid Aktivlər	16 579	6 229	164%
Business Loan Portfolio (net) / Biznes Kredit Portfeli (xalis)	98 817	44 124	125%
Micro Loans / Mikro Kreditlər (< 10,000\$)	42 302	18 302	132%
Small Loans/ Kiçik Kreditlər (> 10,000\$ <100,000\$)	35 620	19 269	86%
Medium-sized Loans / Orta Həcmli Kreditlər (> 100,000\$)	20 895	6 553	220%
Consumer Loan Portfolio (net) / İstehlak Krediti Portfeli (xalis)	9 461	1 866	482%
Other Loans (net) / Digər Kreditlər (xalis)	1 822	668	173%
Accrued Interest / Yığılmış faizlər	1 075	83	118%
Net Loan Portfolio / Xalis Kredit Portfeli	111 175	46 741	138%
Fixed and other Assets / əsas və əlavə Aktivlər	5 495	2 436	130%
Customer Deposits / Müştəri Depozitləri	14 355	3 757	282%
Borrowings / Borc alınmış vəsaitlər	101 704	44 779	127%
Shareholders' Equity / Şəxsi Kapital	16 378	6 837	140%
<b>Profit and Loss Account / Mənfəət və itki hesabı</b>			
Operating Income / əməliyyat gəlirləri	17 588	6 232	182%
Operating Expense / əməliyyat xərcləri	11 895	6 471	84%
Profit Before Tax / Vergidən əvvəlki mənfəət	5 693	(239)	
Profit After Tax / Vergidən sonrakı mənfəət	4 258	(279)	
<b>Ratios / əmsallar</b>			
Return on Average Equity (FX adjusted) Kapitalın orta gəlirliliyi (valyuta məzənnəsinə uyğunlaşdırılmışdır)	37,7%	(4,0%)	
Return on Average Assets (FX adjusted) Aktivlərin orta gəlirliliyi (valyuta məzənnəsinə uyğunlaşdırılmışdır)	4,5%	(0,7%)	
Cost / Income Ratio (FX adjusted) Xərc / Mənfəət nisbəti (valyuta məzənnəsinə uyğunlaşdırılmışdır)	67,6%	103,8%	
Capital Adequacy (FX adjusted) Kapital adekvatlığı (valyuta məzənnəsinə uyğunlaşdırılmışdır)	20,4%	13,3%	
<b>Miscellaneous / Digər hallar</b>			
Number of Outstanding Loans / Ödənilməmiş kreditlərin sayı	47 683	16 719	185%
Number of Deposit Accounts / Depozit hesablarının sayı	11 864	5 538	214%
Number of Branches / Filialların sayı	14	10	40%
Number of Staff / Heyət üzvlərinin sayı	612	458	34%
Portfolio at Risk (30 days) / Riskdə olan portfel (30 gün)	0,05%	0,46%	(89%)

1 USD = 0,84 AZN 1 USD = 0,87 AZN

## MISSION STATEMENT

Missiya şərhı

MFBA's mission is to be Azerbaijan's bank for micro and small business and low and medium income families. MFBA strives to provide financial services to European standards, including loan products, current accounts, savings facilities, plastic cards, trade financing, money transfer and payment services. MFBA aims to achieve the highest banking standards, in particular with respect to efficiency, transparency, customer satisfaction, responsibility, prudence and human resource development. As a commercial bank with a full banking licence, MFBA also offers financial services to other categories of client, including larger enterprises and international organisations, especially where this delivers synergies with MFBA's core mission.

We focus on micro and small business because we believe that this sector is vital for the development and diversification of Azerbaijan's economy, the creation of jobs and the elimination of poverty. While most micro and small businesses operate profitably and their flexibility helps them absorb economic shocks, their growth is often limited by a lack of access to financial services. MFBA has been created to close this gap: the bank brings access to European standards of financial services to the micro and small business community as a whole, including the families clustered around these businesses, and creates a more inclusive financial system. Our dedicated products and risk management technology, specially developed to serve these sectors, allow us to do this profitably. MFBA's profitability facilitates our rapid expansion, the development of the economy and the elimination of poverty and ensures the long-term sustainability of MFBA.

Our shareholders, led by Triple-A rated international financial institutions, combine a long-term commitment to the development of Azerbaijan with their commercial interests. This enables MFBA to invest extensively in increasing outreach and to lay down strong foundations for long-term sustainability without focusing on maximising short-term profits. We invest intensively in the training of our young and highly motivated staff to ensure the best possible service for our customers and the sustained growth of MFBA.

AMMB-nın missiyası mikro və kiçik biznesmenlər, eləcə də aşağı və orta gəlirli ailələr üçün çalışan Azərbaycan bankı olmaqdan ibarətdir. AMMB öz müştərilərinə Avropa standartlarına uyğun maliyyə xidmətləri, o cümlədən, kredit məhsulları, cari hesablar, əmanətlərin qorunub saxlanması, plastik kartlar, ticari maliyyələşdirmə, pulköçürmə və ödəmə xidmətləri göstərmək niyyətindədir. AMMB-nın məqsədi, xüsusən, bank əməliyyatlarının effektivliyi, şəffaflığı, müştərilərin tələbatlarının ödənilməsi, məsuliyyət, dəqiqlik və insan resurslarının inkişafı istiqamətində ən yüksək bank standartlarına nail olmaqdan ibarətdir. Tam əhatəli bank əməliyyatları lisenziyasına malik AMMB, həmçinin, digər kateqoriyaya mənsub müştərilərə, o cümlədən daha iri müəssisələrə və beynəlxalq təşkilatlara, xüsusilə AMMB-nın əsas missiyasını bölüşən şirkətlərə maliyyə xidmətləri göstərir. Bizim mikro və kiçik biznes fəaliyyətinə diqqət yetirməyimizin səbəbi ondan ibarətdir ki, biz bu sahənin Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişafı və genişləndirilməsi, yeni iş yerlərinin yaradılması və yoxsulluğun azaldılması üçün həyatı əhəmiyyət daşıdığına bilirik. əksər mikro və kiçik biznes müəssisələri mənfəətlə işləsə də və onların fəaliyyətinin elastikliyi iqtisadi gözənilməzlikləri qəbul etməyə imkan versə də, onların inkişafı, çox zaman, maliyyə xidmətlərindən faydalanmaq imkanının olmaması ilə məhdudlaşır. AMMB-da məhz bu çatışmazlığı aradan qaldırmaq üçün yaranmışdır: bank, bütün mikro və kiçik biznes müəssisələrinə, o cümlədən qrup halında bu cür biznes sahələri ilə məşğul olan ailələrə Avropa standartlarına uyğun maliyyə xidmətləri təklif edir və geniş əhatəli maliyyə sistemi yaradır. Bizim xüsusi məhsullarımız, eləcə də bu sektorlara xidmət göstərmək məqsədi ilə işlənilən hazırlanmış risk idarəçiliyi texnologiyası bu işləri uğurla həyata keçirməyimizə imkan verir. AMMB-nın mənfəətlik səviyyəsi bizim sürətlə genişlənməyimizə, iqtisadiyyatın inkişafına və yoxsulluğun azaldılmasına şərait yaradır və AMMB-nın uzunmüddətli sabitliyini təmin edir. Bizim qabaqcıl beynəlxalq maliyyə təşkilatları sırasına daxil olan səhmdarlarımız öz ticari maraqlarını Azərbaycanın uzunmüddətli inkişafına uyğunlaşdırırlar. Bu, AMMB-nın öz xidmət çeşidlərini artırmasına və qısamüddətli mənfəətlərə diqqət yetirməməklə uzunmüddətli və sabit fəaliyyət üçün möhkəm bünövrə yaratmasına imkan verir. Biz, müştərilərimizə yüksək səviyyədə xidmət göstərilməsi və AMMB-nın durmadan genişlənməsi məqsədi ilə öz gənc və yüksək perspektivli işçi heyətimizin təlimatlandırılmasına böyük sərmayələr qoyuruq.

## LETTER FROM THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD

### Müşahidə Şurası sədrinin məktubu



**Michael Jainzik**  
Chairman of the Supervisory Board

**Maykl Yanzik**  
Müşahidə Şurasının Sədri

MFBA's focus on serving micro and small enterprises has proved to be the right path to success – both in economic terms and in terms of the bank's development mission.

The bank's products, tailored to the needs of MFBA's entrepreneurial target group, remain in high demand. This was the basis of the strong growth in 2007, with total assets increasing by 141% to USD 133 million and profit to USD 4.2 million, ensuring the bank's sustainability and future.

At the end of 2007, MFBA was providing financing to 30,000 businesses. This means that MFBA was supporting over 30,000 energetic and creative entrepreneurs to build their own future.

This is benefiting not only the entrepreneurs and their families, but also the wider circle of their employees as MFBA's services help micro and small

enterprises to develop. With its 30,000 business clients MFBA is, number-wise, the country's most important creditor to the non-oil sector, playing an important role in Azerbaijan's strategy to develop a diversified economy and a vibrant entrepreneurial segment.

The financial strength and strong organisational capacity of MFBA today mean the bank is now in a prime position to develop and offer new products both to its original target group and to reach out to new client groups – to people with limited access to beneficial financial services, supporting them to overcome poverty and gain prosperity. MFBA's launch of the new agro-loan product in 2007 provides such an example. At the end of 2007, 2,137 agro-loans with an average loan size of USD 1,690 had been disbursed to small farmers who had practically no reliable access to financial services before. In 2008 the number of agricultural enterprises reached with this product is expected to increase more than six-fold. Taking into account that the design and introduction of this product was supported only by a small Technical Assistance product development grant, the MFBA agro-loan product is likely to be the most efficient and effective programme for supporting the agricultural sector

AMMB-nın mikro və kiçik müəssisələrə xidmət göstərilməsinə xüsusi diqqət yetirməsi həm iqtisadi şəraitdə, həm də bankın inkişaf missiyasında uğurlu addım atıldığını bir daha sübut etmişdir.

AMMB-nın sahibkarlıq məqsədli qrupu üçün işlənilmiş bank məhsulları yüksək tələbata malikdir. Bu, 2007-ci ildə baş vermiş sürətli artımın əsasını qoymuşdur – həmin vaxt ümumi aktivlər 141% artaraq 133 milyon ABŞ dollarına çatmış, mənfəət isə 4,2 milyon ABŞ dolları təşkil etmişdir ki, bu da bankın sabitliyini və gələcəyini təmin edir. 2007-ci ilin sonunda AMMB 30,000 biznes müəssisəsini maliyyələşdirmişdir. Bu o deməkdir ki, AMMB 30,000-dən artıq perspektivli və yaradıcı sahibkara öz gələcəyini qurmaqda kömək etmişdir. Bu, təkcə sahibkarların özləri və onların ailələri üçün yox, həm də onların çoxsaylı işçi heyəti üçün faydalı olmuşdur, çünki AMMB-nın xidmətləri mikro və kiçik müəssisələrin inkişafına kömək göstərir. 30,000 biznes müştərisinə malik olan AMMB ölkənin qeyri-neft sektoru üzrə ən zəruri kreditörü hesab olunur və Azərbaycanın geniş iqtisadi inkişaf strategiyasında və dəyişkən sahibkarlıq seqmentində əhəmiyyətli rol oynayır.

Bu gün AMMB-nın böyük maliyyə imkanlarına və güclü təşkilatçılıq qabiliyyətinə malik olması sayəsində bankımız hal-hazırda sürətli inkişaf mövqeyi tutur və onun təklif etdiyi yeni məhsullar həm bankın əsas məqsədli qrupu üçün, həm də əlverişli maliyyə xidmətlərindən yararlanmaq imkanı məhdud olan yeni müştəri qrupları üçün nəzərdə tutulmuşdur – bank həmin müştəri qrupları arasında yoxsulluğun azalmasına və onların rifah halının yaxşılaşdırılmasına çalışır. Buna misal olaraq, AMMB-nın 2007-ci ildə yeni aqrokredit məhsulu buraxmağa başlamasını göstərmək olar. 2007-ci ilin sonunda, əvvəllər maliyyə xidmətlərindən etibarlı surətdə yararlanmaq imkanına malik olmayan kiçik fermerlərə, orta kredit həcmi 1,690 ABŞ dolları olmaqla, 2,137 aqrokredit verilmişdir. 2008-ci ildə bu məhsullardan yararlanmış bir sıra kənd təsərrüfatı müəssisələrinin gəlirinin 6 dəfədən də çox artacağı gözlənilir. Bu məhsulun tərtibatının və təqdimatının yalnız Texniki Yardım məhsullarının işlənilib hazırlanması məqsədi ilə ayrılmış qrant hesabına mümkün olduğunu nəzərə alsaq, AMMB-nın aqrokredit məhsulunun, Azərbaycanın uzun müddət çalışdığı kənd təsərrüfatı sektorunun dəstəklənməsi üçün ən effektiv və səmərəli proqram olduğunu əminliklə söyləmək olar. Amma AMMB-nın göstərdiyi xidmətlər sırf kreditlə

Azerbaijan has experienced so far. But MFBA is not focusing exclusively on credit. International experience has shown that a one-off loan is not enough to help small enterprises grow and people to escape from poverty – they need continuous access to a range of beneficial financial services. MFBA is therefore also focusing on expanding the range of products and services it offers its

customers. With deposit products specially designed for low and medium income households, the bank also offers services for the non-entrepreneurial ordinary Azerbaijani citizen. With a variety of quick and safe national and international money-transfer systems MFBA offers an essential service to both its business and retail customers. With its growing network of branches – 14 at the end of 2007 and expected to reach 20 by the end of 2008 – MFBA is increasing accessibility to its services across the country, reaching far beyond Baku and Azerbaijan's main cities.

**At the end of 2007, MFBA was providing financing to 30,000 businesses. This means that MFBA was supporting over 30,000 energetic and creative entrepreneurs to build their own future.**

**2007-ci ilin sonunda AMMB 30,000 biznes müəssisəsini maliyyələşdirmişdir. Bu o deməkdir ki, AMMB 30,000-dən artıq perspektivli və yaradıcı sahibkara öz gələcəyini qurmaqda kömək etmişdir.**

həmçinin, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmayan Azərbaycan vətəndaşlarına da xidmət göstərir. Müxtəlif növlü sürətli və təhlükəsiz, milli və beynəlxalq pulköçürmə sistemlərindən istifadə edən AMMB həm hüquqi, həm də fiziki şəxslərə bu cür zəruri xidmətlər təklif edir. 2007-ci ilin sonunda filiallarının sayını 14-ə çatdıran və 2008-ci ildə bu rəqəmi 20-yə çatdıracağı planlaşdıran AMMB, öz xidmətlərini Bakıdan və Azərbaycanın digər böyük şəhərlərindən başqa, ölkənin hər yerində təqdim edilməsinə nail olmaq niyyətindədir.

məhdudlaşmır. Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, kiçik müəssisələrin inkişafı və insanların yoxsulluqdan qurtulması üçün birdəfəlik kredit kifayət etmir – bunun üçün onların geniş çeşidli və mənfəətli maliyyə xidmətlərindən yararlanmaları tələb olunur. Buna görə də AMMB, həmçinin, müştərilərə təqdim etdiyi məhsulların və xidmətlərin çeşidlərini genişləndirməkdədir. Xüsusi olaraq, aşağı və orta gəlirli təsərrüfatlar üçün işlənilib hazırlanmış depozit məhsulları sayəsində bank,



## LETTER FROM THE MANAGEMENT İdarə Heyətinin məktubu



**Dr Andrew Pospilovsky**  
**General Manager**

**Andryu Pospilovski**  
**Baş menecer**

In 2007 MFBA celebrated its fifth anniversary by maturing into a sustainable, fully functional bank, while firmly remaining faithful to its mission of being the leading provider of financial services to micro and small business and low and medium income families. During the year MFBA's loan portfolio more than doubled to USD 114 million, from USD 47.6 million a year earlier, while the number of loan clients nearly tripled to 47,683, compared to 16,719 at the end of 2006. At the same time management focused on raising efficiency and this contributed to a healthy profit and a dramatic improvement on the break-even figure posted in 2006.

The growth in the portfolio was reflected by a 141% increase in total assets which reached USD 133 million at the end of 2007. This increase was primarily

financed by over USD 60 million in new funding secured by MFBA in 2007 from international financial institutions and investors, including two historic transactions. Firstly, in August USD 11.4 million in 5-year bonds, providing senior debt to MFBA, were issued through a Luxembourg securitization vehicle. These were the first bonds to be issued to international capital markets for Azerbaijan. And secondly, in December, MFBA received the first loan extended to an Azerbaijani financial institution by international private-sector capital denominated in Azerbaijan's local currency, the Manat (for AZN 4.2 million - approximately USD 5 million). Thus MFBA is playing a leading role not only in the development of small business in Azerbaijan, but also in the development of Azerbaijan's banking sector and international capital market confidence in the country.

The growth of the bank was also financed by a 280% increase in total deposits, which reached USD 14 million at year-end, and by a capital increase completed in April. This raised MFBA's share capital to AZN 11 million (approximately USD 13 million). All five existing shareholders participated in the capital increase as well as a new, sixth shareholder,

2007-ci ildə AMMB öz beşinci yubileyini qeyd etmiş və tam sabit və funksional banklar sırasına qədəm qoyaraq mikro və kiçik müəssisələr, eləcə də aşağı və orta gəlirli ailələrə maliyyə xidmətləri göstərən aparıcı bank missiyasına tam sadıq qalmışdır.

İl ərzində AMMB-nın kredit portfeli, ötən ilki 47.6 milyon ABŞ dolları göstəricisi ilə müqayisədə 2 dəfədən çox artmaqla 114 milyon ABŞ dollarına çatdırılmış, kredit müştərilərin sayı isə, 2006-cı ilin sonundakı 16,719 nəfərlik göstərici ilə müqayisədə təxminən 3 dəfə artaraq 47,683 nəfər olmuşdur. Eyni zamanda, bank rəhbərliyi fəaliyyətin effektivliyinin artırılmasına çalışır ki, bu da böyük mənfəətlərin əldə olunmasına və 2006-cı ildən başlayaraq azalan itki göstəricilərinin daha da azalmasına xidmət edir.

Kredit portfelinin artması ümumi aktivlərin 141% artması ilə təzahür olunur – nəticədə, 2007-ci ilin sonunda aktivlərin həcmi 133 milyon ABŞ dollarına çatmışdır. Bu artım, ilk növbədə, 2007-ci ildə AMMB-nın beynəlxalq təşkilatlardan və investorlardan, o cümlədən, iki tarixi əməliyyat sövdələşməsindən əldə etdiyi 60 milyon ABŞ dollarından artıq maliyyə vəsaiti hesabına mümkün olmuşdur. İlk əvvəl, avqust ayında Lüksemburqun qiymətli kağızlar komissiyası tərəfindən 11.4 milyon ABŞ dolları məbləğində 5 illik istiqrazlar buraxılaraq AMMB-nın köhnə borclarına yönəldilmişdir. Bu istiqrazlar, Azərbaycanın beynəlxalq kapital bazarları üçün buraxılmış ilk istiqrazlardır. İkinci növbədə, dekabr ayında AMMB beynəlxalq özəl sektor kapitalı ilə Azərbaycanın yerli valyutasına – manata denominasiya edimiş, təxminən 5 milyon ABŞ dolları (4,2 milyon AZN) həcmində Azərbaycanın maliyyə təşkilatına verilmiş ilk krediti əldə etmişdir. Beləliklə, AMMB təkə Azərbaycanca kiçik biznesin yox, həmçinin, ölkənin bank sektorunun beynəlxalq kapital bazarındakı mövqeyinin inkişafında aparıcı rol oynayır.

Bankın inkişafı, həmçinin, ilin sonunda ümumi depozitlərin 280% artması və 14 milyon ABŞ dollarına çatması, eləcə də aprel ayında başa çatmış kapital artımı sayəsində mümkün olmuşdur. Nəticədə, AMMB-nın səhm kapitalı 11 milyon ABŞ dollarına (təxminən 13 milyon AZN) çatmışdır. Kapital artımında beş səhmdardan hər biri, eləcə də altıncı səhmdar – mikromaliyyələşdirmə üzrə strateji investor olan Access Microfinance Holding şirkəti bu kapital artımında iştirak etmişlər.

2007-ci ildə daha 4 filial açılmış və bununla da bankın filiallarının sayı ilin sonunda 14-ə çatmışdır – bunlar Bakıda,

Access Microfinance Holding – a microfinance strategic investor.

Four new branches were opened in 2007, taking the number of branches to 14 by year-end covering Baku, Sumqayıt, the Absheron peninsula, Ganja, Sheki, Lenkoran and Khachmaz. In terms of product development, in August,

MFBA launched a new agro loan product which is now in great demand in our regional branches and by year-end over 2,000 loans for USD 3.6 million had been disbursed. MFBA's growth and success is driven by its young and highly motivated staff. In 2007 more than 200 new staff joined the bank, taking the workforce to over 600 (the third largest in the Azeri banking sector). As we continue to focus our recruitment on university graduates with little professional experience, investing in the training and development of our staff remains a priority.

The strong performance of MFBA was reflected in the Alpha rating awarded by M-CRIL - a specialist Microfinance Rating Agency. In the rating, M-CRIL highly recommended the bank to international investors and recognised the 'strong leadership' in the bank, the 'excellent management systems, including MIS' and the 'good asset quality and diversified portfolio'.

The management and staff of MFBA are looking forward to 2008 in anticipation of another year of rapid growth and strong performance. Our main focus will be on expanding our regional branch network, improving efficiency and bringing European standards of financial services to the general population of Azerbaijan.



**2007 results confirm MFBA as Azerbaijan's Micro Finance Bank**

**2007-ci il üzrə nəticələr AMMB-nı Azərbaycan Mikromaliyyələşdirmə Bankı kimi bir daha təsdiq edir**



Sumqayıtda, Abşeron yarımadasında, Gəncədə, Şəkiddə, Lənkəranda və Xaçmazda yerləşir. Yeni-yeni bank məhsullarının işlənilib hazırlanması istiqamətində, avqust ayında AMMB yeni aqrokredit məhsulunun işlənilib hazırlanmasına başlamışdır – hal-hazırda bu kredit məhsulu bizim regional filiallarımızda

böyük tələbatla malikdir və ilin sonunadək ümumi məbləği 3,6 milyon ABŞ dolları həcmində 2,000 kredit verilmişdir. AMMB-nın yüksəlişi və müvəffəqiyyəti bankın gənc və öz peşəsinə vurğun işçi heyətinin sayəsində mümkün olmuşdur. 2007-ci ildə banka 200-dən artıq yeni əməkdaş cəlb olunmuş və bankın əməkdaşlarının sayı 600 nəfəri ötmüşdür (bu, Azərbaycanın bank sektorunda üçüncü ən böyük göstəricidir). Biz, peşəkarlıq təcrübəsi aşağı olan ali məktəb məzunlarının işə cəlb olunmasına diqqət yetirdiyimizdən, işçi heyətimizin təlimatlandırılması və ixtisasının artırılması məsələsi böyük əhəmiyyət kəsb edir.

AMMB-nın yüksək səviyyədə fəaliyyət göstərməsi Mikromaliyyələşdirmə üzrə Reyting Agentliyinin mütəxəssisi – M-CRIL tərəfindən təqdim olunan Alfa reytingi ilə də təsdiq olunur. Bu reytingdə M-CRIL bankımızı beynəlxalq investorlara tövsiyyə etmiş və bankda “güclü rəhbərliyin”, “mükəmməl idarəetmə sisteminin, o cümlədən idarəetmə-informasiya sisteminin”, eləcə də “yüksək keyfiyyətli aktivlərin və geniş kredit portfelinin” mövcudluğunu təsdiq etmişdir. AMMB rəhbərliyi və işçi heyəti 2008-ci ildə bankın daha sürətlə inkişaf edəcəyini və yüksək səviyyədə fəaliyyət göstərəcəyini gözləyir. Biz əsas diqqətimizi regional filial şəbəkəsinin genişləndirilməsinə, bankın fəaliyyət effektivliyinin artırılmasına və Azərbaycan əhalisinə Avropa standartlarına uyğun maliyyə xidmətlərinin göstərilməsinə yönəldirik.

## SHAREHOLDERS

### Səhmdarlar

MFBA, a closed-type joint-stock bank, opened on 29 October 2002. MFBA's six shareholders, led by Triple-A rated international financial institutions, are committed to the development of Azerbaijan and micro finance. In April 2007 4.3 million additional new shares were issued increasing the share capital to AZN 11 million. All five of the previous existing shareholders participated in the capital increase, as well as a new, sixth shareholder, Access Microfinance Holding. In December 2007, AccessHolding increased its stake to 16.53% (from 9.95%) via the purchase of shares from KfW and LFS.

This redistribution left BSTDB, EBRD, IFC and KfW all with equal 20% stakes, with the remaining 20% divided between AccessHolding and LFS. This distribution had been planned at the time of the earlier capital increase, but its implementation was delayed due to legal technicalities.



### EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT (20%)

The European Bank for Reconstruction and Development was established in 1991 when communism was crumbling in Central and Eastern Europe and ex-Soviet countries needed support to nurture a new private sector in a democratic environment. Today the EBRD uses the tools of investment to help build market economies and democracies in 27 countries from central Europe to central Asia.

The EBRD is the largest single investor in the region and mobilises significant foreign direct investment beyond its own financing. It provides project financing for banks, industries and businesses, both new ventures and investments in existing companies. EBRD's commitment to support micro and SME finance has been shown in a large number of highly successful operations throughout the region ([www.ebrd.org](http://www.ebrd.org)).



Azərbaycan Mikromaliyyəşədmə Qapalı Tipli Səhmdar Bankı 29 oktyabr 2002-ci il tarixdə təsis olunmuşdur. O, Azərbaycanın inkişafı naminə çalışan beynəlxalq təşkilatların rəhbərliyi altında fəaliyyət göstərən 6 səhmdara məxsusdur. 2007-ci ilin aprel ayında 4,3 milyon manatlıq yeni səhmlərin buraxılması sayəsində AMMB-nin səhm kapitalı 11 milyon AZN-dək artmışdır. Kapital artımında beş səhmdardan hər biri, eləcə də mikromaliyyəşədmə sahəsində strateji investor olan AccessHolding şirkəti də iştirak etmişdir. 2007-ci ilin dekabr ayında KfW və LFS şirkətlərinin səhmlərinin alınması nəticəsində AccessHolding şirkətinin payı 9.95%-dən 16.53%-ə qalxmışdır. Səhm paylaşdırılması nəticəsində QDTİB, AYİB, BMK və KfW kimi şirkətlərinin hər birinin payı 20% olmuş, qalan 20% isə AccessHolding və LFS şirkətləri arasında bölüşdürülmüşdür. Bu bölüşdürmənin icrası bəzi hüquqi məsələlərlə əlaqədar ləngimişdir.

### AVROPA YENİDƏNQURMA VƏ İNKİŞAF BANKI (20%)

Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı 1991-ci ildə Mərkəzi və Şərqi Avropada kommunizmin süquta uğradığı və keçmiş Sovet ölkələrinin demokratik mühitdə yeni özəl sektorların

yaradılmasında yardıma ehtiyacı olduğu bir zamanda yaradılmışdır. Bu gün AYİB mərkəzi Avropadan mərkəzi Asiyaya 27 ölkədə bazar iqtisadiyyatının və demokratiyanın yaradılmasına köməklik göstərmək üçün müvafiq vasitələrdən və investisiyalardan istifadə edir. Regionda ən böyük vahid investor hesab olunan AYİB öz maliyyə vəsaitlərindən əlavə irihəcmli xarici investisiyaları da sərbəst edir. O, həm yeni müəssisələrdəki, həm də mövcud şirkətlərdəki investisiyalar sayəsində bankların, sənaye və biznes müəssisələrinin layihələrinin maliyyələşdirilməsini həyata keçirir. AYİB-nin mikro, eləcə də kiçik və orta biznes müəssisələrinə yardım göstərməsi regionda həyata keçirilən çoxsaylı uğurlu əməliyyatlarda öz əksini tapır ([www.ebrd.org](http://www.ebrd.org)).

### BLACK SEA TRADE AND DEVELOPMENT BANK (20%)

The Black Sea Trade and Development Bank (BSTDB) is an international financial institution established by 11 countries from the Black Sea region. With an authorised capital of SDR 1 billion (approx. USD 1.6 billion), the bank supports economic development and regional cooperation by providing trade and project financing, guarantees and equity for development projects supporting both public and private enterprises in its member countries.

The purpose of the bank is to accelerate development and promote co-operation among its shareholder countries. BSTDB supports regional trade and investment, providing financing for commercial transactions and projects in order to help member states establish stronger economic linkages. ([www.bstdb.org](http://www.bstdb.org))



### QARA DƏNİZ TİCARƏT VƏ İNKİŞAF BANKI (20%)

Qara Dəniz Ticarət və İnkişaf Bankı (QDTİB), Qara Dəniz regionunun 11 ölkəsi tərəfindən yaradılmış beynəlxalq maliyyə təşkilatıdır. 1 milyard SDR (təxminən, 1,6 milyard ABŞ dolları)

həcmində nizamnamə kapitalına malik olan bu bank, üzv ölkələrdəki dövlət və özəl müəssisələrin inkişafına yönəlmiş layihələrdə zəmanət verilməsi, ticarət və layihə maliyyə məqsəti istiqamətində iqtisadi və regional əməkdaşlığa yardım göstərir. Bankın məqsədi, onun səhmdarları olan ölkələrin inkişaf etdirilməsində və onlar arasında əməkdaşlığın sürətləndirilməsində iştirak etməkdir. Üzv ölkələrdə daha güclü iqtisadi əlaqələrin qurulmasına kömək göstərmək məqsədi ilə ticarət əməliyyatlarına və layihələrinə maliyyələşdirən QDTİB regional ticarət və investisiyaları dəstəkləyir ([www.bstdb.org](http://www.bstdb.org)).

### INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (20%)

The IFC, a member of the World Bank Group, fosters sustainable economic growth in developing countries by financing private sector investment, mobilising private capital in local and international financial markets and providing advisory and risk mitigation services to businesses and governments. IFC's vision is that the poor should have the opportunity to escape poverty and improve their lives. In FY2007, IFC committed USD 8.2 billion and mobilised an additional USD 3.9 billion through syndications and structured finance for 299 investments in 69 developing countries. IFC also provided advisory services in 97 countries ([www.ifc.org](http://www.ifc.org)).



### BEYNƏLXALQ MALİYYƏ KORPORASIYASI (20%)

Dünya Bankı Qrupunun üzvü olan BMK özəl sektora investisiya qoyuluşunu maliyyələşdirən və yerli və beynəlxalq maliyyə bazarlarında özəl kapitalı sərbəst etməklə

eləcə də dövlət və biznes müəssisələrinin məhsuldarlığını artırmağa və risklərin azaldılması xidməti göstərən və inkişaf edən ölkələrdə sabit iqtisadi inkişafa kömək edir. BMK-nin məqsədi, əhalinin yoxsul təbəqəsinin rifah halının yüksəlməsində kömək etməkdir. 2007-ci maliyyə ilində BMK 8.2 milyard ABŞ dollarını fiks edərək inkişaf etməkdə olan 69 ölkədə 299 investisiya əməliyyatı üçün strukturlaşdırılmış maliyyə və sindikasiyalar vasitəsi ilə əlavə 3,9 milyard ABŞ dollarını sərbəst etmişdir. BMK, həmçinin, 97 ölkədə məhsuldarlığı artırmağa xidmətini həyata keçirir ([www.ifc.org](http://www.ifc.org)).

### KfW - KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (20%)

KfW Development Bank is committed to improving the economic and social conditions of people in developing countries. Through its Financial Co-operation on behalf of the German government, it contributes to reducing poverty, protecting natural resources and securing peace worldwide. KfW has been one of the key players in developing micro and SME finance in Eastern Europe and the CIS over the past 10 years. KfW Development Bank is part of the government-owned KfW Bankengruppe (KfW Banking Group) which has been



### KfW - KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (20%)

KfW İnkişaf Bankı, inkişaf etməkdə olan ölkələrin əhalisinin iqtisadi-sosial şəraitinin yaxşılaşdırılması məqsədi ilə fəaliyyət göstərir. KfW, Almaniya hökumətinin adından özünün

Maliyyə dəstəyi ilə yoxsulluğun azaldılması, təbii ehtiyatların mühafizəsi və dünyada sülhün qorunub saxlanması istiqamətində fəaliyyət göstərir. KfW ötən 10 il ərzində Şərqi Avropa və MDB ölkələrində mikro, kiçik və orta biznes müəssisələrinin inkişafında əsas rol oynayan şirkətlərdən biridir. KfW İnkişaf Bankı, Almaniya, Avropada və bütün



stimulating the economy, society and ecology in Germany, Europe and worldwide for more than five decades. With a balance sheet total of more than EUR 376 billion in 2007, KfW Bankengruppe is among the 10 largest German banks ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)).

dünyada 50 ildən artıq bir müddə iqtisadiyyatı, cəmiyyəti və ekologiyayı stimullaşdıran KfW Bankengruppe (KfW Bank Əməliyyatları qrupu) hökumət qrupunun bir hissəsidir. 2007-ci ildə mühasibat balansının cəmi 376 milyard Avrodan artıq olan KfW Bankengruppe Almaniyanın 10 ən böyük bankı sırasındadır ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)).

#### ACCESS MICROFINANCE HOLDING AG (16.53%)



AccessHolding is a new strategic investor in the microfinance industry. It was established in 2006 by LFS Financial Systems (16.12%) and is owned by an international group of private and public investors including (16.12% each): CDC Group plc (a UK government-owned fund investing in developing and emerging economies), EIB – European Investment Bank (the European Union's financing institution), IFC, KfW Development Bank, Omidyar Tufts Microfinance Fund (created by the founder of EBay) and MicroAssets, a staff investment programme of LFS. AccessHolding aims to invest in microfinance institutions and to develop these investments through a combination of equity finance, holding services and management assistance and to build a global network of microfinance banks with a common brand identity ([www.accessholding.com](http://www.accessholding.com)).

#### ACCESS MICROFINANCE HOLDING AG (16.53%)

AccessHolding mikromaliyyəşdirmə sahəsində yeni strateji investordur. O, 2006-cı ildə LFS maliyyə sistemləri (16.12%) tərəfindən yaradılmışdır və hər birinin payı 16.12% olmaqla, beynəlxalq özəl və dövlət investorlar qrupuna məxsusdur – bu qrupa CDC Group plc (Böyük Britaniya hökumətinə məxsus olan və iqtisadiyyatın inkişafına və güclənməsinə investisiya qoyulan fond), AİB – Avropa İnvestisiya Bankı (Avropa İttifaqının maliyyə institutu), BMK, KfW İnkişaf Bankı, Omidyar Tafts Mikromaliyyəşdirmə Fondu (EBay təsisçisi tərəfindən yaradılmışdır), eləcə də LFS-n MicroAssets heyət üzvü investisiya proqramı daxildir. AccessHolding mikromaliyyəşdirmə institutlarına investisiya qoymaq və həmin investisiyaları inkişaf etdirmək, eləcə də ümumi brend fərdiliyinə malik global mikromaliyyəşdirmə bankları şəbəkəsi yaratmaq məqsədi ilə fəaliyyət göstərir. ([www.accessholding.com](http://www.accessholding.com)).

#### LFS FINANCIAL SYSTEMS GMBH (3.47%)

LFS is a Berlin-based consultancy firm specialising in financial sector projects in developing countries and transition economies. Since its foundation in 1997, LFS has become one of the leading consultancies in the field of micro and small business financing. Its proven lending technology and hands-on approach, implemented by a growing team of permanent consultants, have made LFS one of the preferred partners of international donors and investors. Going beyond the scope of traditional consultancy, LFS is investing in microfinance institutions, assuming a dual role as manager and investor. Building upon the success of its first investments of this kind, LFS is now building an international network of micro finance banks ([www.lfs-consulting.de](http://www.lfs-consulting.de)).



#### LFS FINANCIAL SYSTEMS GMBH (3.47%)

LFS Berlin şəhərində yaradılmış və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə həyata keçirilən maliyyə sektorunda layihələri və keçid iqtisadiyyatı üzrə ixtisaslaşan məsləhətçi şirkətdir. 1997-cü ildə yaradılmış LFS mikro və kiçik biznes maliyyəşməsi sahəsində aparıcı məsləhətçi şirkətinin birinə çevrilmişdir. LFS şirkətinin tətbiq etdiyi və daimi məsləhətçilərdən ibarət böyük bir qrupun həyata keçirdiyi borc texnologiyaları və təcrübə yanaşmaları sayəsində bu şirkət beynəlxalq donorların və investorların faydalı tərəfdaşına çevrilmişdir. Ənənəvi məsləhətçi fəaliyyətindən fərqli olaraq, LFS mikromaliyyəşdirmə təşkilatlarına investisiya qoyur. Bu növ investisiyaların ilk dəfə qoyulmasında qazanılan təcrübəyə əsaslanaraq, LFS beynəlxalq mikromaliyyəşdirmə bankları şəbəkəsini yaradır ([www.lfs-consulting.de](http://www.lfs-consulting.de)).



**BANK DEVELOPMENT IN 2007**  
2007-ci ildə bankın inkişafı



## BANK DEVELOPMENT IN 2007

### 2007-ci ildə bankın inkişafı

The year was marked by dramatic growth in outreach, fed by continuing investment in expansion of the branch network and development of new staff. Highlights include:

#### FIRST QUARTER

- Three new branches opened – Khachmaz, Sabayil and Bul-Bul
- Refinancing loan agreements for a total of USD 11 million signed with: Triple Jump – ASN-Novib Fonds (USD 3 million), Symbiotics Microfinance Loan Obligations (USD 3 million) and the OPEC Fund for International Development (USD 5 million)
- MFBA began issuing Visa cards, recognised worldwide
- First international bank guarantee issued by MFBA for SME client
- First salary project signed, allowing employers to pay salaries directly to their employees' accounts in MFBA, which the employees can access via plastic debit cards and MFBA's ATM network

#### SECOND QUARTER

- Capital increase, raising share equity to AZN 11 million (from AZN 6.7 million), registered by State Securities Committee on 9 April 2007
- Refinancing loan agreements for a total of USD 14.5 million signed with Blue Orchard Loans for Development (USD 8 million), Inconfin – VDK Spaarbank (USD 3 million), Inconfin / Impulse Microfinance Fund (USD 0.5 million) and Triodos Fair Share Fund (USD 3 million)
- Supplier Finance Facility with IFC / BP concluded (USD 3.86 million) to provide financing to local BP suppliers
- Alpha rating with neutral outlook obtained from M-CRIL specialist microfinance rating agency
- Total assets crossed the USD 100 million threshold
- First Point of Sale terminals and ATMs placed beyond MFBA's branches in retail premises of SME clients

#### THIRD QUARTER

- New agro loan product launched
- First closing of MFBA's Debut Bond issue raised USD 11.4 million, arranged by Developing World Markets (DWM)
- Subordinated loan with Deutsche Bank concluded for USD 10.2 million

Filiallar şəbəkəsinin genişləndirilməsinə və yeni işçi heyətinin inkişafına investisiya qoyuluşunun davam etdirilməsi sayəsində 2007-ci il bankın sürətlə böyüməsi ilə əlamətdar olmuşdur. əsas faktlar aşağıdakılardır:

#### BİRİNCİ RÜB

- Üç yeni filial (Xaçmaz, Səbail və Bül-Bül) açılmışdır
- Triple Jump – ASN-Novib Fonds (3 milyon ABŞ dolları), Symbiotics Microfinance Loan Obligations (3 milyon ABŞ dolları) və OPEC Beynəlxalq İnkişaf Fondu (5 milyon ABŞ dolları) ilə ümumi məbləği 11 milyon ABŞ dolları təşkil edən Təkrar maliyyələşdirmə kreditləri haqqında Müqavilə imzalanmışdır
- AMMB bütün dünyada tanınan VISA kartlarının buraxılmasına başlamışdır
- AMMB SME müştərilərini ilk beynəlxalq bank zəmanəti ilə təmin etmişdir
- İmzalanmış ilk əməkhaqqı layihəsi işəgötürənlərə öz işçilərinin əməkhaqqlarını bilavasitə onların AMMB-dəki hesablarına köçürmək imkanı yaradır – işçilər həmin hesaba plastik kartlar və AMMB-nin bankomatlar şəbəkəsi vasitəsi ilə daxil ola bilərlər

#### İKİNCİ RÜB

- Kapital artımı və səhm kapitalının 6,7 milyon AZN-dən 11 milyon AZN-ə çatması 9 aprel 2007-ci il tarixində Dövlət Qiymətli Kağızlar Komitəsi tərəfindən qeydiyyatla alınmışdır
- Blue Orchard Loans for Development (8 milyon ABŞ dolları), Inconfin – VDK Spaarbank (3 milyon ABŞ dolları), Inconfin / Impulse Microfinance Fund (0.5 milyon ABŞ dolları) və Triodos Fair Share Fund (3 milyon ABŞ dolları) ilə 14,5 milyon ABŞ dolları məbləğində Təkrar maliyyələşdirmə kreditləri haqqında Müqavilə imzalanmışdır
- Yerli BP təchizatçılarının maliyyələşdirilməsi üçün IFC / BP ilə 3,86 milyon ABŞ dolları həcmində Təchizatın Maliyyələşdirilməsi Müqaviləsi bağlanmışdır
- M-CRIL ixtisaslı mikromaliyyələşdirmə reytingi agentliyi tərəfindən yüksək reytinglə qiymətləndirilmişdir
- Ümumi aktivlər 100 milyon ABŞ dolları həddini keçmişdir
- AMMB-nin filiallarından əlavə, SME müştərilərinin ayrı-ayrı məkanlarında da İlk Satış Məntəqəsi (FPS) terminaları və bankomatlar quraşdırılmışdır

#### ÜÇÜNCÜ RÜB

- Yeni aqrokredit məhsulunun buraxılmasına başlanmışdır
- Developing World Markets (DWM) tərəfindən təşkil olunmuş AMMB-nin Debut istiqrazlarının buraxılması ilk olaraq 11.4 milyon ABŞ dolları həcmində heyata

The Aliyev family owns a small farm near Sheki, in the foothills of the Caucasus Mountains. They increase the value of their crops by making and selling jam and preserved fruit and vegetables. But first they must spend, buying jars, vinegar and sugar at the time of year when their sales are low. They then need to hold onto their stock until winter when sales and prices are highest. The resulting cash flow difficulties have long limited the growth of the family business. In March 2007 MFBA provided the Aliyev family with their first ever loan of USD 1,400, helping them increase their output and income. Their business is now booming, the first loan has been repaid and they have taken a second, larger one.

Əliyevin ailəsi Qafqaz dağlarının ətəyində - Şəki yaxınlığında kiçik təsərrüfata malikdir. Onlar mürtəbbət və konservləşdirilmiş meyvə-tərəvəz hazırlayıb satmaqla öz məhsullarının dəyərini artırır. Amma əvvəlcə il ərzində satış səviyyəsi aşağı olarkən onlar banka, sirkə və şəkər almaq üçün xərc çəkməlidirlər. Daha sonra onlar qış ayında qiymətlərin baha olduğunu nəzərə alıb, qış üçün ehtiyat toplamalıdır. Nəticədə nəqd pul axınında yaranan çətinliklər ailə biznesinin artmasını məhdudlaşdırır. 2007-ci ilin mart ayında AMMB Əliyevin ailəsinə 1,400 ABŞ dolları məbləğində kredit verərək onlara öz gəlirlərini artırmaqda kömək göstərmişdir. İndi onların biznesi genişlənir, ilk kredit artıq ödənilmişdir və onlar daha böyük məbləğdə ikinci kredit götürmüşlər.

## OUR CLIENTS \ Bizim müştərilərimiz



#### FOURTH QUARTER

- Bakikhanov branch opened
- Anar Gasanov, who began his career in MFBA as a trainee Loan Officer in 2002, took over as the Retail and Operations Manager from LFS consultant Claudia Mueller and was appointed to the management board
- An AZN 4.2 million (approximately USD 5 million) loan received from SNS Microfinance Fund, arranged by DWM – the first loan from an international private-sector financial institution denominated in Azerbaijani Manats to be extended to an Azerbaijani Bank
- Refinancing agreements also concluded with SIFEM (USD 6 million) and for an increase in an existing loan from Triodos-Doen (USD 1 million)
- MFBA celebrates fifth anniversary as Business Loan Portfolio crosses USD 100 million / 30,000 loans thresholds

keçirilmişdir

- Deutsche Bankla 10.2 milyon ABŞ dolları həcmində subordinasiya krediti haqqında razılıq əldə olunmuşdur

#### DÖRDÜNCÜ RÜB

- Bakıxanov filialı açılmışdır
- AMMB-də öz karyerasını 2002-ci ildə təcürbəçi Kredit mütəxəssisi vəzifəsində başlamış Anar Həsənov LFS məsləhətçisi Klavdiya Müllərdən Pərakəndə satış və əməliyyatlar üzrə Menecer vəzifəsini qəbul edərək İdarə Heyətinə üzv təyin olunmuşdur
- DWM tərəfindən təşkil olunmuş SNS Mikromaliyyələşdirmə Fondundan 4.2 milyon AZN (təxminən 5 milyon ABŞ dolları) həcmində kredit alınmışdır – bu, beynəlxalq özəl sektora mənsub maliyyə institutu tərəfindən Azərbaycan bankına Azərbaycan manatı ilə devalvasiya edilmiş valyutada verilən ilk kreditdir
- SIFEM şirkəti ilə 6 milyon ABŞ dolları həcmində təkrar maliyyələşdirmə, Triodos-Doen şirkəti ilə isə 1 milyon ABŞ dolları həcmində mövcud kreditin artırılması haqqında müqavilə bağlanmışdır
- AMMB öz beşillik yubileyini qeyd etmiş və onun Biznes Kreditləri Portfelini 100 milyon ABŞ dolları / 30,000 kredit həddini ötmüşdür





## BUSINESS REVIEW

### Biznes İcmalı

#### POLITICAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT

In political and economic terms 2007 echoed 2006. Azerbaijan remains politically highly stable. Presidential elections are scheduled for October 2008, which incumbent President İlham Aliyev is predicted to win. Azerbaijan's economy continued its strong growth, with GDP increasing by 25%. Again, this growth was driven by rising oil and gas exports, with the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) oil pipeline seeing its first full year of operation after opening in June 2006 (sending GDP growth for the first half of 2007 to 35%). The trade surplus decreased from 2006 as imports rose, but remained positive for the year. These factors were reflected in a 3% appreciation of the Manat against the local reference foreign currency, the US Dollar (compared with a 5% appreciation in 2006). Excluding the oil and gas sector, GDP growth still amounted to a healthy 11.3%. The continued inflow of oil money again fuelled inflation, with the official CPI rising by 16.7%, and independent estimates placing this figure at 20% and higher.

The prospective oil and gas export revenues will ensure a positive balance of payments for the foreseeable future and will be further boosted as the capacity of oil and natural gas export pipelines is expected to continue increasing in 2008 and 2009. Development of the non-oil and non-gas sectors and diversification of the economy, control of inflationary pressures and spreading the benefits of the natural resource wealth remain the main challenges facing the Azerbaijani economy.

The overall banking sector in Azerbaijan continued its rapid growth in 2007, with total assets at the end of the year increasing by 78% from year-end 2006 to AZN 6.73 billion. The total loan portfolio of the banking sector (excluding loans to financial institutions) doubled to AZN 4.4 billion at the end of 2007, compared with AZN 2.1 billion a year earlier. Despite the growth, this still represents relatively low levels of penetration of the banking sector with total banking assets amounting to 27% of GDP and the total loan portfolio to under 18% of GDP. Customer deposits grew by a much lower figure of 54% to AZN 3.44 billion – or less than 14% of GDP. Fuelled by high economic growth and inflation, deposit interest rates increased by approximately 75 basis points across the sector, while credit interest rates remained more-or-less unchanged, resulting in a slight reduction of margins for most banks, although these remain healthy.

#### SIYASI VƏ İQTİSADI MÜHİT

2007-ci ildə siyasi və iqtisadi şərait 2006-cı ilə eyni olmuşdur. Azərbaycan siyasi cəhətdən tam sabit olaraq qalır. 2008-ci ilin oktyabr ayında keçiriləcək Prezident seçkilərində indiki prezident İlham Əliyevin qalib gələcəyi gözlənilir. Azərbaycan iqtisadiyyatı sürətlə inkişaf etməkdə davam edərək ÜDM 25% həcmində artmışdır. Bu inkişaf, 2006-cı ilin iyun ayında açılmış və hal-hazırda özünün tam səviyyədə istismar ilini yaşayan Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft boru kəməri vasitəsi ilə (nəticədə ÜDM 2007-ci ilin ilk yarısında 35%-dək artmışdır) idxalın artması nəticəsində ticari profisit 2006-cı ildən azalmağa başlasa da, il ərzində müsbət səviyyədə qalmışdır. Bu amilə, özləkdə geniş istifadə olunan xarici valyutaya – ABŞ dollarına nisbətə manatın dəyərinin 3% artması (2006-cı ildə 5%-lik artım səviyyəsi ilə müqayisədə) da təsir göstərmişdir. Neft və qaz sektorunu istisna etməklə, ÜDM artımı hələ də 11,3% həcmində hesablanır. Neft pullarının davamlı axını inflyasiyaya təkan vermiş və rəsmi istehlak göstəricisi 16,7% həcmində artmışdır. Müstəqil hesablamalara görə isə, bu rəqəm 20% və daha artıqdır.

Gələcək perspektivdə neft və qaz ixracından əldə olunacaq gəlirlər yaxın gələcəkdə müsbət ödənişlər balansının təmin olunmasına şərait yaradacaq və tədricən artacaq, çünki neft və təbii qaz ixracı üzrə boru kəmərləri 2008-2009-cu illərdə də artmaqda davam edəcək. Qeyri-neft və qeyri-qaz sektorlarının inkişafı və iqtisadiyyatın diversifikasiyası, eləcə də inflyasiyanın təzyiqinə nəzarət və təbii ehtiyatlardan əldə olunan mənfəətin genişləndirilməsi Azərbaycan iqtisadiyyatında özünü büruzə verən əsas problemlər olaraq qalır.

Azərbaycanda ümumi bank sektoru 2007-ci ildə sürətlə genişlənməkdə davam etmiş və ümumi aktivlər 2006-cı ilin sonuna olan göstərici ilə müqayisədə 78% artaraq 6,73 milyard AZN-ə çatmışdır. 2007-ci ilin sonunda bank sektorunda ümumi kredit portfeli (maliyyə təşkilatlarına verilən kreditlər istisna olmaqla), bir il əvvəlki 2,1 milyard AZN göstəricisi ilə müqayisədə ikiqat artaraq 4,4 milyard AZN-ə çatmışdır. Bu artıma baxmayaraq, bu göstərici bank sektoruna, ÜDM-n 27%-i həcmində ümumi bank aktivlərinin və ÜDM-n 18% həcmində ümumi kredit portfelinin nüfuzetmə səviyyəsinin nisbətən aşağı olduğunu təzahür etdirir. Yüksək iqtisadi artımın və inflyasiyanın nəticəsində deposit faiz dərəcələri sektor üzrə təxminən 75 bazis mövqeyi səviyyəsində artmış, kredit faiz dərəcələri isə bu və ya digər dərəcədə dəyişməz qalmış və nəticədə əksər banklarda marja



The increasing of minimal capital requirements for banks in 2007 to AZN 10million from AZN 6.4million at the end of 2006 was expected to encourage consolidation of the sector. However, this process has yet to begin and instead two new banks entered the market in 2007, taking the total number to 46.

The dominant player remains the state-owned International Bank of Azerbaijan, which accounted for 39% of total banking assets at the end of 2007. However, its share is shrinking in the face of competition from leading private-sector banks, having stood at 47% a year earlier. While competition in the banking sector is intensifying, the effective provision of financial services to MFBA's target client groups by other banks remains limited and competition is having minimal impact on MFBA's growth.

Apart from the banks, about 60 non-bank financial institutions operate in Azerbaijan, some 18 of which concentrate on micro credit activities. The Azerbaijan Micro Finance Association (AMFA) collects data for 31 institutions involved in micro finance (consisting of 18 non-bank financial institutions and 13 banks, including MFBA). The total portfolio of these institutions stood at USD 384million at the end of 2007, giving MFBA a 30% market share and making MFBA by far the leading micro finance institution, followed by Finca with 12% of the market.

We expect the operating environment for MFBA to remain highly positive for 2008. While competition is expected to intensify, MFBA remains the only bank focused on micro and small business and low and medium income households. As such it remains the only bank with both the dedicated products to serve these market segments and the proven technology to manage the risks of this market. MFBA's advantage over other micro-finance institutions is that as a bank operating with a full banking licence, MFBA is able to offer the entire range of financial services to our clients.

#### FINANCIAL RESULTS

In 2007 MFBA posted an after-tax profit of USD 4.2 million. This was driven by continuing growth in income streams, mainly through portfolio growth (up 140% to USD 114.5 million, from USD 47.6 million at the end of 2006) while costs were controlled, delivering improved efficiency. This was reflected in the Expense / Income ratio, which ended the

səviyyəsi bir qədər azalmışdır.

Bu sektorun gücləndirilməsi məqsədi ilə banklar üzrə minimal kapital tələblərinin 2006-cı ilin sonundakı 6,4 milyon AZN-lə müqayisədə 2007-ci ildə 10 milyon AZN-dək artması gözlənilir. Bununla belə, bu proses hələ başlamalıdır və əvəzində, 2007-ci ildə bazara 2 yeni bank daxil olmuş və ümumi göstərici 46-ya bərabər olmuşdur.

Burada dövlət məxsus Azərbaycan Beynəlxalq Bankı aparıcı rol oynayır - 2007-ci ilin sonunda bu bankda ümumi bank aktivlərinin həcmi 39% olmuşdur. Bununla belə özəl sektora məxsus aparıcı banklarla rəqabət nəticəsində ABB-nın payı azalaraq ötən il 47% həcmində olmuşdur. Bank sektorunda rəqabət intensivləşdiyindən digər banklar tərəfindən AMMB-nın məqsədli müştəri qrupuna göstərilən effektiv maliyyə xidmətləri məhdud olaraq qalır və bu rəqabət AMMB-nın inkişafına o qədər də təsir etmir.

Banklardan əlavə, Azərbaycanda təxminən 60 qeyri-bank maliyyə təşkilatı fəaliyyət göstərir ki, bunlardan da təxminən 18-i mikrokreditləşmə fəaliyyəti ilə məşğuldur. Azərbaycan Mikromaliyyələşdirmə Assosiasiyası (AMMA) mikromaliyyə fəaliyyətinə cəlb olunmuş 31 təşkilat (18 qeyri-bank maliyyə təşkilatı və AMMB da daxil olmaqla, 13 bank) haqqında məlumat toplayır. Bu təşkilatların ümumi portfeli 2007-ci ilin sonunda 384 milyon ABŞ dolları olmuşdur ki, bunun da nəticəsində AMMB-nın bazardakı payı 30%-ə çatmış və AMMB aparıcı mikromaliyyələşdirmə təşkilatına çevrilmişdir, onun ardınca isə 12%-lə FINCA gəlir.

2008-ci ildə AMMB-da əməliyyat mühitinin yüksək olacağı gözlənilir. Rəqabətin də intensivləşəcəyini nəzərə alsaq, AMMB kiçik və orta müəssisələr, eləcə də aşağı və orta gəlirli təsərrüfatlar üçün çalışan yeganə bank olaraq qalır. O, həmçinin, həmin bazar segmentlərinə xidmət göstərmək üçün müvafiq məhsullar işləyib hazırlayan və bu bazardakı risklərin idarə olunması üçün yoxlanılmış texnologiyalardan istifadə edən yeganə bankdır. AMMB-nın digər mikromaliyyələşdirmə banklarından üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, tam bank lisenziyası əsasında xidmət göstərdiyindən, öz müştərilərinə geniş çeşidli maliyyə xidmətləri göstərməyə qadirdir.

#### MALİYYƏ NƏTİCƏLƏRİ

2007-ci ildə AMMB-nın vergilərin ödənilməsindən sonrakı mənfəəti 4,2 milyon ABŞ dolları təşkil etmişdir. Bu, gəlirlərin axınındakı artımın davam etməsi, xüsusən də kredit portfelinin yüksəlməsi (2006-cı ilin sonundakı 47.6 milyon ABŞ dolları göstəricisi ilə müqayisədə, 140% artaraq 114.5 milyon ABŞ dollarına çatmışdır) və bu zaman meydana çıxan xərclərə nəzarət olunaraq effektivliyin artırılması sayəsində mümkün olmuşdur. Bu, Xərclər / Gəlirlər əmsalında da öz əksini tapır – 2006-cı ilin 103.8%-lik göstəricisi ilə

#### OUR CLIENTS \ Bizim müştərilərimiz



Neymat Aliyev spent much of his youth begging his parents for a dog, but had to wait until 1991, when as an adult he purchased a German Shepherd puppy. After training the puppy and taking first-prize in a dog-show in Baku, he began breeding, training and selling dogs. By 2004 Mr Aliyev had 40 dogs of all breeds at his home, but his neighbours did not share his love so he began building kennels on the outskirts of town. Raising and selling puppies earned him enough money to support himself and start building the kennels, but lack of funds prevented him from completing the construction and expanding his breeding stock of dogs. Mr Aliyev is now realizing his dreams with a USD 5,000 loan from MFBA.

Nemət Əliyev uşaqlıqda uzun müddət valideynlərindən ona it almağı xahiş etmiş və böyüyəndən sonra – 1991-ci ildə özünə alman qoyun iti almışdır. Bu iti Əhliləşdirdikdən və Bakıda keçirilən it yarışmasında ilk mükafatı qazandıqdan sonra o, itlərin böyüdülməsi, Əhliləşdirilməsi və satışı ilə məşğul olmuşdur. 2004-cü ildə cənab Əliyevin 40 baş iti olmuş və bu itlər onun evində böyümüşlər, amma qonşuların narazılığı səbəbindən o, şəhərin kənarında it damı tikdirməyə başlamışdır. İtlərin böyüdülməsi və satılması sayəsində o, həm öz maddi ehtiyaclarını ödəməklə, həm də it damı tikməyə başlamaq üçün gəlir əldə etmişdir, amma vəsait çatışmazlığı ona tikintini başa çatdırmağa və itlərin sayını artırmağa mane olmuşdur. Hal-hazırda cənab Əliyev AMMB-dan aldığı 5,000 ABŞ dolları məbləğində kredit hesabına öz işlərini davam etdirir.

year at 67.6%, compared with 103.8% in 2006. Portfolio Yield remained stable throughout the year, ending at 23.8%, compared with 23.6% at the end of 2006, although Net Financial Expense increased to 9.3%, compared to 8.0% in 2006. This can be attributed to the growth in the proportion of the portfolio financed by borrowings and corresponding decline in the proportion financed by equity. The growth in the portfolio fed through into a 141% increase in total assets, ending the year at USD 133.3 million, compared with USD 55.4 million at the end of 2006. The growth was financed primarily by an increase in borrowings (up 126% to USD 101 million, from USD 44.6 million at the end of 2006) and, to a lesser extent, by increases in deposits (up 284% to USD 14 million, from USD 3.6 million at the end of 2006) and equity (up 140% to USD 16.4 million, from USD 6.8 million at the end of 2006). The increase in equity, in turn, was accounted for by both the AZN 4.3 million capital increase and the USD 4.2 million in retained earnings for 2007 which were all reinvested into MFBA.

The capital adequacy position of MFBA was also strengthened by the securing of a USD 10.2 million subordinated loan. MFBA ended the year with a 20% Total Capital Adequacy ratio and 14% Tier 1 – or twice the National

müqayisədə, bu ilin sonunda bu rəqəm 67.6% olmuşdur. Portfeldən əldə olunan gəlir il boyu sabit qalaraq ilin sonunda 23.8% təşkil etmişdir – 2006-cı ilin sonunda bu göstərici 23.6% idi, halbuki, Xalis Maliyyə xərcləri 9,3%-ə qalxdığı halda, 2006-cı ildə bu rəqəm 8,0% idi. Bu, alınan borclar hesabına maliyyələşən portfelə mütənəşib həcmdə baş verən artıma, eləcə də şəxsi kapital hesabına maliyyələşən mütənəşibliklə müvafiq azalmaya bölüşdürülə bilər. Portfelin artması ümumi aktivlərin 141,% artması sayəsində mümkün olmuşdur – ilin sonunda o, 133.3 milyon ABŞ dolları təşkil etmişdir, halbuki, 2006-cı ilin sonunda bu rəqəm 55.4 milyon ABŞ dollarına bərabər idi. Bu artım, ilk növbədə, borc vəsaitlərinin (2006-cı ilin sonundakı 44.6 milyon ABŞ dollarına münasibətdə, 126%, yəni 101 milyon ABŞ dolları), depozitlərin (2006-cı ilin sonundakı 3.6 milyon ABŞ dollarına münasibətdə, 284%, yəni 14 milyon ABŞ dolları) və şəxsi kapitalın (2006-cı ilin sonundakı 6.8 milyon ABŞ dollarına münasibətdə, 140%, yəni 16.4 milyon ABŞ dolları) artması hesabına baş vermişdir. Şəxsi kapitalın artması isə, öz növbəsində, həm 4,3 milyon AZN dəyərində kapital artımı, həm də 4.2 milyon ABŞ dolları həcmində əldə olunan gəlirlərlə hesablanmışdır ki, bunlar da təkrarən AMMB-ya investisiya şəklində daxil edilmişdir.

Bank of Azerbaijan regulatory norm of 12% and 6% respectively. This leaves further room for growth; nevertheless the shareholders are planning another capital increase in H-1 2008 of AZN 9 million, to take the share capital to AZN 20 million and the total capital over AZN 35 million, in anticipation of continued rapid expansion.

#### LOAN PORTFOLIO DEVELOPMENT

MFBA's total outstanding loan portfolio increased 140% in 2007, well above the 100% average portfolio growth for the sector, reaching USD 114.5 million. A total of 56,872 loans for USD 158.4 million were disbursed in 2007 (up from 22,694 loans for 68.2 million in 2006), with an average loan of USD 2,790. In August the total amount disbursed since the bank opened crossed the USD 200 million threshold and in December MFBA disbursed more than 8,000 loans in one month for the first time. At the same time portfolio quality remained excellent with Portfolio at Risk > 30 days (measured as the full principal amount of all loans with any payments overdue for more than 30 days as a percentage of the total portfolio) improving to 0.05% at year-end, compared with 0.46% a year earlier – and this was achieved without writing off a single loan in 2007.

AMMB-nın kapital adekvatlığı mövqeyi də həmişə, 10.2 milyon ABŞ dolları dəyərində subordinasiya kreditləri hesabına gücləndirilmişdir. AMMB il, 20% Ümumi Kapital Adekvatlığı Əmsalı və 14% Tier 1 göstəricisi ilə başa vurmuşdur - bu, Azərbaycan Milli Bankının tənzimləyici normalarının, müvafiq olaraq, 12% və 6% həcmindədir. Bu da gələcək artım üçün şərait yaradır - bununla bərabər, səhmdarlar H-1 2008 üzrə kapital artımının 9 milyon manat təşkil edəcəyini planlaşdırır və sürətli inkişafın davam etməsi sayəsində səhmi kapitalının 20 milyona çatacağı, ümumi kapitalın isə 35 milyondan artıq olacağı gözlənilir.

#### KREDİT PORTFELİNİN İNKİŞAFI

AMMB-nın ödənilməmiş ümumi kredit portfeli 2007-ci ildə 140% artmışdır, sektor üzrə orta portfel artımı isə 100% artaraq 114.5 milyon ABŞ dollarına çatmışdır. 2007-ci il ərzində ümumilikdə 158.4 milyon ABŞ dolları məbləğində 56,872 kredit verilmişdir (2006-cı ildə 68.2 milyon ABŞ dolları məbləğində 22,694 kredit verilmişdir) – orta kredit həcmi 2,790 ABŞ dolları təşkil edir. Avqust ayında, bankın yaranışından bəri verilən kreditlərin ümumi həcmi 200 milyon ABŞ dollarını ötmüş və dekabr ayında AMMB, ilk dəfə olaraq, bir ay ərzində 8,000-dən artıq kredit vermişdir. Eyni zamanda, Risk Portfeli > 30 gün göstəricisi ilə (ümumi portfelin faiz göstəricisi qismində, 30 gündən artıq müddətdə ləngidilmiş ödənişlərlə birlikdə bütün kreditlərin əsas məbləği qismində hesablanmaqla) portfelin keyfiyyəti yüksək səviyyədə qalmış, ilin sonunda 0,05%, bir il əvvəlki göstərici ilə

#### BUSINESS BANKING – PORTFOLIO DEVELOPMENT

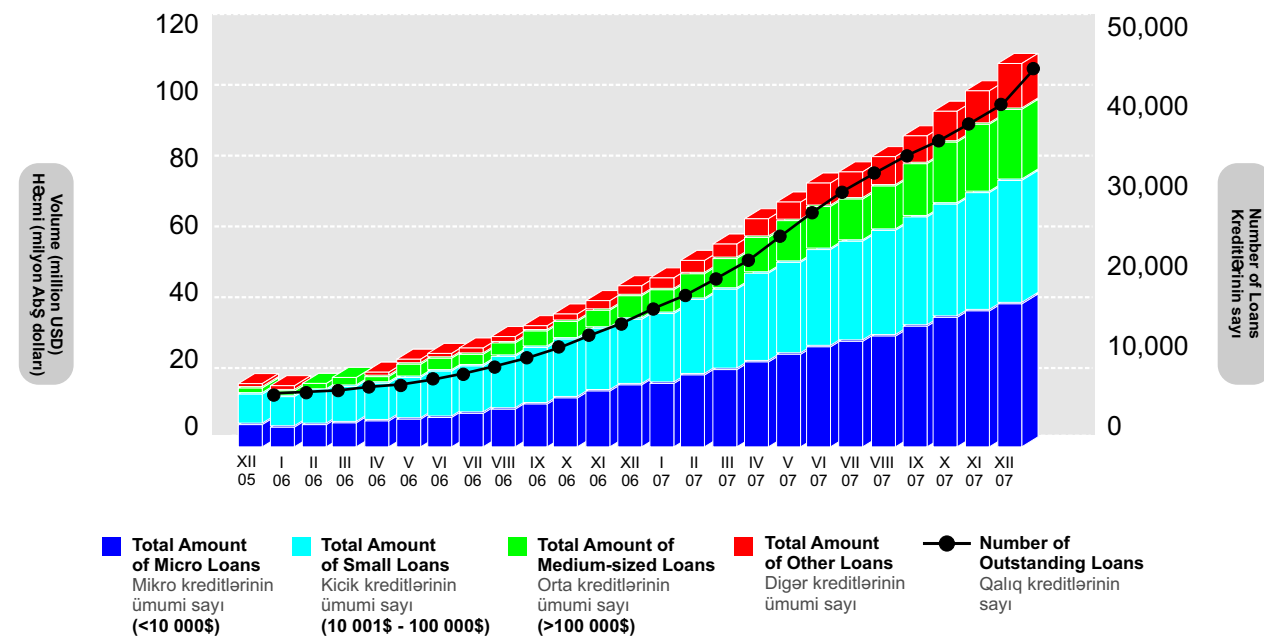
The outstanding business loan portfolio passed the USD 100 million threshold in December to close the year at USD 101.3 million (30,262 loans to 29,475 clients), a 125% increase on the 2006 year-end figure of USD 45 million. In total 35,721 business loans for a total of USD 139.5 million were disbursed in 2007, an increase of 115% on 2006. The average loan size for all business loans was USD 3,900, with 58% of all business loans being disbursed to first time MFBA clients. For the vast majority of these clients, the loans constituted their first from a financial institution. Micro loans, ranging from as low as USD 100 to USD 10,000, continued to dominate in terms of the number of loans: 95% of all outstanding business loans were below USD 10,000 and 33% below USD 1,000. A total of 34,291 micro loans for USD 71.6 million were disbursed in 2007 with the average disbursement being USD 2,088. The strong growth in total disbursements increased the outstanding Micro Loan Portfolio to 28,710 loans for USD 43.4 million, showing respective increases of 135% and 132%. Portfolio at Risk > 30 days for the Micro Portfolio stood at a most impressive 0.11%. By focusing on increasing efficiency and reducing transaction costs for both borrower and bank, MFBA was able to keep the interest rates for micro loans stable throughout the year, while at the same time increasing the average

müqayisədə isə 0,46% yüksəlmişdir. Bu, 2007-ci ildə verilmiş bərdəfəlik kreditləri hesabdan silmədən mümkün olmuşdur.

#### BİZNES BANK ƏMƏLİYYATLARI – PORTFELİN İNKİŞAFI

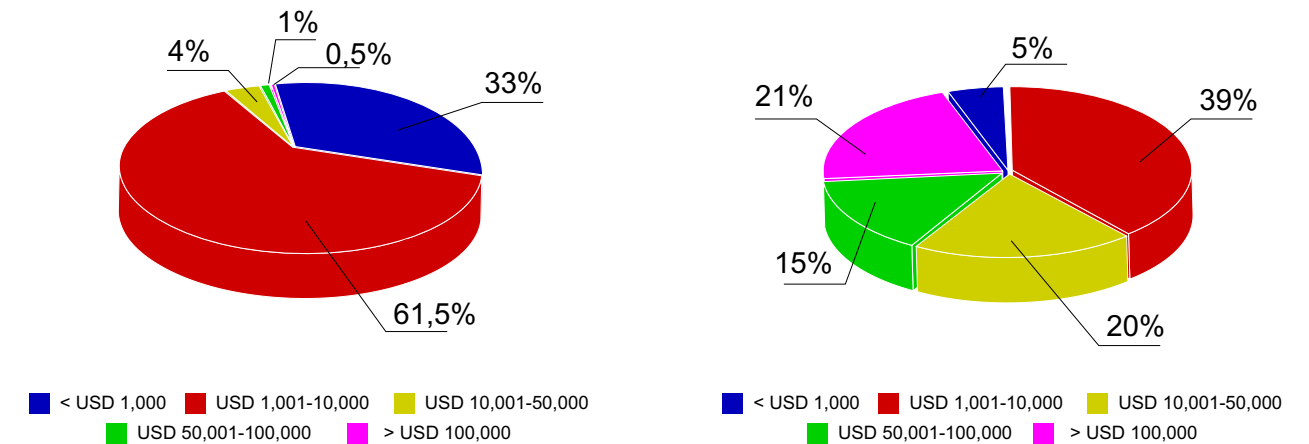
Dekabr ayında ödənilməmiş biznes krediti portfeli 100 milyon ABŞ dolları həddini keçmiş və il 101.3 milyon ABŞ dolları (29,475 müştəriyə 30,262 kredit) göstəricisi ilə başa vurulmuşdur ki, bu da 2006-cı ilin sonundakı 45 milyonluq ABŞ dolları göstəricisindən 125% artıqdır. Ümumilikdə, 2007-ci ildə 139.5 milyon dollar dəyərində 35,721 biznes krediti verilmişdir ki, bu da 2006-cı il göstəricisindən 115% artıqdır. Bütün biznes kreditləri üçün orta kredit həcmi 3,900 ABŞ dolları həcmindədir ki, bu da ilk dəfə AMMB-nın müştəriləri olan şəxslərə verilən bütün biznes kreditlərinin 58%-ni təşkil edir. 100 – 10,000 ABŞ dolları həddində verilən mikrokreditlər kreditlərin sayı üzərində üstünlük təşkil etməkdə davam edir: bütün ödənilməmiş biznes kreditlərinin 95%-i 10,000 ABŞ dollarından, 33%-i isə 1,000 ABŞ dollarından aşağı olmuşdur. Ümumilikdə 2007-ci ildə 71,6 milyon ABŞ dolları dəyərində 34,291 mikrokredit verilmişdir ki, bunun da orta həddi 2,088 ABŞ dolları həcmində olmuşdur. Verilən kreditlərin cəmində baş verən sürətli artım ödənilməmiş mikrokreditlər portfelini 43.4 milyon ABŞ dolları həcmində 28,710 kreditə də artırmış və müvafiq olaraq, 135% və 132% həcmində artıma nail olunmuşdur. Mikroportfel üçün risk > 30 gün portfeli 0.11% həddində olmuşdur. Həm borcalan, həm də bank üçün kredit

#### Total Loan Portfolio Development \ Kredit portfelinin ümumi inkişafı



#### Breakdown of Business Loans by Loan Amount as of 31 December 2007

31 dekabr 2007-ci il tarixinə biznes kreditlərinin məbləğ üzrə bölgüsü



#### Number of Loans by Loan Amount

Qalıq kreditlərinin sayı  
Kredit məbləğinin bölüşdürülməsi

#### Outstanding Portfolio by Loan Amount

Qalıq portfeli  
Kredit məbləğinin bölüşdürülməsi



portfolio per loan officer. At year-end the average portfolio per micro loan officer stood at USD 220,000, or 81% higher than at the end of 2006, when the figure was USD 121,000. Small and medium-sized business loan disbursements, those greater than USD 10,000, totalled 1,434 loans for USD 67.9 million. The average disbursed amount for this segment in 2007 was USD 47,350. This was reflected in the 120% growth of the outstanding portfolio to a total of USD 57.9 million at year-end. It is notable that while the total Small and Medium Portfolio exceeded the Micro Loan Portfolio at year-

effektivliyinin artırılması və əməliyyat xərclərinin azaldılması məqsədi ilə AMMB mikrokreditlər üçün faiz dərəcələrini il ərzində sabit saxlamağa və eyni zamanda, hər kredit əməliyyatçısının üzərinə düşən orta portfel səviyyəsini artırmağa nail olmuşdur. İlin sonunda hər kredit əməliyyatçısının üzərinə düşən orta portfel səviyyəsi 220,000 ABŞ dolları həddində qalmışdır ki, bu da 2006-cı ilin sonundakı 121,000 ABŞ dollarından 81% artıqdır. Kiçik və orta həcmli biznes kreditləri 10,000 ABŞ dollarından artıq olmaqla, ümumi sayı 1,434 kredit, məbləği isə 67.9 milyon ABŞ dolları həddində olmuşdur. 2007-ci ildə bu segment üçün verilmiş orta

sectors. Agriculture recorded the largest increase, tripling to 3.9% of the outstanding portfolio in terms of amount, compared with 1.2% at the end of 2006, and an even more impressive figure of 11.8% in terms of number of loans reflecting the smaller average loan size in this sector.

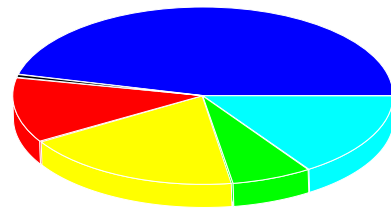
The growth of the agricultural sector in MFBA's portfolio is a direct result of the new agro loan product. This was introduced in August 2007,

initially on a pilot basis in two regional branches, and then extended to all the regional branches and several Baku branches by year-end. The product is proving extremely popular in the regional branches where one-third to one-half of all business loans are being disbursed through this product. By year-end 2,137 agro loans had been disbursed for a total of USD 3.6 million (with an average loan size of USD 1,680), and the outstanding portfolio stood at USD 3.3 million. As the product matures, we expect the proportion of the total portfolio claimed by the agricultural sector to continue to grow.

zəruri etmiş və nəticədə ilin sonunda ödənilməmiş biznes kreditləri portfeli, istehsal (11,4%) və xidmətlər (10,5%) müqabilində 67,6% olmuşdur. Bununla belə, 2006-cı ilin sonunda 68%-lik ticarət göstəricisi 73%-lik göstərici ilə əvəzlənmişdir və qalan sektorlar arasında, müvafiq olaraq, artım müşahidə edilmişdir. Kənd təsərrüfatında ən böyük artım göstəricisi rekord təzələnməmiş və 2006-cı ildəki 1,2%-lik göstərici ilə müqayisədə, ödənilməmiş portfelin 3,9% həcmində artmışdır. AMMB-nın kredit portfelində kənd təsərrüfatı sektorunun artması yeni aqrokredit məhsulunun buraxılmasının birbaşa nəticəsidir. Bu məhsul 2007-ci ilin avqustunda, sınaq əsasında iki regional filialda təqdim olunmuş və daha sonra ilin sonunda bütün regional filiallarda və Bakıdakı bir neçə filialda yayılmışdır. Bu məhsul regional filiallarda xüsusi nüfuz malikidir – burada bütün biznes kreditlərinin 1/3 hissəsindən 1/2 hissəsinədək həcmi bu məhsul vasitəsi ilə verilmişdir. İlin sonunadək ümumilikdə 3,6 milyon ABŞ dolları həcmində 2,137 aqrokredit verilmişdir ki, onun da orta həcmi 1,680 ABŞ dolları həddində olmuşdur, dənilməmiş kredit portfeli isə 3.3 milyon ABŞ dolları həcmində qalmışdır. Bu məhsul sayəsində biz, kənd təsərrüfatı sektoru üçün tələb olunan ümumi portfelin artmaqda davam edəcəyinə ümid edirik.

### Breakdown of Business Loans by Sector as of 31 December 2007

31 dekabr 2007-cı il tarixinə biznes kreditlərinin sektor üzrə bölgüsü

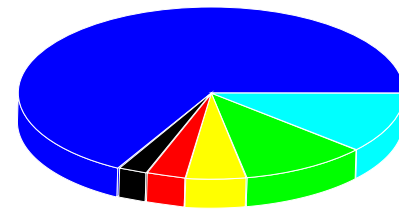


- Trade /Ticarət 46,8%
- Service /Xidmət 15,6%
- Production /İstehsal 6,8%
- Transport /Nəqliyyət 18,6%
- Agriculture /Kənd təsərrüfatı 11,8%
- Other /Digər 0,5%

Number of Loans by Economic Sector  
/İqtisadi sektora görə biznes kreditlərin sayı

end (USD 43.4 million), the total amount disbursed in micro loans was actually higher (USD 71.6 million) – the Small and Medium Portfolio simply accumulates faster as the loan terms tend to be longer. Also worth noting is that at year-end, not a single one of MFBA's 1,434 Small or Medium loans was even one day in arrears.

The diversification of MFBA's loan portfolio across economic sectors improved in 2007. Reflecting the structure of the private sector economy, wholesale and retail trade continued to claim the largest share, with 67.6% of the outstanding business loan portfolio at year-end, followed by production (11.4%) and services (10.5%). However, the 68% figure for trade was down on the 73% figure at the end of 2006, with the corresponding increase spread among the remaining



- Trade /Ticarət 67,6%
- Service /Xidmət 10,5%
- Production /İstehsal 11,4%
- Transport /Nəqliyyət 5,0%
- Agriculture /Kənd təsərrüfatı 3,9%
- Other /Digər 1,5%

Outstanding Portfolio by Economic Sector  
/İqtisadi sektora görə ümumi biznes kredit portfeli

məbləğ 47,350 həddində olmuşdur. Bu, ilin sonunda ödənilməmiş portfelin 120% artması və 57.9 milyon ABŞ dollarına çatması ilə təzahür olunur. Qeyd etmək lazımdır ki, ilin sonunda kiçik və orta kredit portfeli mikrokredit portfelindən artıq olduğundan (43.4 milyon ABŞ dolları), mikrokreditlərlə verilmiş ümumi məbləğ də, faktiki olaraq, yüksək olmuşdur (71.6 milyon ABŞ dolları) - kredit müddələri uzandıqca, kiçik və orta kredit portfeli dən sürətilə genişləndir. Həminin, qeyd etmək lazımdır ki, ilin sonunda AMMB-nın 1,434 kiçik və orta kreditlərindən heç biri bircə gün də qaytarılmamış qalmayıb. 2007-ci ildə AMMB-nın kredit portfelinin iqtisadi sektorlara münasibətdə diversifikasiyası yüksəlmişdir. Özəl sektor iqtisadiyyatının strukturunu əks etdirməklə, topdan və pərakəndə satış ticarəti daha geniş sərmayələrin yatırılmasını

### CORPORATE SERVICES

As our clients develop, their financial services needs are also becoming more sophisticated. The Corporate Services Department was created to meet this demand and the Head Office unit supports branch staff in delivering specialised products to clients such as managing company payrolls through MFBA under our Salary Project (see below) and Trade Finance Operations. The department also aims to attract and serve larger and foreign companies and organisations that require banking services, but are not necessarily seeking financing. This helps meet our strategic objective as the current account and deposit balances of both the organisations and their employees help expand and diversify MFBA's funding base for its core business lending activities.

### RETAIL BANKING AND OPERATIONS

In 2007 in Retail and Operations MFBA built on the strong foundations created in the previous year. It was only in 2006 that MFBA transformed into a true full-service bank and that year was marked by development, testing and roll-out of a whole range of bank services and products. While the development of Retail and Operations products and services continued in 2007 and will do so into the future, the focus in 2007 was on training to raise staff competency in the new products and services and on developing the client base.

### KORPORATİV XİDMƏTLƏR

Müştərilərimizin biznesi inkişaf etdikcə, onların maliyyə xidmətlərinə olan tələbatları da dəyişir. Korporativ Xidmətlər Departamenti məhz bu tələbatın ödənilməsi məqsədi ilə yaradılmışdır və Baş Ofis heyəti filial heyətinə, müştərilərə xüsusi məhsulların təqdim olunmasında köməklik göstərir (məsələn, Ticari Maliyyə əməliyyatları və bizim əməkdaş Layihəmiz əsasında şirkətin ödəmə cədvəllərinin idarə olunması). Departamentin digər məqsədi, bank xidmətlərinə ehtiyacı olan, amma maliyyə yardımı zərurəti ilə üzləşməyən daha geniş xarici şirkətlərin və təşkilatların cəlb olunmasından və onlara xidmət göstərilməsindən ibarətdir. Bu, bizim strateji məqsədlərə nail olmağımıza şərait yaradır, çünki həm təşkilatların, həm də onların işçi heyətinin cari hesabı və depozit balansları, AMMB-nın əsas biznes kreditləri fəaliyyəti üçün bankın maliyyələşdirmə bazasının genişləndirilməsinə və diversifikasiya olunmasına kömək edir.

### PƏRAKƏNDƏ BANK ƏMƏLIYYATLARI

2007-ci ildə AMMB, ötən illərdə yaradılmış güclü bünövrə əsasında öz pərakəndə bank əməliyyatlarını həyata keçirmişdir. Yalnız 2006-cı ildə AMMB tam xidmət göstərən banka çevrilmiş və həmin il geniş çeşidli bank xidmətləri və məhsullarının sınaqdan keçirilməsi və döviyyəyə buraxılması ilə əlamətdar olmuşdur. Pərakəndə bank əməliyyatları üzrə məhsulların və xidmətlərin inkişafı 2007-ci ildə də davam etdiyindən və gələcəkdə də bu inkişafın davamı gözlənildiyindən, 2007-ci ildə

**Deposits and Current Accounts** - The growth of deposit and current accounts in 2007 was strong and steady, closing the year with 11,864 accounts worth a total of USD 14 million. This marked a 280% increase from the USD 3.6 million total at the end of 2006 and is a sign of increasing confidence in MFBA in a country that has seen bank failures with losses of savings. Particularly notable is the growth of the Savings Plan deposit product, introduced at the end of 2006. This product is specifically targeted at low-income families, who may not have a large amount of excess funds to place on deposit at any one time. Under the Savings Plan clients are encouraged to save a small amount every month for a specific period of time and are then rewarded with a bonus at the end of the term if the savings plan has been maintained, in addition to a high effective interest rate. While the total amount of Savings Plan deposits remains relatively small, ending the year at under USD 600,000, compared with USD 9.3 million in Term Deposits, this product accounted for 40% of all deposit accounts, with an average balance of under USD 1,000, compared with an average balance of USD 10,000 for Term Deposits. Similarly the proportion of female savers under the Savings Plan product was significantly higher, accounting for 48% of account holders, compared with 31% for Term Deposits and 12% for Current Accounts.

**Account Turnover** – The development of turnover through MFBA accounts continues to be hampered by the preference of most small businesses in Azerbaijan to conduct their transactions in cash, both domestically and internationally. Efficient informal transfer systems have evolved allowing

əsas diqqət işçi heyətin yeni məhsullar və xidmətlərlə əlaqədar təcrübəsinin artırılması üçün təlimatların aparılmasına yönəlmişdir.

**Depozitlər və cari hesablar** - 2007-ci ildə depozitlərin və cari hesabların artımı güclü və sabit olmuş və il 14 milyon ABŞ dolları həddində 11,864 hesabla başa çatmışdır. Bu, 2006-cı ilin sonunda ümumilikdə 3.6 milyon ABŞ dolları həddində 280%-lik artımla əlamətdar olmuşdur ki, bu da banklara qoyulmuş əmanətlərin itirildiyi bir ölkədə AMMB-ya olan yüksək inamın göstəricisidir. Xüsusən, 2006-cı ilin sonunda təqdim olunan əmanətlər Planı depozit məhsulunun artmasını xüsusi qeyd etmək lazımdır. Bu məhsul, xüsusi olaraq, gəlir səviyyəsi aşağı olan və istənilən zaman depozitlərə vəsait qoymaq üçün geniş imkanlara malik olmayan ailələr üçün nəzərdə tutulmuşdur. əmanətlər Planı əsasında müştərilər xüsusi vaxt çərçivəsində hər ay kiçik məbləqli əmanətə sahib olurlar və əmanətlər planının nəzərdən keçirildiyi təqdirdə, yüksək effektivli faiz dərəcəsi əlavə, müddətin sonunda həmin əmanətlər üzərinə bonus əldə edirlər. əmanətlər Planı depozitlərinin ümumi həcmi nisbətən az olduğundan, Müddətli Depozitlərdəki 9.3 milyon ABŞ dolları məbləği ilə müqayisədə il 600,000 ABŞ dollarından daha az məbləğdə başa vurulduğundan, bu məhsul bütün depozit hesablarının 40% həcmində hesablanmış və Müddətli Depozitlər üçün 10,000 ABŞ dolları həcmində orta balansla müqayisədə 1,000 ABŞ dolları təşkil etmişdir. Oxşar qaydada, əmanətlər Planı məhsulu üzrə qadın əmanətçilərin mütənasibliyi son dərəcə yüksək olmuş, Müddətli Depozitlər üçün 31%-lik və Cari Hesablar üçün 12%-lik göstərici ilə müqayisədə 48% həcmində olmuşdur.

quick transfer of funds to the most important trading partner countries for Azerbaijani businesses, such as China, Turkey, Dubai and the CIS. More importantly for many Azerbaijani businesses, these informal systems bypass both tax authorities and legal restrictions on international payment transfers. Despite this limiting environment, both cash and non-cash turnover in MFBA grew rapidly and steadily throughout the year, more than trebling to a total of USD 184 million for the year, compared with USD 53 million in 2006. This was capped by extremely strong figures in December when cash and non-cash turnover totalled USD 34.1 million – or five-times more than the USD 6.8 million total posted in December 2006. In developing this business MFBA focuses on providing excellent customer service and offering clients transfers through the HOEKS Azerbaijani inter-bank clearing system, SWIFT for international transfers and access to our extensive network of correspondent accounts.

**Money Transfer Systems** – International remittances from family members working abroad are a vital income source for many low-income Azerbaijani families. To serve this market MFBA offers clients a leading range of fast international money transfer systems for account and non-account holders, including Western Union, Travelex, PrivatMoney, Bystraya Pochta and Migom – the last three being orientated on the CIS, where the majority of Azerbaijani migrant workers seek employment. This business also doubled in 2007, totalling 13,889 transactions for USD 10.4 million, compared with 7,412 transactions for USD 5.1 million in 2006. Incoming transactions continue to dominate, accounting for 90% of the total volume, consisting mostly of remittances by family members working in Russia and Ukraine.

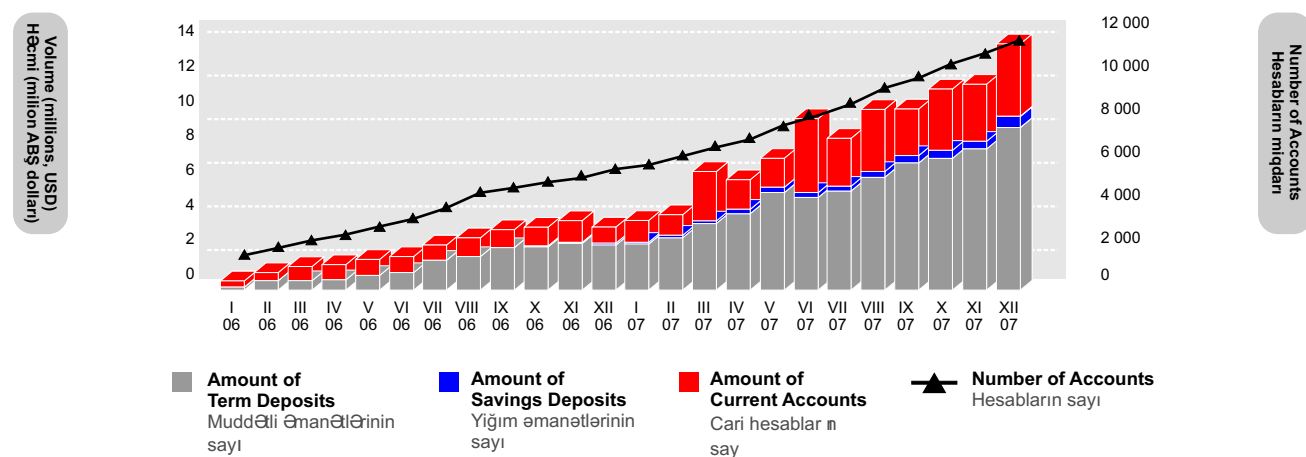
**Visa Cards** – In February 2007, MFBA completed the Visa certification process and transformed its MFBA debit cards to MFBA Visa debit cards which are accepted worldwide. Features of the MFBA Visa Cards include a 'multi-currency' option, meaning that the cards can be linked to Manat, USD and EUR accounts allowing the user to make purchases in any of the three currencies both in Azerbaijan or abroad, without incurring any currency conversion fees or commissions – a first for Azerbaijan. Other features include 'card-to-card' transfers and payment for mobile-phone services through ATMs. One of the main aims in introducing Visa debit cards was to encourage clients to use their current accounts and keep excess cash on deposit in MFBA. This aim was further reinforced by the launch in March 2007 of **Salary Projects** as a service for our SME and corporate

**Hesab dövriyyəsi** – AMMB-nın hesablarında baş verən dövriyyələrin artması, həm yerli, həm də beynəlxalq səviyyədə öz əməliyyatlarını nağd vəsaitlərlə həyata keçirmək üçün Azərbaycandakı bir çox kiçik müəssisələr üçün əlverişli hesab olunur. Effektiv qeyri-rəsmi köçürmə sistemlərinin tətbiqi Azərbaycanın biznes müəssisələri üçün ən zəruri ticarət tərəfdaşı sayılan ölkələrə - Çinə, Türkiyəyə, Dubaya və MDB ölkələrinə sürətli pulköçürmə imkanları yaradır. Azərbaycanın bir çox biznes müəssisələri üçün bu qeyri-rəsmi sistemlər həm vergi orqanlarından, həm də beynəlxalq ödəniş köçürmələri üzrə hüquqi məhdudiyyətlərdən yan keçir. Bu cür məhdudlaşdırıcı mühitə baxmayaraq, AMMB-da həm nağd, həm də qeyri-nağd vəsaitlərin dövriyyəsi il ərzində sürətlə və sabit şəkildə artır və 2006-cı ildəki 53 milyon ABŞ dolları ilə müqayisədə il ərzində 184 milyon ABŞ dollarına çatır. Bu, həm nağd, həm də qeyri-nağd vəsaitlərin dövriyyəsinin 34.1 milyon ABŞ dollarına çatdığı dekabr ayı üzrə yüksək rəqəmlərlə əhatə olunmaqla, 2006-cı ilin dekabr ayındakı 6.8 milyon ABŞ dollarından 5 dəfə artıq olmuşdur. Bu biznesi inkişaf etdirməkdə AMMB-nın məqsədi mükəmməl müştəri xidmətləri göstərən HOEKS Azərbaycan banklararası klirinq sistemi və SWIFT beynəlxalq pulköçürmə sistemi vasitəsi ilə müştərilərə mükəmməl pulköçürmə imkanları təklif etmədən, eləcə də bizim geniş müxbir hesabları şəbəkəməzdən istifadə üçün imkan yaratmaqdan ibarətdir.

**Pulköçürmə sistemləri** – Xaricdə çalışan ailə üzvləri tərəfindən həyata keçirilən beynəlxalq pulköçürmələr, gəlir səviyyəsi aşağı olan bir çox Azərbaycan ailələri üçün zəruri gəlir mənbəyidir. Bu bazarı qoruyub saxlamaq məqsədi ilə AMMB öz müştərilərinə geniş çeşidli sürətli beynəlxalq pulköçürmə sistemlərindən istifadə etməyə imkan yaradır – bunlar Western Union, Travelex, PrivatMoney, Bystraya Pochta və Migom sistemləridir ki, bunlardan da sonuncu üçü, Azərbaycanlı mühacirlərin çalışdığı MDB ölkələrini əhatə edir. Bu biznes 2007-ci ildə ikiqat artaraq, 2006-cı ildə 5.1 milyon ABŞ dolları dəyərində 7,412 əməliyyatla müqayisədə 10.4 milyon ABŞ dolları dəyərində 13,889 əməliyyatədək artmışdır. Gəlirli əməliyyatlara üstünlük verilməsi davam edir və ümumi həcm 90% olmaqla, Rusiyada və Ukraynada çalışan ailə üzvlərinin həyata keçirdiyi pulköçürmə əməliyyatlarını ehtiva edir.

**VISA Kartları** – 2007-ci ilin fevral ayında AMMB Visa sertifikatlaşdırılması prosesini başa çatdırmış və AMMB debit kartlarını bütün dünyada qəbul olunmuş AMMB Visa debit kartları ilə dəyişmişdir. AMMB Visa Kartlarının xüsusiyyətlərinə daxil olan "multivalyuta" seçimi, həmin kartla manat, ABŞ dolları və Avro kimi valyutaları çıxarmağa və istifadəçiyə həm Azərbaycanda, həm də xaricdə bu üç valyutadan hər hansı biri ilə ödəniş etməyə imkan verir və bu zaman valyuta konvertasiyasına xərc çəkilməsi tələb olunmur. Digər xüsusiyyətlər, "kartdan karta" köçürmələri və

## Development of Deposit Accounts \ Depozit hesablarının inkişafı





clients – under the project employers pay salaries through MFBA and MFBA issues all the employees electronic plastic debit cards to access their salary accounts via both MFBA branches and ATMs. In addition to increasing current account balances and turnover, Salary Projects also help strengthen the relationship with our SME clients. These initiatives, combined with a growing network of ATMs, including the installation in 2007 of the first MFBA ATMs beyond the territories of MFBA branches, and Point of Sale terminals resulted in an increase in the number of issued cards to 2,287 at year-end, compared to 391 cards a year earlier. Transactions increased to 39,188 for USD 5.5 million in 2007, compared with 4,878 transactions for USD 613,000 in 2006. Nevertheless, MFBA management regards these as just the first steps in this business.

**Retail Lending** – Retail loans were introduced as a new loan product in mid-2006 to help low-income households finance the acquisition of core household goods. Under the product MFBA has teamed up with some of our SME clients who are retailers of household appliances, electrical goods, furniture and mobile telephones. The retailers direct clients to MFBA to receive financing for purchases from the retailers and in some cases the retailers also provide an additional guarantee for the loans. The programme also provides loans to the retailers' staff, similarly guaranteed by the retailers. For MFBA, retail lending serves three strategic objectives: firstly, it extends

bankomatlar vasitəsi ilə mobil telefon xidmətlərinin ödənilməsinə nəzərdə tutur. Viza debit kartlarının təqdim olunmasının əsas məqsədlərindən biri müştəriləri öz cari hesablarından istifadə etməyə və AMMB-dəki depozitdə daha çox nəqd vəsait saxlamağa sövq etməkdən ibarətdir. Bu məqsəd əsasında 2007-ci ilin mart ayında, SME və korporativ müştərilərimiz üçün **Əməkhaqqı Layihəsinin** həyata keçirilməsinə başlanmışdır – layihə əsasında işəgötürənlər öz işçilərinə əməkhaqqlarını AMMB vasitəsi ilə ödəyir və AMMB bütün işçiləri elektron plastik debit kartlarla təmin edir ki, onlar da həmin kartlar vasitəsi ilə istər AMMB filiallarından, istərsə də bankomatlarından öz əməkhaqqlarını çıxara bilər. Cari hesab balansının və dövriyyənin artırılmasından əlavə, əməkhaqqı Layihələri bizim SME müştəriləri ilə əlaqələri gücləndirməyə kömək edir. Bu təşəbbüslər, bankomat şəbəkələrinin genişləndirilməsi, o cümlədən 2007-ci ildə AMMB filiallarından kənarında AMMB bankomatlarının və Satış Məntəqələri terminallarının quraşdırılması ilə birlikdə, əvvəlki ildəki 391 kartla müqayisədə, bu ilin sonunda 2,287 kartın buraxılması ilə nəticələnmişdir. 2007-ci ildə həyata keçirilən əməliyyatların sayı 39,188, məbləği isə 5.5 milyon ABŞ dolları olmuşdur, halbuki, 2006-cı il üzrə göstərici, müvafiq olaraq, 4,878 Əməliyyat və 613,000 milyon ABŞ dolları olmuşdur. Bununla belə, AMMB rəhbərliyi bu nailiyyəti biznesin hədəlik mərhələsi hesab edir.

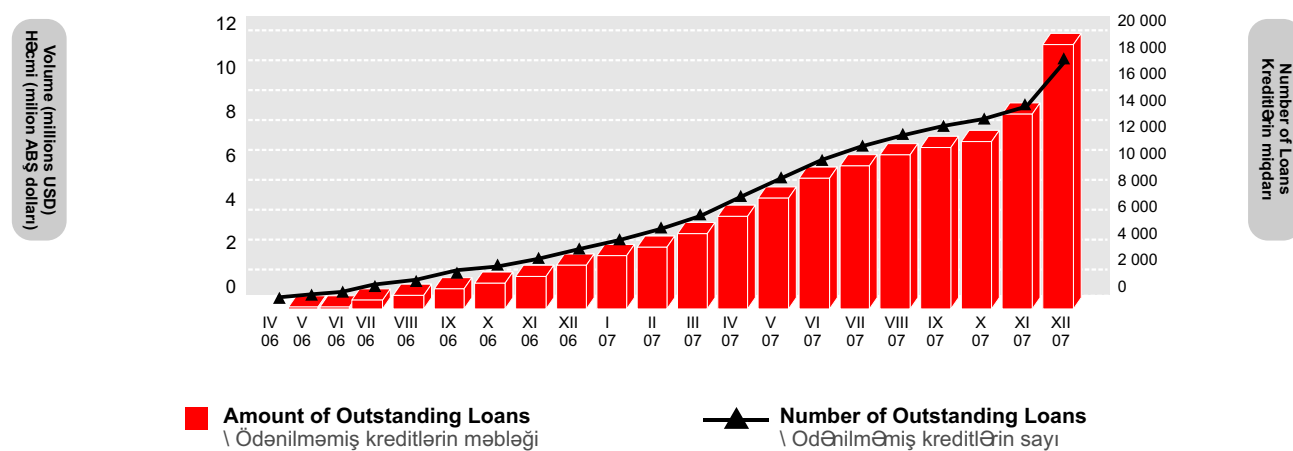
**Pərakəndə kreditlər** – Pərakəndə kreditlər 2006-cı ilin ortalarında yeni kredit məhsulu qismində, aşağı gəlirli təsərrüfatlara əsas təsərrüfat məhsullarının əldə olunmasının maliyyələşdirilməsi məqsədi ilə təqdim olunmuşdur. Bu məhsul əsasında AMMB, təsərrüfat mallarının, elektrik cihazlarının, mebelin və mobil telefonlarının pərakəndə satıcıları olan bəzi SME müştəriləri ilə

access to financing for low-income households; secondly, it helps MFBA develop a retail client base – a market where MFBA was relatively unknown; and thirdly it is also part of our strategy to deepen the links between the bank and our SME clients through expanding the range of services provided by MFBA to the clients.

By year-end, the outstanding retail loan portfolio reached 17,175 loans for USD 11.4 million (from 3,500 loans for USD 1.9 million at the end of 2006) with an average loan size of USD 665 – demonstrating how this product is helping ordinary Azerbaijani citizens finance the acquisition of core household goods and appliances. To serve this demand, in 2007 MFBA expanded the retail loan product to all our regional branches, and opened two retail 'high street' branches in Baku to focus on retail lending and other retail services.

birgə əməkdaşlıq edir. Pərakəndə satıcılar, öz alıcılarını AMMB-na göndərir və bəzi hallarda pərakəndə satıcıların özləri kreditlər üçün əlavə zəmanətlər verirlər. Bu proqram, həmçinin, pərakəndə satıcıların heyətinə kreditlərin verilməsinə nəzərdə tutur və bu kreditlərə də satıcılar özləri zəmanət verir. AMMB üçün pərakəndə kreditlər 3 strateji məqsəd daşıyır: birincisi, bu, aşağı gəlirli təsərrüfatların maliyyələşdirilməsinə şərait yaradır; ikincisi, bu, AMMB-na pərakəndə müştəri bazasını genişləndirmək imkanı yaradır (bu bazarda AMMB nisbətən az tanınır); üçüncüsü, strategiyamızın bir hissəsi, AMMB-nin müştərilərə göstərdiyi xidmətlərin miqyasını genişləndirmək yolu ilə bankla SME müştəriləri arasındakı əlaqələrin genişləndirilməsi strategiyasının bir hissəsidir. İlin sonunadək ödənilməmiş pərakəndə kredit portfeli 11.4 milyon ABŞ dolları məbləğində 17,175 kredit təşkil edir (2006-cı ilin sonunda bu rəqəm 1.9 milyon ABŞ dolları məbləğində 3,500 kredit olmuşdur) və orta kredit həcmi 665 ABŞ dolları

## Retail Loan Portfolio Development \ İstehlak krediti portfelinin inkişafı



**Yusif Novruzlu began his business career in 1997, buying 20kg of sausage in the capital Baku and selling it in the isolated region of Nakhchivan. Making a good profit, he took up wholesale trade in food products, although sausages remained his mainstay. In 2003, having established a good client base, he opened a small sausage workshop in Baku. By 2005 he was producing 15 tons of sausages a month, but the poor state of his equipment and production facilities prevented further growth. Starting with a USD 16,000 loan from MFBA in June 2005, followed by four other loans of USD 10,000 – USD 50,000, Mr Novruzlu modernised the facility and doubled his production to 30 tons per month. His employees also benefited from the success and average salaries have tripled over the last four years.**

## OUR CLIENTS \ Bizim müştərilərimiz



**Yusif Novruzlu öz sahibkarlıq fəaliyyətini 1997-ci ildə başlamış, paytaxt Bakıdan 20 kq kolbasa alaraq Azərbaycanın uzaq guşəsində - Naxçıvanda satmağa başlamışdır. Yaxşı gəlir əldə edərək o, topdansatış ticarətini başlamış, amma satdığı əsas məhsul kolbasa olmuşdur. 2003-cü ildə - mükəmməl müştəri bazasına sahib olduqdan sonra o, Bakıda kiçik bir sex açaraq kolbasanı özü istehsal etməyə başlamışdır. 2005-ci ildə o, ayda 15 ton kolbasa istehsal etmişdir, amma avadanlıqlarının və istehsal sahəsinin vəziyyətinin qənaətbəxş olmaması biznesin inkişafını davam etdirməyə mane olmuşdur. 2005-ci ilin iyun ayında AMMB-dən götürdüyü 16,000 ABŞ dolları həcmində kreditlə başlayaraq və sonradan daha 10,000 – 50,000 məbləğində ABŞ dolları götürərək cənab Novruzlu avadanlıqlarını təzələmiş və istehsal sahəsini təmir etdirmişdir. Bu investisiyalar sayəsində o, istehsal səviyyəsini ikiqat artıraraq ayda 30 tona çatdırmışdır. Bundan onun işçiləri də faydalanmışlar – uğurlu biznes sayəsində cənab Novruzlu öz işçilərinin əməkhaqqını son 4 il ərzində 3 dəfə artırmışdır.**



Despite the profitability and demand for retail loans, MFBA management is concerned to ensure that MFBA develops this business responsibly and that clients are not overburdened with debt. With this objective MFBA management has actively restrained the growth of this business by strictly limiting the number of retail partners with which it works and observing stringent limits on debt to income ratios of loan applicants. The clearest proof of our responsible lending is the very low rates of arrears with the PAR > 1 day rate

standing at 0.3% and PAR > 30 days rate at 0.1% at year-end. This demonstrates that we are not saddling our clients with debts that they cannot afford. MFBA intends to continue to pursue this policy, focusing on responsible lending and the quality of the portfolio rather than on the growth of retail lending.

**Marketing** – In 2007, MFBA stepped up its marketing activities with numerous multi-media advertising campaigns, focusing on the development of deposit products and money transfer services. Notably MFBA teamed up with a popular reality show as a sponsor and also organised many local community events. The marketing department was also heavily involved in setting up MFBA's Call Centre which went live at the start of 2008 – now our clients can receive information on all our products and services by dialling 151. The overall objective of our marketing strategy for 2007 was to expand our reputation beyond that of the leading micro finance business bank to that of a full service retail bank for ordinary Azerbaijanis – especially as a reliable savings partner. This, in turn, has the aim of helping MFBA diversify its refinancing base.

#### REFINANCING

The growth in 2007 was only made possible by MFBA's success in attracting international refinancing. In total over USD 60 million in new funding was secured by MFBA in 2007, compared with USD 27.5 million in 2006. This increased total borrowings to USD 100.1 million at the end of 2007, from USD 44.6 million at the end of 2006. MFBA succeeded in both deepening and broadening its investor base, securing funding from the Asian Development Bank, Blue Orchard / Blue Orchard Dexia, Deutsche Bank, DWM – SNS, IFC, Inconfin - Impulse, Inconfin – VDK Spaarbank, Triodos, the OPEC Fund for International Development, SIFEM, Symbiotics and Triple Jump – ASN-Novib Fonds. This included two historic transactions. Firstly, in August USD 11.4 million in 5-year bonds, providing senior debt to MFBA,

məbləğindədir – bu, həmin məhsulun sırası Azərbaycan vətəndaşlarına, zəruri təsərrüfat mallarını və cihazlarını almaq üçün maliyyə yardımı göstərdiyini sübut edir. Bu tələbatın ödənilməsi məqsədi ilə 2007-ci ildə AMMB pərakəndə kredit məhsullarını özünün bütün regional filiallarında genişləndirmiş və pərakəndə kreditlərin verilməsi və digər pərakəndə xidmətlərin göstərilməsi məqsədi ilə Bakının mərkəzi küçələrində 2 pərakəndə xidmət filialı açmışdır. Pərakəndə kreditlərin mənfəətliliyinə və tələbat səviyyəsinin yüksək olmasına baxmayaraq, AMMB rəhbərliyi bankın öz biznes öhdəliklərini artıracağına və borcların müştərilər üçün problem yaratmayacağına əmin edir. Bu məqsədlə AMMB rəhbərliyi, əməkdaşlıq etdiyi pərakəndə tərəfdaşlarının sayını məhdudlaşdırmaqla və kredit istifadəçilərinin gəlir əmsalını azaltmaqla bu biznesin inkişafını fəal surətdə ləngitmişdir. Kreditləşmə işinə məsuliyyətlə yanaşmanın göstəricisi kimi, kreditin qaytarılmasında gecikdirilmə nisbətindən son dərəcə aşağı olmasını göstərmək olar - bu, ilin sonunda 0,3%-lik PAR > 1 gün və 0,1%-lik PAR > 1 ay əmsalında öz əksini tapır. Bu o deməkdir ki, biz müştərilərimizə, öhdəsindən gələ bilməyəcəkləri borcu vermirik. AMMB pərakəndə kreditlərin sayının artırılmasından daha çox, kredit portfelinin keyfiyyətini yüksəltmək yolu ilə bu siyasəti davam etdirmək niyyətindədir.

**Marketing** – 2007-ci ildə AMMB depozit məhsulları işləyib hazırlamaqla və pulköçürmə xidmətləri göstərməklə bir çox multimedia reklam kampaniyaları ilə marketing fəaliyyəti göstərir. Xüsusən, AMMB populyar realiti-şouda sponsor qismində fəaliyyət göstərmiş və bir çox yerli ictimai tədbirlər təşkil etmişdir. Marketing Departamenti, həmçinin, AMMB-nin Zəng Mərkəzinin (Call Centre) yaradılmasına cəlb olunmuş və bu mərkəz 2008-ci ilin əvvəlində fəaliyyətə başlamışdır – indi müştərilərimiz 151 nömrəsinə zəng vurmaqla bizim bütün məhsullarımız və xidmətlərimiz haqqında məlumat ala bilərlər. Bizim 2007-ci il üzrə marketing strategiyamızın ümumi məqsədi, kreditlərin verilməsi üzrə ixtisaslaşmış mikromaliyyəşdirmə bankı kimi bizim nüfuzumuzu, sırası Azərbaycan vətəndaşlarına tam çeşidli xidmətlər göstərən etibarlı tərəfdaş səviyyəsində genişləndirməkdən ibarətdir. Bu, öz növbəsində, AMMB-na öz təkrar maliyyəşdirmə bazasını diversifikasiya etməkdə köməklik göstərmək məqsədi daşıyır.

#### TƏKRAR MALİYYƏLƏŞDİRMƏ

2007-ci ildə baş verən yüksəliş yalnız AMMB-nin beynəlxalq təkrar maliyyəşdirmə fəaliyyətinə cəlb olunmasında qazandığı uğur sayəsində mümkün olmuşdur. Ümumiilikdə, 2007-ci ildə AMMB tərəfindən 60 milyon ABŞ dolları məbləğində yeni maliyyə vəsaiti əldə olunmuşdur – 2006-cı ildə bu məbləğ 27.5 milyon ABŞ dolları həcmində idi. Bu, 2007-ci ilin sonunda ümumi borc vəsaitlərini 100.1 milyon ABŞ dolları məbləğine çatdırmışdır –

were issued in a first closing through a Luxembourg securitization vehicle, arranged by Developing World Markets (DWM). The second closing of the bond issue, in February 2008, raised a further USD 13.6 million for a total of USD 25 million. These were the first bonds to be issued to international capital markets for Azerbaijan and succeeded in bringing new stakeholders to MFBA as well as starting a track record for MFBA bond issues. The fact that MFBA was able to close in such turbulent market conditions is another demonstration of investor confidence in the bank. In the second historic transaction, in December, MFBA secured the first loan from an international private-sector financial institution denominated in Azerbaijan's local currency, the Manat. The AZN 4.2 million loan (approximately USD 5 million) was received from the SNS Institutional

2006-cı ilin sonunda bu məbləğ 44.6 milyon ABŞ dolları həcmində idi. AMMB Asiya İnkişaf Bankı, Blue Orchard / Blue Orchard Dexia, Deutsche Bank, DWM – SNS, IFC, Inconfin - Impulse, Inconfin – VDK Spaarbank, Triodos, OPEC Beynəlxalq İnkişaf Fondu, SIFEM, Symbiotics and Triple Jump – ASN-Novib Fondlarından maliyyə vəsaitləri əldə etməklə öz investor bazasını genişləndirməyə və gücləndirməyə nail olmuşdur. Buraya 2 tarixi əməliyyat daxildir. Birincisi, avqust ayında, Developing World Markets (DWM) tərəfindən təyin olunmuş Lüksemburq sekyuritizasiya məşinini vəsaiti ilə 11.4 milyon ABŞ dolları məbləğində 5 illik istiqrazlar buraxılmış və əsas borc qismində AMMB-na təqdim edilmişdir. İstiqrazların buraxılmasının ikinci mərhələsi 2008-ci ilin fevral ayında baş vermiş və daha 13.6 milyon ABŞ dolları məbləğində gəlir gətirərək artımı 25 milyon ABŞ dollarına

Amir Nəbiyev grew up on a farm in Kyrgyzstan where his family had been deported during Stalin's rule. In 1990 sectarian violence erupted and the ethnic Azerbaijani family fled back to Azerbaijan. They settled in Sheki, acquired a small parcel of land and over the next 15 years, accumulated a herd of 30 cattle and 60 sheep. However, growth was slow and income levels low. In March 2007, Mr Nəbiyev took a loan from MFBA for USD 1,500. This allowed him to purchase additional livestock and also to retain more of his calves until they started producing milk and his milk production grew by 40%. With the increased income Mr Nəbiyev bought more land to grow hay for his cattle and for sale to other farmers and also a tractor to till neighbours' fields for extra income. The flexibility of MFBA's new agro loan product allowed the bank to take into consideration this peripheral and seasonal income and provide Mr Nəbiyev with a new, larger loan of USD 2,500 in January 2008 to further expand the farm.

Əmir Nəbiyev fermer kimi Qırğızıstanda yetişmişdir – onun ailəsi oraya Stalin hakimiyyəti vaxtı deportasiya olunmuşdu. O, 1990-cı ildə, digər etnik Azərbaycan ailələri ilə birlikdə Azərbaycana qayıtmış və Şəkidə məskunlaşaraq növbəti 15 il ərzində 30 baş inək naxını və 60 baş qoyun sürüsü almışdır. Bununla belə, artım ləng, gəlir səviyyəsi isə aşağı idi. 2007-ci ilin may ayında cənab Nəbiyev ilk dəfə olaraq AMMB-dan 1,500 ABŞ dolları məbləğində kredit götürmüş, bu pulla mal-qarasının sayını artırmış, mövcud heyvanları süd verəndək bəsləmiş və nəticədə süd istehsalı 40% artmışdır. Gəlirini artıran Nəbiyev mal-qarasını yemləmək və digər yerli fermerlərə yem satmaq məqsədi ilə yem bitkisi əkmək üçün daha böyük torpaq sahəsi və traktor ala bildi. AMMB-nin yeni aqrokredit məhsulunun əverişliliyi banka bu periferik və mövsümi gəliri nəzərə almağa və 2008-ci ilin yanvar ayında cənab Nəbiyevə öz kənd təsərrüfatı biznesini genişləndirmək üçün daha böyük məbləğdə - 2,500 ABŞ dolları həcmində kredit verməyə imkan yaratmışdır.

#### OUR CLIENTS \ Bizim müştərilərimiz





Microfinance Fund and was again arranged by DWM. In this way MFBA is playing a leading role not only in the development of small business in Azerbaijan but also in the development of international capital market confidence in the Azerbaijani banking sector. Also notable is the USD 10.2 million subordinated loan received from Deutsche Bank. MFBA's reputation with investors was further boosted by the Alpha rating it received in May from M-CRIL a specialist

Microfinance Rating Agency. Awarding the Alpha rating, M-CRIL highly recommended the bank to international investors and recognised the 'strong leadership' in the bank, the 'excellent management systems including MIS', and 'good asset quality and diversified portfolio'.

### BRANCH DEVELOPMENT

In 2007 MFBA increased its presence in both Baku and smaller communities with the addition of four branches, including two retail branches in central Baku (Sabayil in February and Bul-Bul in March), a full service regional branch in Khachmaz in the north of the country (in February), and a full service branch in Bakikhanov, Baku (in October). The opening of the Khachmaz branch and the planned openings of regional branches in Gazakh, Mingechevir, Zaqatala, Jalilabad, and Salyan in 2008 display MFBA's continued commitment to developing a nationwide presence and to providing local small businesses and people with access to financial services. Additionally, in December, the Khalglar Dostlugu branch was relocated to new premises, having outgrown the old building. It has since been renamed the Babek branch. (For a map of MFBA's branch network, see the inside front-cover.)

### RISK MANAGEMENT

The growing volume and diversification of operations have been accompanied by continued strengthening of risk management in MFBA. Credit risk management – the most important type of risk for MFBA – was significantly strengthened in 2005 with the creation of a Head Office Credit Management unit to oversee business lending (consisting of a Credit Manager and separate heads for Micro and SME). By relieving Senior Loan Officers of direct lending duties the creation of the unit allows them to concentrate fully on the management, training and supervision of loan officers in the branch. This structure was consolidated in 2006 and 2007 with the addition of a Back Office Head and branch level

çatdırmışdır. Bu, Azərbaycan üçün beynəlxalq kapital bazarlarına çıxarılan ilk istiqrazlar olmuşdur və AMMB-na yeni tərəfdaşların cəlb olunmasına, eləcə də AMMB-nın istiqrazlarının buraxılması üçün yeni rekordla imza atılmasına şərait yaratmışdır. AMMB-nın bu cür qeyri-sabit bazar şəraitində bu cür nailiyyətlər əldə etməsi bankın investor kimi təcrübəsini bir daha təzahür etdirir. İkinci tarixi əməliyyat zamanı, dekabr ayında AMMB beynəlxalq özəl sektora mənsub maliyyə təşkilatından Azərbaycanın milli valyutası ilə - manatla ilk kredit almışdır. 4.2 milyon AZN (təxminən 5 milyon ABŞ dolları) məbləğində kredit, yenə də DWM tərəfindən təyin olunmaqla, SNS İnstitusional Mikromaliyyələşdirmə Fondu tərəfindən verilmişdir. Beləliklə, AMMB təkcə Azərbaycanda kiçik biznesin inkişafında yox, həm də Azərbaycanın bank sektorunda beynəlxalq kapital bazarı üzrə təcrübənin artırılmasında böyük rol oynayır. Həmçinin, qeyd etmək lazımdır ki, Deutsche Bankdan 10.2 milyon subordinasiya krediti alınmışdır.

AMMB-nın investorlar arasındakı nüfuzu sonradan Alfa reytingi sayəsində artmışdır – bu reyting may ayında, Mikromaliyyələşdirmə Reytingi Agentliyinin mütəxəssisi M-CRIL tərəfindən təqdim olunmuşdur. Alfa reytingini təqdim etməklə M-CRIL bankı beynəlxalq investorlara tövsiyyə etmiş və bankda “güclü rəhbərlik”, “mükəmməl idarəetmə sistemləri”, eləcə də “yüksək aktiv keyfiyyəti və diversifikasiya olunmuş portfel” olduğunu təsdiqləmişdir.

### FİLİALLARIN INKIŞAFI

2007-ci ildə AMMB öz fəaliyyətini həm Bakıda, həm də daha kiçik ərazilərdə genişləndirmək məqsədi ilə əlavə 4 filial, o cümlədən Bakının mərkəzində iki ayrıca filial (fevral ayında Səbail və mart ayında Bül-bül filialları), ölkənin şimalında – Xaçmazda tam xidmət göstərən regional filial (fevral) və Bakının Bakıxanov qəsəbəsində tam xidmət göstərən filial (oktyabr) açmışdır. Xaçmaz filialının açılması, eləcə də 2008-ci ildə Qazaxda, Mingeçevirdə, Zaqatalada, Cəlilabadda və Salyanda yeni filialların açılmasının planlaşdırılması AMMB-nın ölkənin hər yerində fəaliyyət göstərmək, yerli kiçik müəssisələri və əhalini maliyyə mənbələri ilə təmin etmək niyyətində olduğunu əks etdirir. Bundan əlavə, dekabr ayında Xalqlar Dostluğu filialı köhnə binadan yeni ofisə köçürülmüş, köhnə bina genişləndirilmiş, yeni ofis isə Babək filialı adlandırılmışdır (AMMB-nın filial şəbəkəsinin xəritəsi üz qabığında göstərilir.)

### RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI

AMMB-da həyata keçirilən əməliyyatların artan həcmi və diversifikasiyası risklərin idarə olunmasının davamlı şəkildə gücləndirilməsi ilə müşayiət olunur. AMMB üçün ən ümdə risk növü sayılan kredit risklərinin idarə olunması, biznes kreditlərinin verilməsi məqsədi ilə 2005-ci ildə Baş Ofisdə Kredit İdarəçiliyi

Heads of SME, and as the staff became more experienced in their new positions.

Similar to credit, Head Office functions were also created in 2006 to manage the risk of the Retail and Operations business. This includes Departmental Heads for Banking Services, Retail Lending and Payment Cards.

This matrix structure of hierarchical subordination to the branch manager, but technical supervision by Head Office business managers has proved to be not only efficient, but also effective in cross checking that policies and procedures are adhered to and risk is well managed.

The operations of MFBA crucially rely on IT for day-to-day operations and management information. All branches are connected online, and all business is fully integrated in a central database. This provides management with instant up-to-date information on all activities, available at any point in time, at their desk-top PCs.

The Internal Audit Function also continued to be strengthened by the expansion of the department to a total of seven full-time staff and by the growing experience and confidence of the department. The department is supported by a senior independent advisor on internal control who also heads the Audit Committee reporting to the Supervisory Board and the Shareholders. Each branch and Head Office department is now fully audited at least twice per year and the Audit Department works closely with management, highlighting risks and advising on eliminating weaknesses.

### OUTLOOK

In 2007 MFBA achieved its goals of dramatically expanding outreach and improving efficiency and profitability to ensure the long-term sustainability of the bank, while remaining true to its core mission of serving micro and small business and low and medium income households. The main tasks for 2008 will be the continued expansion of outreach through growth of the branch network, especially into the regions, an increase in lending activities while remaining focused on portfolio quality, the diversification and strengthening of relationships with business clients through cross-selling of non-credit products and services and the growth of the retail business. We anticipate opening at least seven new branches in 2008, including new regional branches in Gazakh, Mingechevir, Zaqatala, Merdeken and Jalilabad. The principal challenge for MFBA's Retail and Operations for 2008 remains to continue developing the same level of trust among private households in banking with us as has been achieved with private entrepreneurs. Within this objective our main focus is on building up current accounts and deposits to

şöbəsinin yaradılması ilə əhəmiyyətli dərəcədə gücləndirilmişdir – bu şöbə Kredit Menecerindən və ayrı-ayrı Mikro və SME rəhbərlərindən ibarətdir. Böyük Kredit Belə bir iyerarxik subordinasiya strukturu matriksi mövcud olsa da, Baş Ofis tərəfindən göstərilən texniki nəzarətin nöinki səmərəli, həmçinin siyasət və prosedurlar əsasında çarpaz nəzarətin həyata keçirilməsində və risklərin uğurla idarə edilməsində çox effektiv olduğu təsdiqlənmişdir. əməliyyatçıların birbaşa kredit öhdəlikləri ilə əlaqədar yükünü azaltmaqla, bu şöbənin yaradılması onlara öz diqqətini tam olaraq, filialın kredit əməliyyatçılarının idarə olunmasına, təlimatlandırılmasına və onlara rəhbərlik edilməsinə yönəltməyə imkan yaradır. Bu struktur, Back Office və filialların SME rəhbərlərinin əlavə olunması və işçi heyətin öz yeni mövqelərində təcrübələrinin artması ilə 2006-2007-ci illərdə bir araya gətirilmişdir. Kreditdə olduğu kimi, Baş Ofis funksiyaları da 2006-cı ildə Pərakəndə və əməliyyatlar biznesinin risklərinin idarə olunması məqsədi ilə yaradılmışdır. Buraya Bank Xidmətləri, Pərakəndə Kredit və Ödəniş Kartları üzrə Departament Rəhbəri daxildir. AMMB-nın əməliyyatları, gündəlik əməliyyatların aparılması və rəhbərliyin məlumatlandırılması baxımından İnformasiya Texnologiyalarına əsaslanır. Bütün filiallar onlayn qaydada birləşmişdir və biznes tam olaraq mərkəzi məlumatlar bazasında inteqrasiya edilmişdir. Bu, bütün fəaliyyətlər haqqında məlumatların vaxtılı-vaxtında rəhbərliyin şəxsi kompüterlərinə daxil edilməsinə imkan yaradır. Daxili Audit Funksiyası da, departamentin 7 nəfərdən ibarət tam heyətlə təchiz olunması yolu ilə genişləndirilməsi və departamentin təcrübəsinin artırılması sayəsində güclənməkdə davam edir. Departament, daxili nəzarət üzrə müstəqil məsləhətçi tərəfindən dəstəklənir – bu məsləhətçi Audit Komitəsinə rəhbərlik edərək Müşahidə Şurasına və Səhmdarlara hesabat verir. Hər bir filial və Baş Ofis departamenti hal-hazırda ən azı ildə 2 dəfə yoxlanılır və Audit Departamenti rəhbərliklə sıx əməkdaşlıq edərək riskləri aşkara çıxarır və çatışmazlıqların aradan qaldırılması ilə əlaqədar məsləhətlər verir.

### PERSPEKTİV

2007-ci ildə AMMB bankın genişləndirilməsi və uzunmüddətli sabitliyinin təmin olunması üçün fəaliyyət effektivliyinin və səmərəliliyinin yüksəldilməsinə nail olmuş, mikro və kiçik biznes müəssisələrinə, aşağı və orta gəlirli təsərrüfatlara xidmət göstərmək missiyasına sadıq qalmışdır. 2008-ci il üçün əsas vəzifə, xüsusən regionlarda filiallar şəbəkəsinin genişləndirilməsindən, kredit portfelinin keyfiyyətinə diqqət yetirmək şərti ilə kredit fəaliyyətinin gücləndirilməsindən, qeyri-kredit məhsullarının və

diversify our refinancing base although international borrowings will continue to finance the bulk of our loan portfolio.

We also expect that the capital increase and continuing accumulation of retained earnings will ensure a healthy capital adequacy, strengthening MFBA's risk profile for international investors. For this purpose MFBA also intends to obtain a rating from a main-stream rating agency. In 2008 we expect that MFBA's growing reputation across the country, expanding branch network and range of products will continue to fuel rapid and sustainable growth in MFBA's outreach. In view of the great commitment of our staff and shareholders, as well as the general positive development of the Azerbaijani economy and banking sector, we are confident of continued success in 2008 and the years beyond.

xidmətlərinin çarpaz satışı vasitəsi ilə biznes müştəriləri ilə əlaqələrin gücləndirilməsindən və pərakəndə biznesin səviyyəsini artırmaqdan ibarətdir. 2008-ci ildə ən azı 7 yeni filialın, o cümlədən Qazaxda, Mingəçevirdə, Zaqatalada, Mərdəkanda və Cəlilabadda yeni regional filialların açılacağı gözlənilir.

2008-ci ildə AMMB-nın pərakəndə satış və əməliyyatların həyata keçirilməsində üzleşdiyi əsas problem, özəl sahibkarlar kimi, özəl təsərrüfatlar arasında da banka göstərilən etimadın artırılmasından ibarətdir. Bu məqsədlə biz, kredit portfelimizin böyük bir hissəsinin hələ də beynəlxalq borclar hesabına maliyyələşdirilməsinə baxmayaraq, cari hesabların və depozitlərin sayını artırmaq niyyətindəyik.

Biz həmçinin ümid edirik ki, kapital artımı və əldə olunan mənfəətlərin toplanma qda davam etməsi sağlam kapital adekvatlığını, AMMB-nın beynəlxalq investorlar üçün risk profilinin gücləndirilməsini təmin edəcək. Bu məqsədlə AMMB, həmçinin, aparıcı reyting agentliyindən reyting almaq niyyətindədir.

2008-ci ildə filial şəbəkəsinin genişləndirilməsi sayəsində AMMB-nın bütün ölkədə nüfuzunun artacağı, geniş çeşidli məhsulların AMMB-nın genişlənməsini sürətləndirəcəyi gözlənilir. İşçi heyətimizin və səhmdarlarımızın öhdəlikləri çərçivəsində, eləcə də Azərbaycan iqtisadiyyatının və bank sektorunun ümumi inkişafı fonunda biz 2008-ci ildə və ondan sonrakı illərdə də uğurlar qazanacağımıza inanırıq.



**ORGANISATION AND STAFF**  
**Təşkilat və işçi heyəti**



## ORGANISATION AND STAFF Təşkilat və işçi heyəti

Our professionally trained and highly motivated team is the foundation for the success of MFBA. We take pride in our fair, transparent and equal-opportunity staff selection and promotion process. With few exceptions, we have recruited primarily university graduates, valuing integrity and motivation over previous banking experience. Professional and banking skills are taught to our new staff through extensive training, most of which is conducted at in-house seminars and on the job.

The rapid growth of the bank offers dynamic career opportunities to our staff. Furthermore, management positions that were initially held by the foreign management team are now being filled with local candidates from within the institution. As a result, we can rely on a team of self-assured, loyal employees who are willing to work and think independently.

The highest decision-making body in MFBA is the General Assembly of Shareholders, which met four times in 2007. The General Assembly appoints the five members of the Supervisory Board, which meets quarterly to oversee the work of the bank and its management. As of 31 December 2007, the Supervisory Board was composed of Mr Michael Jainzik (KfW), Chairman, Mr Syed Aftab Ahmed (IFC), Mr Orhan Aytemiz (BSTDB), Ms Sabina Dziurman (EBRD) and Mr Thomas Engelhardt (LFS and AccessHolding). In April 2008 Ms Oksana Pak (EBRD) replaced Ms Sabina Dziurman on the Supervisory Board.

Day-to-day business is directed by the Management Board, which is chaired by Dr Andrew Pospelovsky. Dr Pospelovsky is also responsible for the overall management of the bank. The branch managers as well as the Legal and Human Resources departments report directly to him. The Business Banking Director is responsible for all business credit operations, the main departments being Micro Loans, SME Loans, Credit Back Office, and Corporate Services. The position of Operations Manager was transferred to a local employee, Mr Anar Gasanov, in 2007 and was also combined with the Head of Retail Banking role, to create the Management Board position of Retail and Operations Director. Mr Gasanov is responsible for all non-business credit operations, including Retail Banking (Payment Cards, Retail Lending and Banking Services), Cashiers, Marketing, and the newly formed Call Centre. Mr Rufat Ismailov remains the Infrastructure Director, where he is in charge of the Branch Network, Procurements and Facilities, the

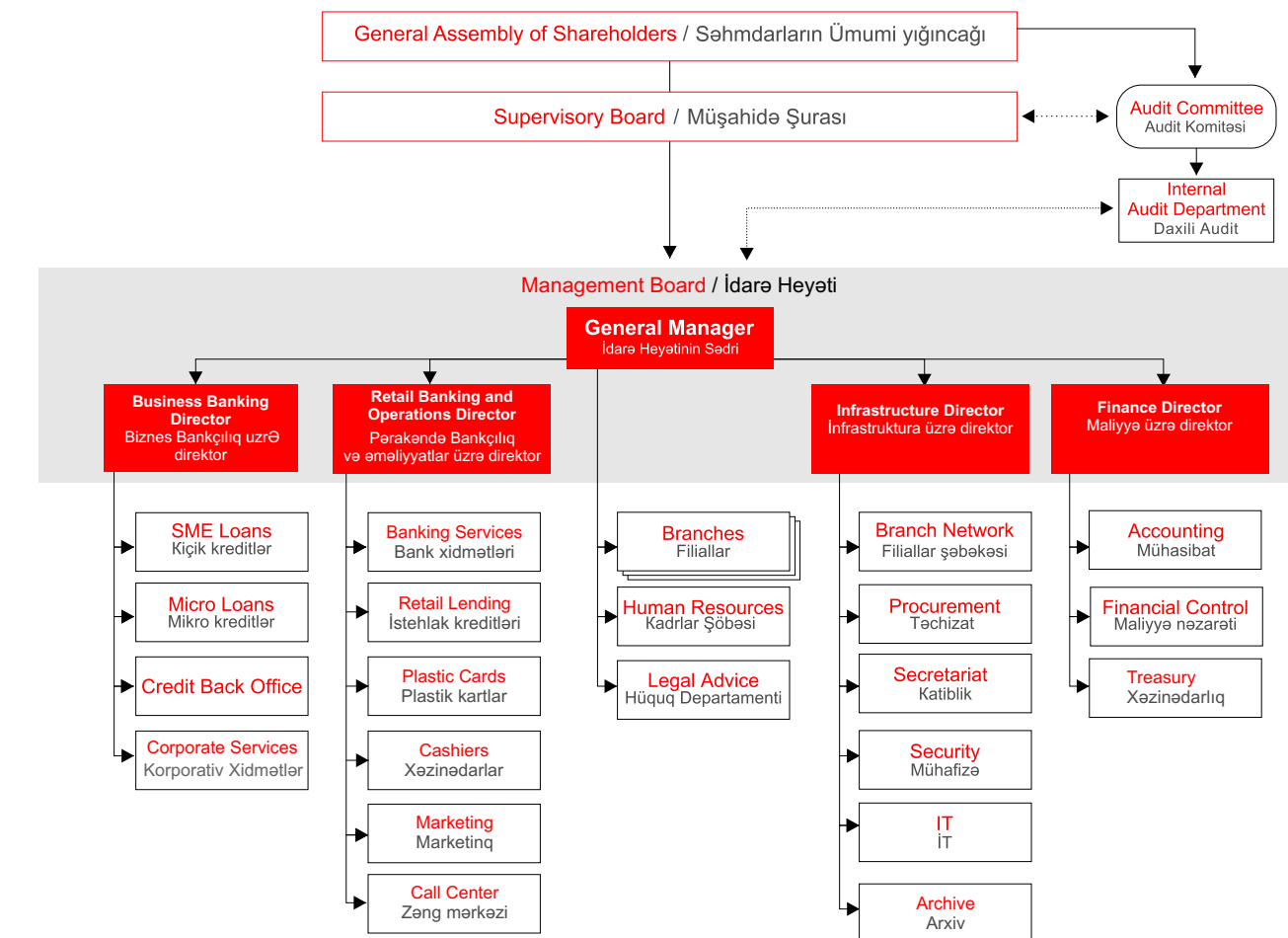
Bizim peşəkar, təlimatlı və öz peşəsinə vurğun işçi heyətimiz AMMB-nın uğurlarının əsasını təşkil edir. Biz öz ədalətli, şəffaf və bərabər imkan səviyyəli heyət seçimi və təkmilləşdirilməsi prosesindən qürur duyuruq. Cüzi istisnalarla, biz ali məktəb məzunlarını işə cəlb edirik və ilkin bank təcrübəsindən daha çox, işgüzar qabiliyyətə və ixtisaslılığa önəm veririk. Bizim yeni işçi heyətimizə daxili seminarlarda və iş prosesində peşəkar bank bilikləri verilir.

Bankın sürətlə genişlənməsi bizim işçi heyətimizə dinamik karyera imkanları təklif edir. Bundan əlavə, ilk əvvəl xarici menecment heyətinin təyin olunduğu rəhbər mövqələr indi təşkilat daxilində yerli namizədlərə həvalə olunur. Nəticədə, biz işçi heyətimizdə özünə inam, loyallıq yaradır, onların sərbəst düşüncəsinə və çalışmasına imkan veririk.

AMMB-nın ali qərarverici orqanı olan Səhmdarların Ümumi Assambleyası 2007-ci ildə 4 dəfə yığıncaq keçirmişdir. Ümumi Assambleya tərəfindən təyin olunmuş Müşahidə Şurasının 5 üzvü hər rüb görüşərək bankın və bank rəhbərliyinin işini müzakirə edirlər. 31 dekabr 2007-ci il tarixində Müşahidə Şurasının üzvləri cənab Michael Jainzik (KfW), Sədr, cənab Seyid Aftab Əhməd (BMK), cənab Orxan Aytəmiş (QDTİB), xanım Sabina Dziurman (ABİB) və cənab Tomas Engelhardt (LFS və AccessHolding) olmuşlar. 2008-ci ilin aprel ayında xanım Sabina Dziurman Müşahidə Şurasında xanım Oksana Pakla (ABİB) əvəzlənmişdir.

Gündəlik biznes əməliyyatları haqqında, cənab Endryu Pospelovskinin sədrlik etdiyi İdarə Heyətinin Əməliyyatları verilir. Cənab Pospelovski də bankın ümumi fəaliyyətinə görə cavabdehlik daşıyır. Filial menecerləri, eləcə də Hüquq və İnsan Resursları departamentləri birbaşa ona hesabat verirlər. Biznes əməliyyatları üzrə direktor bütün biznes kreditləri ilə bağlı əməliyyatlara görə məsuliyyət daşıyır. əsas departamentlər Mikrokredit, SME Kredit, Kredit Back Office və Korporativ Xidmətlər departamentləridir. əməliyyat Meneceri vəzifəsi 2007-ci ildə yerli əməkdaş Anar Həsənova həvalə olunmuşdur. Cənab Həsənov bütün qeyri-biznes kredit əməliyyatları, o cümlədən Pərakəndə bank əməliyyatları (Ödəniş Kartları, Pərakəndə Kreditlər və Bank Xidmətləri), Kassa əməliyyatları, Marketing, eləcə də Zəng Mərkəzi (Call Centre) üzrə məsul şəxs hesab olunur. Cənab Rüşad İsmayilov İnfrastruktur Direktorudur – o, filial şəbəkələri, təchizat və avadanlıqlar, Katiblik, Təhlükəsizlik, İnformasiya Texnologiyaları və Arxiv Departamentinə cavabdehdir. Maliyyə Direktoru Elşən Hacıyev isə Mühəsibat, Maliyyə Nəzarəti və Xəzinədarlıq Departamenti üzrə məsul şəxsdir. AMMB-nın strukturu çərçivəsində departament rəhbərləri

## Organisation Chart as of December 2007 2007-ci il dekabr ayına olan təşkilat strukturu



Secretariat, Security, IT and the Archive Department. The Finance Director is Mr Elshan Hajiyev, who is in charge of Accounting, Financial Control and the Treasury Department. MFBA has a matrix structure, in which technical supervision by HQ departments complements the hierarchical structure as shown in the organisational chart. Business managers for Micro, SME and Retail Lending, and Credit Back Office, Banking Services, Plastic Cards, and Cashiers oversee their respective activities throughout the branch network, providing branch managers and staff with invaluable support and guidance. The Audit Committee is appointed by the General Assembly of Shareholders and controls the work of the Internal Audit Department. As of 31 December 2007 it was composed of Ms Tatiana Lavinskaia (Chairwoman), Ms Aliya Aliyeva (IFC) and Mr Natiq Abdullaev (KfW). In April 2008 Ms Lavinskaia went on maternity leave and was replaced by Mr Christoph Diehl. The internal auditors conduct frequent and independent

tərəfindən həyata keçirilən texniki rəhbərlik, təşkilati qrafikdə göstəriləyi kimi, iyerarxiya strukturuna malikdir. Mikro, SME və Pərakəndə Kredit, Kredit Back Office, Bank Xidmətləri, Plastik kartlar və Kassa əməliyyatları üzrə biznes menecerlərinin fəaliyyəti filiallar çərçivəsinə də şamil edilərək filial menecerlərinə və işçi heyətinə dəyərli yardım və yol göstərilir. Audit Komitəsi Səhmdarların Ümumi Assambleyası tərəfindən təyin olunmuşdur və Daxili Audit Departamentinin işinə nəzarət edir. 31 dekabr 2007-ci il tarixdə Audit Komitəsinin üzvləri xanım Tatyana Lavinskaya (Sədr), xanım Aliyə Əliyeva (BMK) və cənab Natiq Abdullaev (KfW) olmuşlar. 2008-ci ilin aprel ayında xanım Lavinskaya analıq məzuniyyətinə çıxdığından, onu Kristof Diehl əvəz etmişdir. Daxili auditorlar filiallar şəbəkəsi daxilində mütəmadi və müstəqil biznes yoxlamaları aparır. Bundan əlavə, Audit Komitəsinin daxili auditorları rəhbərliyə siyasət və prosedurlar, eləcə də ümumi nəzarət mühiti haqqında məlumat verirlər.



checks of all business throughout the branch network. Moreover, internal auditors and the Audit Committee advise the management on policies and procedures and the general control environment.

#### **SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND ETHICAL CORPORATE RESPONSIBILITY.**

Adherence to high ethical standards has been a core element of MFBA's corporate identity since its inception and social corporate responsibility permeates all aspects of our work – starting with the treatment of our staff, extending to our relations with our clients and including our responsibilities to local communities, authorities, shareholders and re-financing partners.

MFBA is committed to fair and equal-opportunity recruitment, treatment and promotion of our staff. This is set out in our staff policy which also includes a code of conduct providing guidance to staff on professional behaviour. MFBA leads the sector in the provision of staff training and provides additional private health insurance to cover the cost of medical treatment as well as highly competitive remuneration.

The transparent, clear and unbureaucratic financial services we provide to our clients are recognised by the market as a trademark of MFBA. At the same-time MFBA strives to ensure that any financial services we provide make a positive contribution to the livelihood of our clients. This includes responsible lending to ensure that clients, both business and retail, are not burdened with debt that they cannot afford. This is clearly demonstrated by the exceptional low arrears rates in MFBA.

With regard to our responsibilities to local communities and authorities, MFBA has become one of the leading agencies for the creation of professional employment opportunities, especially in the regions; MFBA is committed to meeting all its tax and social insurance obligations and is now one of the leading contributors in the banking sector; and we strive to be as transparent as possible in all our relations with our shareholders and refinancing partners. Our responsibility to the local community extends to environmental issues. MFBA has adopted an exclusion list that prohibits loans to any business engaged in ecologically hazardous activities. The list has been prepared in accordance with our shareholders' strict requirements. Appraisal of environmental risk is part of standard lending procedures. A summary of MFBA's activities in this area is compiled in an annual Environmental Report. With the increase in non-credit operations, anti money-laundering and anti terrorist-financing procedures become even more important. MFBA has adopted detailed procedures for managing both issues, which are centred on a strict KYC (Know Your Customer) policy. The procedures have been prepared in accordance with FATF (Financial Action Task Force) and other international recommendations.

#### **SOSIAL, ƏTRAF MÜHİT VƏ KORPORATİV ETİKA MƏSULİYYƏTİ**

AMMB-nin fəaliyyətə başladığı vaxtdan etibarən yüksək etik qaydalara riayət olunması bankın əsas korporativ elementi hesab olunmuş və işçi heyətimizə münasibətdən tutmuş, müştərilərlə qurulan əlaqələrdə sosial korporativ məsuliyyət, o cümlədən yerli icmalara və orqanlara, səhmdarlara və təkrar maliyyələşdirmə üzrə tərəfdaşlara münasibətdə məsuliyyət bizim işimizin bütün aspektlərini əhatə etmişdir.

AMMB işçi heyətinin cəlb olunmasında, onlara münasibətdə və onların irəli çəkilməsində ədalətli bərabərlik prinsipinə riayət edir. Bu prinsip, eləcə də işçi heyətinin peşə davranışı istiqamətində təlimatlandırılması bizim işçi heyəti siyasətimizin qayesidir. AMMB bu sektorda işçi heyətinin təlimatlandırılmasını həyata keçirir və zəruri tibbi yardımların göstərilməsinə görə çəkilən xərclərin kompensasiya edilməsini və əlavə səhiyyə sığortasını təmin edir.

Bizim öz müştərilərimizə göstərdiyimiz şəffaf, aydın və qeyri-bürokratik maliyyə xidmətləri bazarda AMMB-nin ticarət nişanı kimi tanınır. Eyni zamanda, AMMB, göstərdiyi bütün maliyyə xidmətlərinin müştərilərin rifah halının yaxşılaşdırılmasına xidmət etməsinə çalışır. Bu xüsusda, istər pərakəndə, istərsə də biznes müştərisinin öhdəsindən gələ bilməyəcəyi kreditlə yüklənməsinə diqqət yetirilir. AMMB-da borc göstəricilərinin son dərəcə aşağı olması bunu bir daha sübut edir.

Yerli icmalar və orqanlar qarşısında daşdıığımız məsuliyyət müqabilində AMMB, xüsusən regionlarda, peşəkar məşğulluq imkanlarının yaradılması üzrə aparıcı agentliklərdən birinə çevrilmişdir. AMMB özünün bütün vergi və sosial sığorta öhdəliklərini tam surətdə yerinə yetirir və hal-hazırda o, bank sektorunun aparıcı sərmayədarlarından biridir. Biz səhmdarlara və təkrar maliyyələşdirmə üzrə tərəfdaşlarımıza münasibətdə tam şəffaf mövqə tutmağa çalışırıq.

Bizim yerli icmalar qarşısındakı məsuliyyətimiz ətraf mühit məsələlərinə də şamil edilir. AMMB ekologiyaya ziyan vuran fəaliyyət növlərinə kredit verilməsini qadağan edən müddəalar siyasətini qəbul etmişdir. Bu siyahı, səhmdarlarımızın tələbatlarına tam müvafiq surətdə tərtib olunmuşdur. ətraf mühitə təsir riskinin qiymətləndirilməsi standart kredit prosedurlarının bir hissəsidir. AMMB-nin bu sahədə fəaliyyəti illik ətraf Mühit Hesabatında şərh olunur. Qeyri-kredit əməliyyatlarının artması, çirkli pulların yuyulması və terrorçuluğun maliyyələşdirilməsi prosedurlarının qarşısının alınmasını zəruri edir. AMMB hər iki problemə nəzarət olunması üzrə müfəssəl prosedurları qəbul etmişdir – bu prosedurlar KYC – ÖMT (Know Your Customer – Öz müştəri tanı) siyasətinin əsas qayesidir. Bu prosedurlar FATF (Financial Action Task Force) və digər beynəlxalq tövsiyələrə müvafiq surətdə tərtib olunmuşdur.



**BRANCH NETWORK**  
**Filiallar şəbəkəsi**



**BRANCH NETWORK****Filiallar şəbəkəsi**

MFBA now serves seven main cities and towns of Azerbaijan with a total of 15 branches (14 at the end of 2007). Our strong presence in Baku is reflected by the eight branches in the city, including three branches added in 2007. MFBA is also committed to serving the highly populous Absheron Peninsula outside Baku, with a branch at the Bina Airport wholesale market, a branch in Sumqayıt, and a new branch planned for 2008 in Khirdalan. 2006 and 2007 saw expansion beyond the largest cities of Azerbaijan into mid-sized markets in Sheki, Lenkoran and Khachmaz, and this growth will continue in 2008 with new branches planned for Gazakh, Mingchevir, Zaqatala, Jalilabad and Merdeken. In 2007 we took an important step in the development of MFBA's retail business with the opening of pure retail branches Bul-Bul and Sabayıl in central Baku. The Khalqlar Dostluğu Branch also moved into larger premises during 2007, allowing for the conversion of the former branch into a retail centre. With the relocation the branch was renamed Babek Branch. The planned expansion in 2008 will bring MFBA close to its target size with good coverage of most of the country.

Hal-hazırda Azərbaycanın yeddi ən böyük şəhər və rayonlarında AMMB-nin 15 filialı fəaliyyət göstərir (2007-ci ilin sonunda filialların sayı 14 idi). Bizim Bakı şəhərində geniş fəaliyyətimiz paytaxtda fəaliyyət göstərən 8 filialda, o cümlədən 2007-ci ildə yaradılmış 3 əlavə filialda həyata keçirilir. AMMB-nin, həmçinin, Bakıdan kənar da sıx məskunlaşmış Abşeron Yarımadasında - Binə Hava Limanındakı ticarət mərkəzinin yaxınlığında Aeroport Filialı, eləcə də Sumqayıt şəhərində Sumqayıt filialı fəaliyyət göstərir. 2008-ci ildə Xirdalanda da yeni filialın açılması planlaşdırılır. 2006-2007-ci illərdə filial şəbəkəsi Azərbaycanın ən böyük şəhərlərinin hüdudlarını aşaraq ortamiqyaslı bazarlara malik Şəki, Lənkəran və Xaçmaz şəhərlərində nüfuz etmişdir və 2008-ci ildə bu artım davam etdiriləcək Qazaxda, Mingəçevirdə, Zaqatalada, Cəilabadda və Mərdəkəndə də yeni filialların açılması planlaşdırılır. 2007-ci ildə Bakı şəhərinin mərkəzində pərakəndə bank əməliyyatları həyata keçirən Bül-bül və Səbayıl filiallarının açılması AMMB-nin inkişafı istiqamətində atılmış daha bir zəruri addım olmuşdur. 2007-ci ildə "Xalqlar Dostluğu" filialı da daha geniş binaya köçürülmüş və filialın köhnə sahəsi pərakəndə bank əməliyyatları mərkəzinə çevrilmişdir. Təzə binaya köçürülmüş filial isə Babək Filialı adlandırılmışdır. 2008-ci ildə bankın daha da genişləndirilməsi istiqamətində planlaşdırılan işlər AMMB -nin fəaliyyətinin ölkənin əksər hissəsini əhatə etməsinə şərait yaradacaqdır.

**Head Office and Central Branch**

137, Alovzat Guliyev St.,  
Baku, AZ 1000 Azerbaijan  
Tel: (994 12) 493 0726  
Fax: (994 12) 493 0796

**Baş ofis və Mərkəzi filialı**

Əlövsət Quliyev küç., 137  
Bakı, AZ 1000, Azərbaycan  
Tel: (99412) 493 0726  
Faks: (99412) 493 0796

**20th January Branch**

1c, Ali Mustafayev St.,  
(20th January Metro st.)  
Baku AZ 1111 Azerbaijan  
Tel: (994 12) 431 1887  
Fax: (994 12) 431 1884

**20 Yanvar Filialı**

Alı Mustafayev küç., 1c  
Bakı, AZ 1111, Azərbaycan  
Tel: (99412) 431 1887  
Faks: (99412) 431 1884

**Azadlıq Branch**

97, Azadlıq Ave.,  
Baku, AZ 1007, Azerbaijan  
Tel: (994 12) 449 4671  
Fax: (994 12) 449 4670

**Azadlıq Filialı**

Azadlıq pr., 97  
Bakı, AZ 1000, Azərbaycan  
Tel: (994 12) 449 4671  
Faks: (994 12) 449 4674

**Babək Branch**

76c, Babək Ave.,  
Baku, AZ 1030  
Tel: (994 12) 570 9739  
Fax: (994 12) 570 9717

**Babək Filialı**

Babək pr., 76c  
Bakı, AZ 1030.  
Tel.: (994 12) 570 9739  
Faks: (994 12) 570 9717

**Bakikhanov Branch**

70, M. Fətəliyev St.,  
Baku, AZ 1132  
Tel: (994 12) 429 3600  
Fax: (994 12) 429 3700

**Bakıxanov Filialı**

M.Fətəliyev küç., 70  
Bakı, AZ 1132  
Tel: (994 12) 429 3600  
Fax: (994 12) 429 3700

**Bul-Bul Branch**

33, Bul-Bul Ave.,  
Baku, AZ 1022, Azerbaijan  
Tel: (994 12) 598 0223  
Fax: (994 12) 598 0224

**Bul-Bul Filialı**

Bul-Bul pr., 33  
Bakı AZ 1022, Azərbaycan  
Tel: (994 12) 598 0223  
Faks: (994 12) 598 0224

**Elmlər Akademiyası Branch**

4a, İnşaatçılar Ave.,  
Baku, AZ 1073, Azerbaijan  
Tel.: (994 12) 510 5117  
Fax: (994 12) 510 5114

**Elmlər Akademiyası Filialı**

İnşaatçılar pr., 4a  
Bakı, AZ 1073, Azərbaycan  
Tel.: (994 12) 510 5117  
Faks: (994 12) 510 5114

**Khalqlar Dostluğu Branch**

Gara Garayev Ave.,  
building opposite 126  
(Khalqlar Dostluğu Metro st.)  
Baku, AZ 1060 Azerbaijan  
Tel: (994 12) 470 5517  
Fax: (994 12) 470 5516

**Xalqlar Dostluğu Filialı**

Qara Qarayev pr.,  
126 sayılı binanın qarşısı,  
Bakı, AZ 1060, Azərbaycan  
Tel: (99412) 470 5517  
Faks: (99412) 470 5516

Reopening July 2008  
Təkrar açılış, iyul, 2008

**Sabayil Branch**

15, Rasul Rza St.,  
Baku, AZ 1095, Azerbaijan  
Tel: (994 12) 437 8903  
Fax: (994 12) 437 8813

**Səbayıl Filialı**

Rəsul Rza küç., 15  
Bakı, AZ 1095, Azərbaycan  
Tel: (994 12) 437 8903  
Faks: (994 12) 437 8813

**Airport Branch**

Airport highway,  
Sadarak Trade Center  
Baku, AZ 1109, Azerbaijan  
Tel: (994 12) 456 9855  
Fax: (994 12) 456 9856

**Aeroport Filialı**

Aeroport yolu,  
Səadət Ticarət Mərkəzi,  
Bakı, AZ 1109, Azərbaycan  
Tel: (99412) 456 9855  
Faks: (99412) 456 9856

**Ganja Branch**

110, Shakh Ismayil Khatai Ave.,  
Ganja, AZ 2000 Azerbaijan  
Tel: (994 22) 56 4873  
Fax: (994 22) 56 0713

**Gəncə Filialı**

Xətai prospekti, 110  
Gəncə, AZ 2000, Azərbaycan  
Tel: (994 22) 56 4873  
Faks: (994 22) 56 0713

**Gazakh Branch**

H. Aliyev Ave.,  
Gazakh City, AZ 3500  
Tel: (994 279) 5 09 08  
Fax: (994 279) 5 06 77

**Qazax Filialı**

H.əliyev prospekti,  
Qazax, AZ 3500, Azərbaycan  
Tel: (994 279) 5 09 08  
Faks: (994 279) 5 06 77

**Khachmaz Branch**

215, Nariman Narimanov,  
Khachmaz, AZ 2700, Azerbaijan  
Tel: (994172) 5 0092  
Fax: (994172) 5 0091

**Xaçmaz Filialı**

Nəriman Nərimanov küç., 215  
Xaçmaz, AZ 2700, Azərbaycan  
Tel: (994172) 5 0092  
Faks: (994172) 5 0091

**Lenkoran Branch**

1, H.Aslanov Ave.,  
Lenkoran, AZ 4200 Azerbaijan  
Tel: (994 171) 5 4813  
Fax: (994 171) 5 4823

**Lənkəran Filialı**

HƏzi Aslanov pr., 1  
Lənkəran, AZ 4200, Azərbaycan  
Tel: (994 171) 5 4813  
Faks: (994 171) 5 4895

**Sheki Branch**

17, M.A. Rasulzade St.,  
Sheki, AZ 5500 Azerbaijan  
Tel: (994 177) 4 6080  
Fax: (994 177) 4 7232

**Şəki Filialı**

M. Ə. Rəsulzadə küç., 17  
Şəki, AZ5500, Azərbaycan  
Tel: (994 177) 4 6080  
Faks: (994 177) 4 7233

**Sumqayıt Branch**

9/11 Sulh St., 1 m/d  
Sumqayıt, AZ 5000 Azerbaijan  
Tel: (994 164) 4 9182  
Fax: (994 164) 4 9183

**Sumqayıt Filialı**

1ci mk-rayon, Sülh küç., 9/11  
Sumqayıt, AZ 5000, Azərbaycan  
Tel: (994 164) 4 9182  
Faks: (994 164) 4 9183