

AZERBAIJAN: A BUSINESS APPROACH TO THE MARKET AND BEYOND ALSO WITH THE OPPORTUNITIES OFFERED BY THE INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS

Presentazione Paese , “Opportunità commerciali in Azerbaijan”, Perugia 13 maggio 2015



Il sistema delle banche sovranazionali è un importante volano per aprire opportunità di internazionalizzazione per le aziende in Azerbaijan

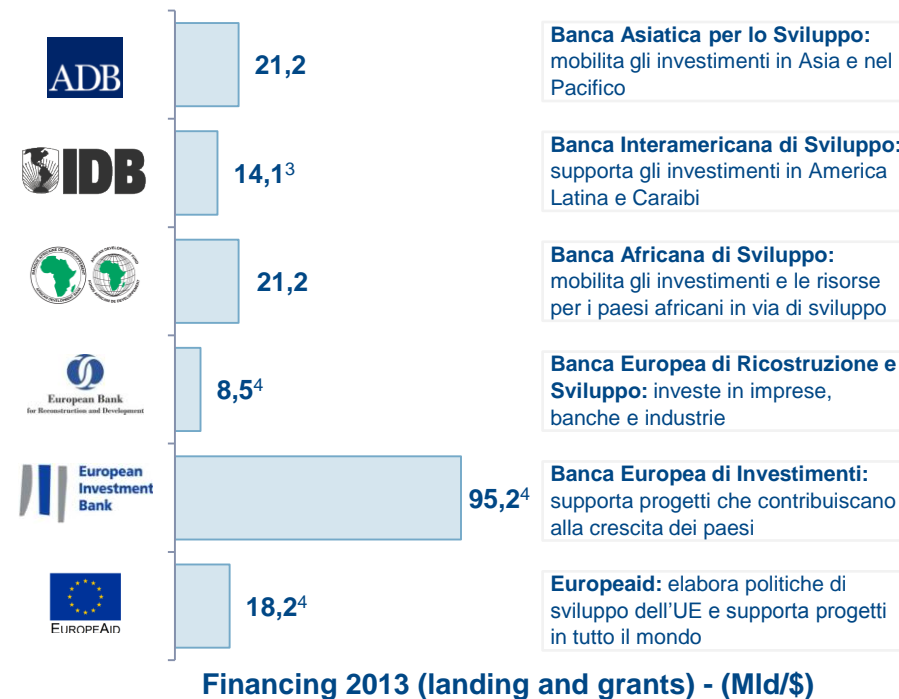
Il sistema delle banche sovranazionali sono presenti a livello globale e prevedono il finanziamento di beni, lavori e servizi a supporto di progetti specifici di sviluppo economico e sociale ad un ampio ventaglio di settori

IL GRUPPO DELLA BANCA MONDIALE¹

oltre 500 Mld/\$ di investimenti attivi



ALTRI IFI E OOII

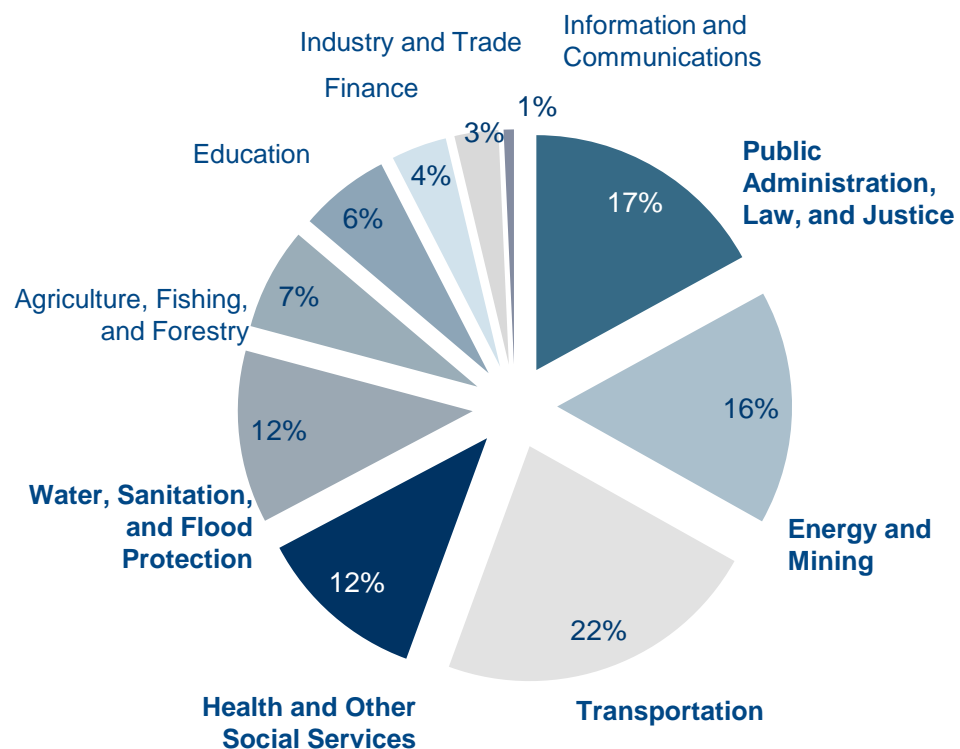


La partecipazione a gare e appalti degli IFI rappresenta inoltre una garanzia di pagamenti puntuali, in valuta "forte" e di monitoraggio internazionale sulle procedure di gara.

Le attività della banca Mondiale prevedono il finanziamento di beni, lavori e servizi a supporto di progetti specifici di sviluppo economico e sociale ad un ampio ventaglio di settori

Progetti finanziati e ambiti di finanziamento della Banca Mondiale

Flussi di finanziamento Banca Mondiale per settori 2013 (%)



Esempi progetti finanziati per settore in Azerbaijan

Public Administration, Law, and Justice

- Judicial Services and Smart Infrastructure Project – \$ 200M
- Establishment of Meta-Information System – \$ 0.25 M

Waste management

- Intergrated Solid Waste Management Project \$ 55 M

Transportation

- Third Highway Project– \$ 356 M
- Rail trade and transport facilitation – \$ 220 M

Agriculture and water

- Agricultural Competitiveness Improvement Project – \$ 53 M
- Second Rural Investment Project AF– \$ 50 M
- Second Rural Investment Project– \$ 53 M
- Second national water supply & sanitation project – \$ 234 M
- Water users association support project– \$ 114 M

Progetti in “pipleine” o in preparazione

- Tertiary Education Project:
- Second Health Sector Reform Project:
- State Agency on Service to Citizens and Social Innovation
- Fourth Highway project
- Second Rural Investment Additional Financing project

Ad oggi i settori verso i quali si indirizzano con maggiore frequenza i finanziamenti della Banca Mondiale sono infrastrutture, energia, trasporti e sanità.

F3BAS e ITAL CASPIAN, si propongono come partner delle aziende italiane per lo sviluppo di servizi a supporto dell'internazionalizzazione nei suoi settori d'eccellenza in Azerbaijan e con gli IFI

Conclusioni

- L'internazionalizzazione delle imprese italiane con le opportunità in Azerbaijan rappresenta una concreta opportunità in grado di:
 - Ampliare e completare il **portafoglio di progetti internazionali**
 - Incrementare l'efficienza delle imprese a livello internazionale
 - Aumentare l'**attrattività delle imprese** verso nuovi soggetti internazionali
- L'elevata **"vendibilità"** del *know how delle imprese italiane* mette in luce la presenza di un **ampio potenziale interno** per un servizio di questa natura.
- Le aree di presenza storica delle imprese umbre infine, mostrano l'esistenza di un **ulteriore potenziale "esterno"**.



Alla luce di quanto evidenziato, ci proponiamo come controparte operativa per le aziende umbre ed italiane per valutare il percorso di prosecuzione di soluzioni a supporto dei servizi di internazionalizzazione in Azerbaijan e con gli Istituti Finanziari Internazionali

Il nostro è un “people business” nel quale la differenza la fanno le idee e le persone

Elementi distintivi per fallire nell’aggiudicare una opportunità con gli IFI

- Rifiutarsi categoricamente di creare o definire, sia internamente che esternamente, un'immagine e un profilo chiari e sintetici dell'azienda con indicazione della sua sfera di competenza.
- Mantenere i propri servizi e prodotti essenziali il più possibile nascosti, vaghi e nebulosi.
- Evitare utilizzo di personale qualificato con esperienza internazionale e/a avviare un percorso di formazione regolare.
- Rifiutarsi, nel modo più categorico possibile, di creare una strategia funzionante, pratica e realistica di breve, medio e lungo termine di interazione con gli IFI a favore dell'opzione "spot".
- Resistere con tutte le forze al tentativo di misurare i progressi fatti con degli indicatori oggettivamente verificabili.
- Coltivare una cieca ignoranza su quello che la Banca Mondiale - o un altro IFI - effettivamente fa, come lo fa e quali sono le persone chiave all'interno di questa istituzione.
- Rifiutarsi di dedicare del tempo a scaricare – e leggere – le linee guida per partecipare alle gare o capire il sistema dei procurement plan.
- Rifiutatevi di stringere rapporti con un partner locale del Paese dove si svolge il progetto. In alternativa, sceglietene uno totalmente inaffidabile;
- Evitate di monitorare con tempestività e professionalità le opportunità progettuali quando sono ancora in fase di *pipeline*
- Evitate categoricamente di creare una Unità di Progetto con l'unico compito di monitorare e dare seguito alle opportunità.
- E se vincete comunque . . . Lavorate come se il project management non vi riguardasse



F3 BUSINESS ADVISORY SERVICES

ITAL CASPIAN BUSINESS CONSULTING

Luca Costa Sanseverino

Francesco Macchiarella

www.f3bas.eu

www.italcaspian.az