



1 CONFINDUSTRIA UDINE

SEMINARIO

LA RIDUZIONE DEI COSTI NEI TRASPORTI PER LE IMPORTAZIONI

CONFINDUSTRIA UDINE

Palazzo Torriani – Largo Carlo Melzi, 2
33100 UDINE

Martedì 3 dicembre 2013 inizio ore 14,30

La riduzione dei costi nei trasporti per le importazioni

IL PROGRAMMA DEL SEMINARIO

2

- a) Il concetto di “costi e di rischi”;**
- b) Geopolitica dei trasporti e spedizionieri;**
- c) Come e perché intervenire sugli Incoterms®;**
- d) Come scegliere il metodo di spedizione**
- e) Identificare l’appropriato criterio di selezione del fornitore/fornitori e di tutti gli attori della filiera come spedizionieri, doganalisti e altri;**
- f) L’importanza della conoscenza dei documenti;**
- g) Lesson Learned.**

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 1/10

3

COSTO: IL CONCETTO DI COSTO È LEGATO ALLE SEGUENTI OPERAZIONI:

- a) **Acquisto** di beni e servizi (acquisto merci, assicurazioni, telefono, energia elettrica ecc.)
- b) **Godimento** beni di terzi (fitti passivi, leasing, ecc.)
- c) Costi legati ai finanziamenti ottenuti (interessi passivi, dilazioni di pagamento ottenute, sconti ottenuti ecc.)
- d) Operazioni straordinarie (minusvalenze, sopravvenienze passive, insussistenze passive) imposte

La riduzione dei costi nei trasporti per le importazioni

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 2/10

4

COSTO:ESISTONO ANCHE LE RETTIFICHE DI COSTO:

- 1) Nostre restituzioni di merci**
- 2) Ribassi ottenuti**
- 3) Abbuoni ottenuti**

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 3/10

5

UN RIEPILOGO ED UNA NUOVA VOCE:

In un'ottica di Controllo di Gestione per le azienda è possibile fare una distinzione abbastanza sottile tra costo e spesa:

COSTO: COMPONENTE NEGATIVA DEL CE DI CARATTERE DIRETTO

(VARIABILE O FISSO): più semplicemente nel senso che chiamiamo costi quelli sostenuti per l'acquisto di fattori produttivi direttamente connessi alla creazione del prodotto realizzato dall'azienda presa in esame (es. materie prime, componenti, manodopera...).

SPESA: COMPONENTE NEGATIVA DEL CE DI CARATTERE

INDIRETTO. CIOÈ SPESE GENERALI, AMMINISTRATIVE ... che devono essere ripagate dalle vendite, ma non sono direttamente connesse alla realizzazione del prodotto aziendale. Es: spese di pulizia, elaborazione dati, consulenze amministrative... Infatti tali spese vengono in inglese definite overheads.

La riduzione dei costi nei trasporti per le importazioni

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 4/10

6

**IL CONCETTO DI RISCHIO NON È
INDIPENDENTE MA È LEGATO AL
CONCETTO DI**

- 1) Pericolo,**
- 2) Danno,**
- 3) Rischio,**
- 4) Prevenzione**
- 5) Protezione**

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 5/10

7

CONCETTO DI PERICOLO

Definizione di Pericolo (art. 2, lettera r, D.Lgs. 81/08)

Proprietà o qualità intrinseca di un determinato fattore avente il potenziale di causare danni.

Il pericolo è una **PROPRIETÀ INTRINSECA** (della situazione, oggetto, sostanza, ecc.) non legata a fattori esterni; è una situazione, oggetto, sostanza, etc. che per le sue proprietà o caratteristiche ha la capacità di causare un danno alle persone.

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 6/10

8

CONCETTO DI DANNO

- a) Qualunque conseguenza negativa derivante dal verificarsi dell'evento (UNI 11230 – Gestione del rischio);
- b) Lesione - totale o parziale - fisica o danno alla merce;
- c) Gravità delle conseguenze che si verificano al concretizzarsi del pericolo;

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 7/10

9

CONCETTO DI RISCHIO

Definizione di Rischio (art. 2, lettera s, D.Lgs. 81/08)
Probabilità di raggiungimento del livello potenziale di danno nelle condizioni di impiego o di esposizione ad un determinato fattore o agente oppure alla loro combinazione.

IL RISCHIO È UN CONCETTO
PROBABILISTICO, è la probabilità che accada un certo evento capace di causare un danno alle persone. La nozione di rischio implica l'esistenza di una sorgente di pericolo e delle possibilità che essa si trasformi in un danno

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 8/10

10

Uniamo i concetti di costi e di rischio e possiamo affermare che

- 1) CHI FORNISCE UNA PRESTAZIONE DEVE ESSERE RIMUNERATO E**
- 2) CHI PAGA ESIGE UNA PRESTAZIONE INECCEPIBILE**

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 9/10

11

Nelle importazioni (e nelle esportazioni) i trasporti e le spedizioni vanno pensate, organizzate, ma anche verificate con una mission ben definita: **IMPARARE A**

- 1) conoscere,
- 2) gestire,
- 3) controllare e
- 4) tutelarsi

To be continued

IL CONCETTO DI “COSTI E DI RISCHI” 10/10

12

DAI VARI RISCHI CHE DERIVANO DALLA

- a) Movimentazione della merce,**
- b) Imballo errato o inadeguato,**
- c) Trasporto fisico della merce,**
- d) Carico, stivaggio, fessaggio, scarico;**
- e) Mancata assicurazione della merce**
- f) Costi occulti.**

UN NUOVO SCENARIO: "GEOPOLITICA DEI TRASPORTI"

- a) I cambiamenti che si stanno determinando sono profondissimi,**
- b) In termini di pianificazione e di organizzazione dei servizi, di assetto delle regole di mercato.**

Il fulcro produttivo mondiale si è ormai spostato dall'Occidente verso il Sud-Est asiatico, e progressivamente si allargherà all'America latina.

GEOPOLITICA DEI TRASPORTI E SPEDIZIONIERI 2/6

14

"GEOPOLITICA DEI TRASPORTI"

L'area del Pacifico genera oggi oltre il 60% dei traffici di merci generiche dal pianeta.

La geografia delle rotte marittime ha costruito una ragnatela sempre più complessa ed articolata: alle consolidate rotte del petrolio e delle materie prime si sono affiancate le rotte delle navi portacontainer.

In questo processo di inspessimento delle reti e delle rotte, si sta consolidando anche una struttura fortemente gerarchica, che tende anche a marginalizzare le aree periferiche, escluse dai flussi primari.

GEOPOLITICA DEI TRASPORTI E SPEDIZIONIERI 3/6

15

"GEOPOLITICA DEI TRASPORTI"

Nel trasporto delle merci, si è determinato un processo di marittimizzazione dell'economia.

Ci sono quindi conseguenze che hanno profondamente trasformato le regole del gioco nel mercato dei trasporti ed i flussi connessi di logistica.

Il trasporto marittimo è sempre più l'anello della catena del trasporto globale, che dipende non soltanto dall'efficienza della tratta navale, ma anche da quella dell'intero sistema di connessione tra terminali e retroterra portuali.

GEOPOLITICA DEI TRASPORTI E SPEDIZIONIERI 4/6

16

"GEOPOLITICA DEI TRASPORTI"

La competizione è sempre più tra compagnie di trasporto e sempre meno tra porti. Circa venti dei cento più grandi porti del mondo sono porti di transhipment, complementari e non competitivi rispetto ai porti tradizionali.

Questa nuova centralità del trasporto marittimo, che ha reso possibili i processi di globalizzazione dei mercati e di delocalizzazione dei poli produttivi delle imprese multinazionali, è stato consentito dalla riduzione dei costi del trasporto standardizzato: oltre la metà della merce per valore trasportato si muove in container (il 52%), mentre le rinfuse liquide rappresentano il 22%, il general cargo il 20% e le rinfuse solide il 6%.

La riduzione dei costi nei trasporti per le importazioni

GEOPOLITICA DEI TRASPORTI E SPEDIZIONIERI 5/6

17

- 1) Se esiste la geopolitica dei trasporti (e delle spedizioni);
- 2) Esiste anche, come ragionevole conseguenza: **una “geopolitica” degli spedizionieri e altri attori.**

GEOPOLITICA DEI TRASPORTI E SPEDIZIONIERI 6/6

18

- Quale vettore e/o vettori?
- Quale **spedizioniere** e/o spedizionieri?
- Quali altri **attori** da inserire nella filiera logistica ma anche di marketing e di compravendita?

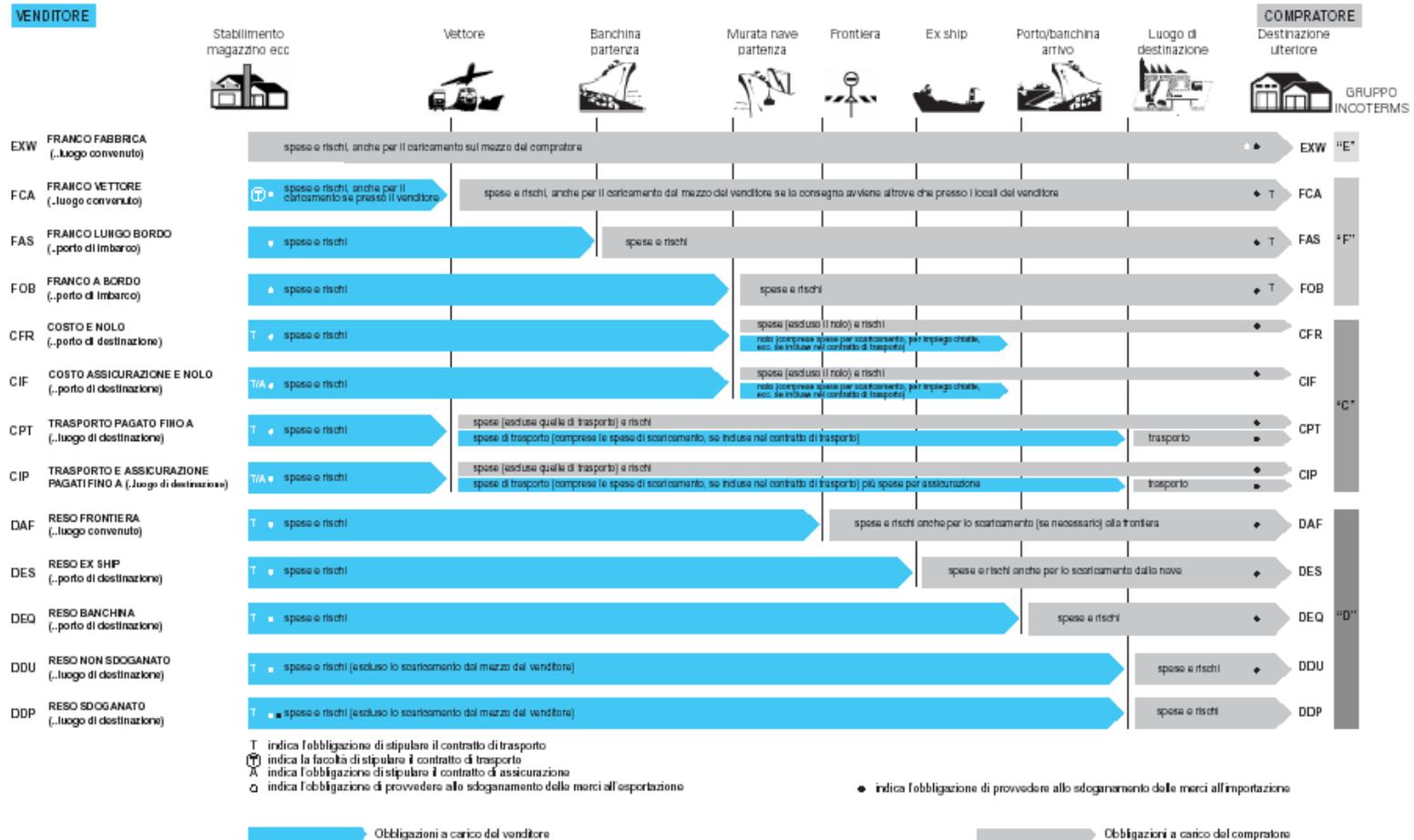
COME E PERCHÉ INTERVENIRE SUGLI INCOTERMS® 2010

19

- a) **Come intervenire?** Facendo una formazione approfondita e trasversale sul tema degli Incoterms® 2010;
- b) **Perché intervenire?** Perché ogni costo/spesa e quindi risparmio (audit) è ricondotto all'applicazione pratica delle regole Inconterms® 2010

FLOW CHART INCOTERMS® 2000

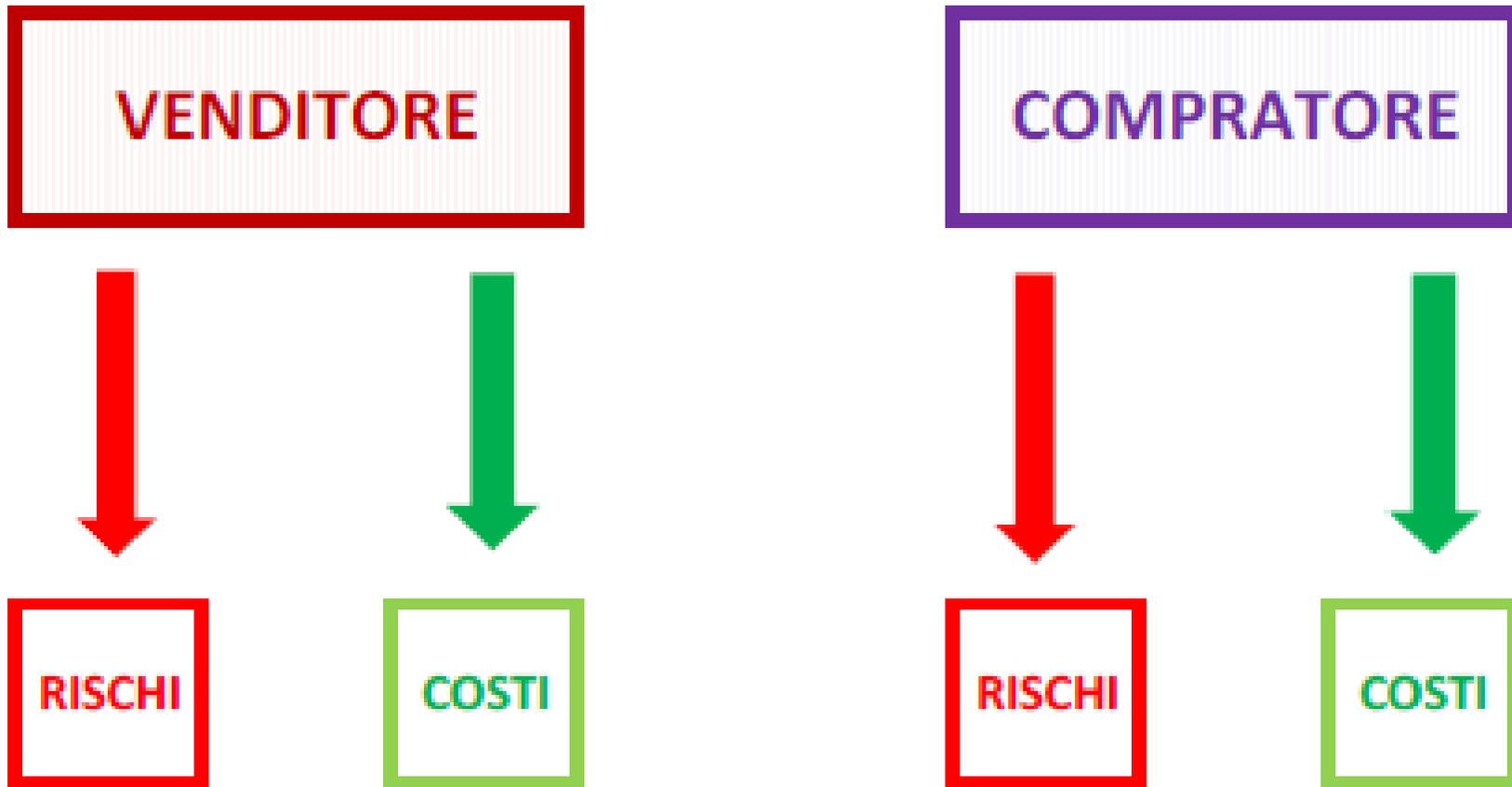
20



INCOTERMS® 2010 con meno costi e meno rischi

L'OBIETTIVO PRINCIPE DEGLI INCOTERMS® 2010 1/2

21



INCOTERMS® 2010 con meno costi e meno rischi

L'OBIETTIVO PRINCIPE DEGLI INCOTERMS® 2010 2/2

22

**L'OBIETTIVO È QUINDI, IN SINTESI, STABILIRE
PER IL VENDITORE:**

QUALI RISCHI? – DOVE INIZIANO E FINISCONO I PROPRI
RISCHI

QUALI COSTI? – DOVE INIZIANO E FINISCONO I PROPRI
COSTI?

PER IL COMPRATORE:

QUALI RISCHI? – DOVE INIZIANO E FINISCONO I PROPRI
RISCHI

QUALI COSTI? – DOVE INIZIANO E FINISCONO I PROPRI
COSTI?

QUALI REGOLE SI POSSONO FISSARE CON GLI INCOTERMS® 2010

23

Pur disciplinando i principali obblighi delle parti e la ripartizione dei rischi e dei costi tra venditori e compratori, gli Incoterms non danno una risposta esauriente a tutti i problemi che possono insorgere tra le parti.

Per meglio comprenderne le implicazioni occorre formarsi sugli Incoterms® ed accertarsi che gli interlocutori li sappiano (bene)

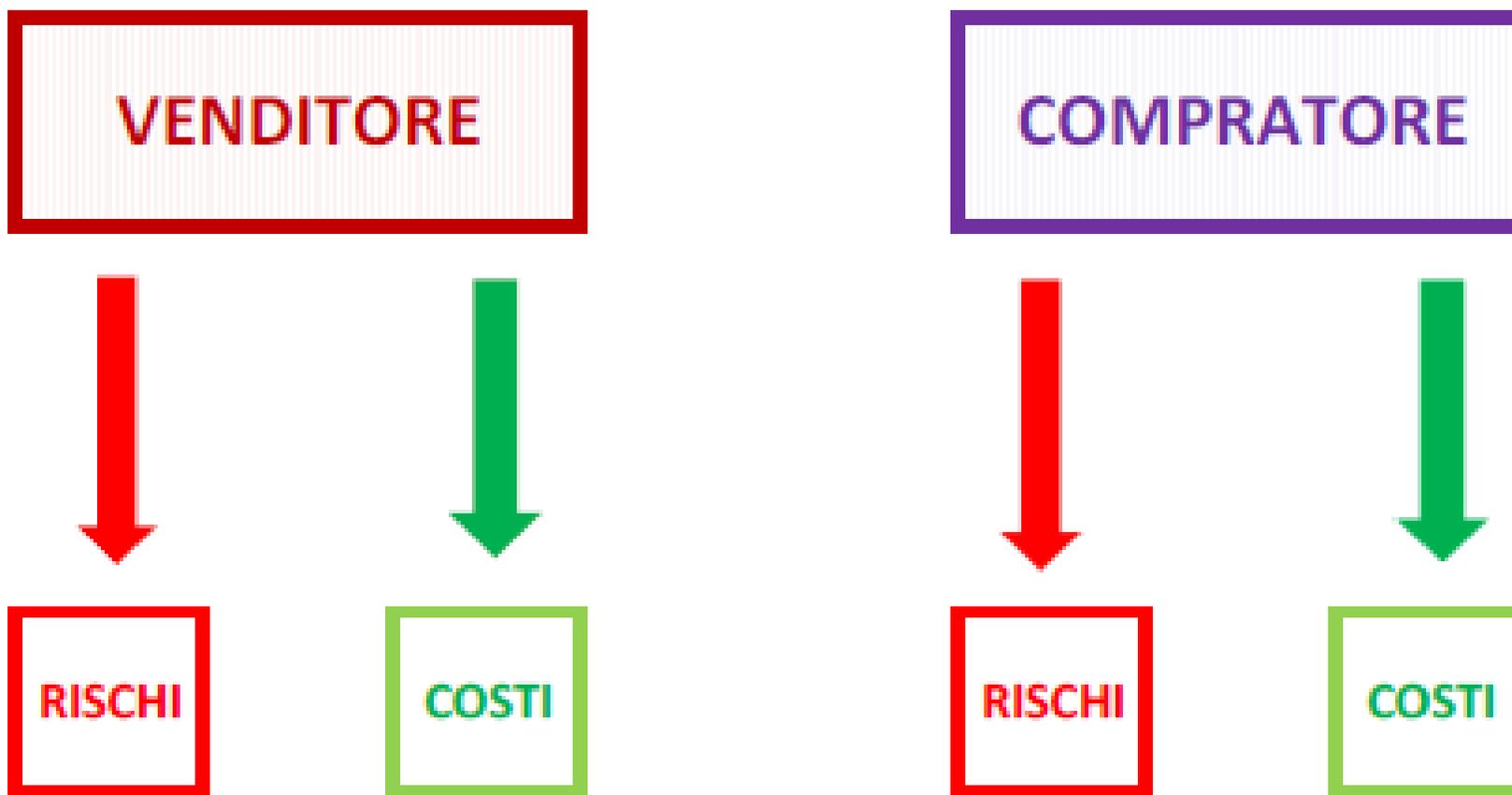
QUALI REGOLE SI POSSONO FISSARE CON GLI INCOTERMS® 2010

24

- 1) Obbligazioni derivanti dalla consegna in generale
- 2) Obbligazioni derivanti dalla presa in consegna in generale
- 3) Responsabilità dei documenti di esportazione ed importazione (licenze, autorizzazioni, formalità) e di trasporto
- 4) Assunzione delle spese di imballaggio, di controllo, di verifica, marcatura delle merci, di trasporto, di assicurazione
- 5) Obbligazioni reciproche di avviso
- 6) Assunzione delle spese supplementari per ritardo nella consegna delle merci o nella loro ricezione
- 7) Trasferimento dei rischi di perdita o danni alle merci
- 8) Prova da fornire quanto alla esecuzione del contratto

COME E PERCHÉ INTERVENIRE SUGLI INCOTERMS® 2010

25



INCOTERMS® 2010 con meno costi e meno rischi

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 1/9

26

REGOLA FONDAMENTALE

a) In export coordinare il trasporto con regole che si avvicinano al gruppo

«D»

b) In import coordinare il trasporto con regole che si avvicinano al gruppo

«E»

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 2/9

27

- a) Attivare uno studio “geopolitica” sul flusso di traffico da e per la propria sede o luogo di destino;
- b) Simulare il governo del trasporto secondo le regole Incoterms[®] 2010 ;
- c) Non accettare e/o condividere regole di trasporto non coerenti con Incoterms[®] 2010 o con regole che non si conoscono.

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 3/9

28

- a) Non scegliere lo spedizioniere interpellando **QUELLI VICINI** al proprio ufficio

- b) **PARTIRE SEMPRE** dalla destinazione di origine (import) o di destinazione (export)

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 4/9

29

- a) **Effettuare uno Audit** del costo del trasporto, di eventuali spese e delle competenze economiche da riconoscere per la spedizione
- b) **Analizzare i rischi** che la spedizione possa procurare e decidere quali azioni e copertura attivare.

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 5/9

30

- a) **Condividere con il partner straniero**
le eventuali scelte sui trasporti per analizzare il potere contrattuale di ognuno degli attori.
- b) **Ricordare che** difficilmente il costo di una tratta di trasporto è lo stesso del viaggio a ritroso sulla stessa tratta.

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 6/9

31

- a) Quanti e quali spedizionieri? E' il primo nodo da sciogliere.
- b) Lo spedizioniere "globale" (non) esiste? perchè ci sono le persone che gestiscono i trasporti e ogni soggetto ha il suo "core business" e non si deve dimenticare, inoltre, la "geopolitica" .

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 7/9

32

- a) Audit degli spedizionieri e dei vettori- Stabilire I criteri di scelta di questi agenti logistici in modo da creare in Freight Forwarding Rating
- b) Indire una gara per scegliere chi fornirà assistenza e servizi di trasporti (audit costi + audit attori)

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 8/9

33

- a) Affidare i trasporti allo spedizioniere o agli spedizionieri scelti per un periodo breve e concordato.
- b) Verifica periodica dei costi, spese e competenze economiche versate. E' importante verificare l'andamento dei costi e della qualità del servizio ricevuto dai vari attori.

COME SCEGLIERE IL METODO DI SPEDIZIONE E/O DELLO SPEDIZIONIERE 9/9

34

- a) I costi, le spese, le competenze economiche e la copertura dei rischi nei trasporti e nei trasporti si devono conoscere prima di affidare i vari incarichi
- b) Contratti scritti. Iniziare a fare contratti scritti per una maggiore tutela e chiarezza.

GLI ATTORI DELLA FILIERA LOGISTICA 1/3

35

- a) **Non esistono** solo vettori (compagnie navali) e spedizionieri.
- b) **Altri attori** sono presenti ma a volte non vengono nominati sebbene partecipano alla gestione del trasporto/movimentazione merce

GLI ATTORI DELLA FILIERA LOGISTICA 2/3

36

ESEMPIO DI ALCUNI ATTORI

La dogana, i controlli doganali, il doganalista, il *modus operandi* dei vari porti, i trasporti interni via camion e via ferrovia, i depositi doganali e fiscali, le distanze interne, la situazione delle strade, le varie competenze, l'esperienza etc.

La riduzione dei costi nei trasporti per le importazioni

GLI ATTORI DELLA FILIERA LOGISTICA 3/3

37

LA CONOSCENZA DEI VARI ATTORI SERVE PER CONOSCERE (ad esempio):

- a) Chi interviene nella gestione;
- b) La tempistica programmata e veramente diventata operativa
- c) I costi sostenuti in relazione ai servizi usufruiti (esempio: soste, visite doganali, metodologie di trasporto etc

L'IMPORTANZA DELLA CONOSCENZA DEI DOCUMENTI DI SPEDIZIONE 1/3

38

I DOCUMENTI di trasporto (emessi dai vettori) e di spedizione (emessi dagli spedizionieri) ci indicano come e quando è stato effettuato il trasporto e/o la spedizione.

L'IMPORTANZA DELLA CONOSCENZA DEI DOCUMENTI DI SPEDIZIONE 2/3

39

I DOCUMENTI di trasporto e di spedizione ci (possono) indicare i costi e le spese che sono portate a nostro carico e verificarne l'esattezza condividendo la verifica con i *partners* esteri

L'IMPORTANZA DELLA CONOSCENZA DEI DOCUMENTI DI SPEDIZIONE 3/3

40

Non va dimenticato che ogni forma di pagamento internazionale ha una stretta relazione con i trasporti e i suoi documenti. ESEMPIO: vedi l'importanza della polizza di carico nella gestione delle lettere di credito oppure la differenza tra Marine/Ocean Bill of lading e Express Bill of lading.

UN MOTTO PER FINIRE

41

**There are no barriers if
you have a bridge.**

Buon lavoro!!

A TUTTI VOI UN CORDIALE

42

Grazie della vostra attenzione

Saverio Aprile
Consulente e formatore
per il commercio estero
www.axiaconsulting.it
mobile: 333 260 2007