

I Trasporti Internazionali Assicurazioni Incoterms Imballaggi Convenzioni E Logistica

Il libro esamina il CREDITO DOCUMENTARIO in tutte le sue fasi, dal momento della negoziazione del contratto, fino al regolamento del credito. Il Credito documentario rappresenta il compromesso più efficace tra le esigenze del venditore e del compratore, rispondendo alle aspettative del primo, che vuole assicurarsi il pagamento della fornitura contro presentazione dei documenti dimostrativi della stessa e del secondo (il compratore) che vuole pagare la fornitura ordinata, soltanto quando la stessa sia stata eseguita conformemente agli accordi contrattuali sottostanti. Nello stretto legame che caratterizza lo sviluppo dell'operazione, dal momento della sua emissione fino alla presentazione dei documenti e al successivo incasso, possono, però, presentarsi per gli operatori economici una numerosità di problematiche che, spesso, ne riducono il livello di sicurezza. Il volume è una guida pratica per: - conoscere meglio la materia dei Crediti documentari - le NUU 600), in vigore dal 1° luglio 2007 - caratteristiche, articolazione e norme che lo regolano - risolvere i tanti problemi generati dall'utilizzo di tale forma di pagamento - chiarire i dubbi interpretativi sull'accettazione o meno dei documenti Si rivolge non solo agli specialisti del settore, ma a chiunque sia impegnato in un'operazione di credito documentario che voglia conoscere e comprendere meglio uno strumento così complesso e difficile come il credito documentario e fare di questo libro una Guida utile per la propria attività. Il volume, arricchito con tabelle, check lists, tavole riepilogative, schemi, esempi, regole per evitare le riserve, punti di attenzione sia nei crediti all'import che all'export, contiene un indice analitico delle NUU, il Commento, articolo per articolo, delle stesse e, paragrafo per paragrafo, della PBIU, un Glossario "il Credito documentario dalla A alla Z" e l'esame di oltre 20 dei documenti più utilizzati.

Gli aspetti doganali e fiscali Iva connessi alla materia degli scambi con l'estero pongono spesso le imprese, i professionisti e gli operatori del settore di fronte a problematiche e a dubbi operativi, di non facile e immediata soluzione, che derivano soprattutto dalla notevole complessità tecnica della materia e dalla continua evoluzione della normativa e della prassi di settore. Partendo da tale considerazione, il volume si propone come un'ampia rassegna di casi pratici riguardanti i principali aspetti operativi e gli adempimenti previsti dalle normative in materia doganale e Iva. I numerosi interventi legislativi intervenuti, anche di recente, in alcuni settori della materia trattata (ad es. elenchi Intrastat, presentazione delle dichiarazioni d'intento, ravvedimento) hanno profondamente modificato e rinnovato il quadro normativo di riferimento, rendendo necessaria una approfondita rivisitazione dei casi proposti. Le risposte degli autori, aggiornate alla luce degli ultimi provvedimenti emanati, sono elaborate con lo scopo di offrire soluzioni chiare ed esaurienti ai più frequenti dubbi interpretativi che caratterizzano l'espletamento della quotidiana pratica operativa. Le voci tematiche in base alle quali sono suddivisi i casi risolti, sono introdotte da un inquadramento generale dell'argomento e dai riferimenti normativi più importanti. STRUTTURA DEL VOLUME ACQUISTI COMUNITARI CAMPIONI OMAGGI E CESSIONI GRATUITE CONTROLLI EXTRADOGANALI ELENCHI INTRASTAT ESPORTATORI ABITUALI FATTURAZIONE DELLE VENDITE INTERMEDIAZIONI INVII IN CONTO VISIONE LAVORAZIONI E RIPARAZIONI ORIGINE E «MADE IN» PRESTAZIONI DI SERVIZI PROCEDURE DOGANALI REGIMI DOGANALI S. MARINO SANZIONI E CONTROVERSIE TERRITORIO TRASPORTI TRIANGOLAZIONI VALORE IN DOGANA

La gestione dei rapporti commerciali con l'estero richiede anche particolare attenzione all'attività di trasferimento fisico delle merci oggi più complicata non solo per l'aumentato livello di attenzione e controllo sulle merci viaggianti imposto da procedure di sicurezza contro atti di terrorismo, ma anche per il vuoto legislativo in cui si trovano l'intermodalità e la logistica, ancora in attesa di propria disciplina pattizia internazionale. Con tutto ciò, il trasporto, o meglio la funzione trasporto, mantiene intatte le sue prerogative di strumento di marketing nel rendere maggiormente persuasiva la vendita in destinazioni particolari, di strumento di passaggio di proprietà, quando per il suo perfezionamento occorre che le merci vengano consegnate al vettore (1378 c.c.), di strumento di pagamento nelle vendite in contrassegno in cui vettori/spedizionieri diventano esattori per conto del venditore, e infine di strumento di tutela del credito del venditore permettendogli di mantenere il diritto di contrordine sulle merci già in viaggio (1685 c.c.) e non ancora pagate. Elemento vitale il trasporto anche negli Incoterms® - della cui nuova Edizione, che porta la data 2010, ma di fatto in vigore dal 1 gennaio 2011 – si dà qui ampia notizia con tutte le novità rispetto all'Edizione 2000. Senza rinunciare a metterli a confronto con i termini di resa americani, i Revised American Foreign Trade Definitions che, quando non conosciuti o sottovalutati possono diventare elemento di rischio e conflitto contrattuale. Completa la concisa rassegna sul tema del trasferimento, la documentazione in uso in tutte le modalità, la dinamica dei costi, le responsabilità del vettore, con i limiti risarcitori previsti dalle Convenzioni Internazionali e l'assicurazione delle merci. STRUTTURA 1. Aspetti generali 2. Trasporto e spedizione: gli operatori 3. Le responsabilità 4. Il costo 4.1 Il trasporto stradale 4.2 Il trasporto aereo 4.3 Il trasporto su rotaie 4.4 Il trasporto marittimo 5. La resa 5.1 I documenti del trasporto internazionale 6. I rischi 6.1 L'assicurazione 6.2 L'interesse all'assicurazione 6.3 I diversi contratti assicurativi 6.4 Le forme del contratto assicurativo danni 100.868.1

La globalizzazione dei mercati impone ad ogni impresa di confrontarsi con l'economia mondiale. Per le imprese italiane, in particolare per quelle di non grandi dimensioni, tradizionalmente radicate nei contesti locali, l'integrazione nei mercati globali implica però un profondo ripensamento strategico. Dopo aver delineato i tratti di fondo dello scenario economico mondiale e le caratteristiche salienti delle strategie internazionali delle imprese, il volume propone uno schema concettuale utile per analizzare e pianificare il processo di marketing internazionale. In quest'ottica, vengono così esaminate le diverse fasi in cui può articolarsi questo processo: l'analisi e la scelta dei mercati, la definizione delle strategie e delle modalità di ingresso nei paesi selezionati, le politiche di marketing funzionali al consolidamento della presenza internazionale dell'impresa alla luce del posizionamento competitivo perseguito.

L'export è rimasta la sola fonte di crescita per le imprese italiane. In un mercato interno bloccato, aumentare il fatturato è diventato uno zero-sum-game, dove le quote di mercato si possono solo rubare al concorrente mentre le vendite totali rimangono le stesse. Rispetto ai paesi di moda come Cina, Brasile, India e Russia, gli Stati Uniti offrono un sistema politico stabile, un sistema giuridico imparziale, regole di diritto certe, bassa burocrazia, infrastrutture e servizi sviluppati, una logistica impeccabile e un settore pubblico efficiente. Last but not least, gli USA si stanno avviando verso l'indipendenza energetica, un fatto che cambierà radicalmente, e per il meglio, le prospettive dell'economia americana già nel corso dei prossimi cinque anni. Il libro offre una panoramica degli elementi chiave necessari per impostare una strategia di ingresso negli USA, prendendo in esame alcune aree per l'attività di impresa all'interno del sistema americano, come la logistica, il sistema legale, l'e-commerce, la costituzione di società di diritto locale e l'apertura di esercizi commerciali. Al settore alimentare, in particolare a quello del vino, per il quale l'Italia è già il primo paese esportatore, viene dedicato un capitolo a parte. Largo spazio è riservato anche a settori tipici del nostro export, come la moda, la meccanica, gli apparecchi elettromedicali e il design. Il volume si chiude con le interviste ad alcuni imprenditori italiani che sono riusciti a esportare con successo negli Stati Uniti.

La guida OPERAZIONI CON L'ESTERO riassume e schematizza gli strumenti operativi degli scambi internazionali che esportatori e importatori devono perfezionare affinché non costituiscano ostacolo alla corretta conclusione delle reciproche obbligazioni: - aspetti di natura tecnica quali le forme di pagamento - ripartizione delle responsabilità nel trasferimento fisico delle merci - costi di trasporto e l'assunzione dei relativi rischi. Gli argomenti trattati spaziano dalla contrattualistica ai pagamenti, dai trasporti alle assicurazioni e alle operazioni doganali e sono riportati in una sequenza operativa che ne rende semplice la consultazione. Il volume è aggiornato con la versione 2020 degli Incoterms, ossia dei termini commerciali riconosciuti a livello mondiale per la vendita di beni, in vigore dal 1° gennaio 2020.

100.879

Il volume offre un riferimento unico nel suo genere nel quale la lingua giapponese viene presentata come articolazione viva fra aspetti prescrittivi (le linee guida per il linguaggio onorifico) e lingua effettivamente utilizzata nelle conversazioni commerciali, superando così inutili e rischiosi stereotipi. Nato da una lunga esperienza sul campo dell'autrice, prima come traduttrice e interprete, poi come docente di Business Japanese e coordinatrice stage, tirocini e placement in ambito universitario, il testo raccoglie i temi più rilevanti per gli studenti e le aziende. Dopo un capitolo introduttivo su come avvicinarsi alle prime esperienze lavorative, segue una panoramica sul linguaggio relazionale e quattro unità pratiche sulle principali sfere di azione: al telefono, nel contesto di una fiera, durante una trattativa commerciale, nella corrispondenza elettronica. Ciascuna unità è corredata da esercizi grammaticali, di lessico, comprensione, pensiero critico e creativo. Completano il libro le soluzioni degli esercizi, un ampio glossario giapponese-italiano e italianogiapponese dei termini tecnici e una lista di flashcard utilizzabili in app per lo studio a ripetizione mnemonica dilazionata (SRS). Il manuale è integrato dalle tracce audio in formato Mp3, utile supporto per il lavoro in aula e per lo studio in autonomia, scaricabili all'indirizzo www.hoeplieditore.it, nella pagina dedicata al volume.

380.354

A collection of essays exploring various writers of the 19th and 20th centuries, including Shelley, B.S. Johnson, Dylan Thomas, T.S. Eliot, and Iris Murdoch.

Il volume è rivolto a chi desidera trovare racchiuse in un'unica opera sia le metodologie e le tecniche operative utili per le «operazioni di acquisto», sia le indicazioni strategiche utili a collocare le medesime nella giusta ottica aziendale e di mercato, sia, ancora, le necessarie basi teoriche per comprendere i fondamenti di ciò che viene illustrato dagli autori. Per rispondere ad un insieme di lettori il più eterogeneo possibile (manager, esperti di problematiche di acquisto, professionisti, ma anche studenti o neofiti) il volume è stato concepito per poter essere consultato sia in modo sistematico, introducendo il lettore, capitolo dopo capitolo e parte dopo parte, ai vari aspetti che caratterizzano le «operazioni di acquisto», sia per singoli capitoli ed argomenti di interesse o anche solo, al limite, per i più esperti, come «fonte di ispirazione». Particolare attenzione è stata dedicata alla concretezza ed all'applicabilità dei concetti e delle tecniche esposte. Infatti i contenuti nascono dall'elaborazione delle specifiche esperienze di management, consulenza ed insegnamento degli autori, i quali si sono attenuti a ciò che hanno applicato e/o hanno avuto modo di vedere applicato con successo direttamente «sul campo». I medesimi contenuti sono stati inoltre rielaborati in modo da poterli rendere applicabili a prescindere dallo specifico settore merceologico di interesse. STRUTTURA 1. La rilevanza degli acquisti per il successo competitivo 2. L'evoluzione dei rapporti di fornitura 3. Il coinvolgimento e l'integrazione dei fornitori nello sviluppo del nuovo prodotto 4. Gli approvvigionamenti su base internazionale: l'international sourcing 5. La responsabilità sociale nelle relazioni di fornitura (CSR) 6. L'analisi strategica del contesto operativo 7. Mappatura delle classi merceologiche e dei codici di acquisto 8. L'analisi di posizionamento strategico dei fornitori 9. Mappatura dei processi aziendali e dei flussi logistici ed informativi 10. Le operazioni di acquisto ed il relativo processo base 11. Il reperimento delle informazioni 12. La richiesta di offerta 13. Analisi, valutazione delle offerte e determinazione dei costi reali di acquisto 14. La negoziazione 15. L'emissione e la gestione dell'ordine 16. La verifica dell'approntamento dell'ordine 17. Audit e valutazione dei fornitori 18. Supplier development e supplier improvement 19. Il collaborative planning e le tecniche di vendor managed inventory 20. Sourcing providing e system supplying 21. Purchasing early involvement 22. L'organizzazione dell'ente preposto agli acquisti ed i KPI 23. I sistemi informativi e l'utilizzo di internet per le operazioni di acquisto.

I trasporti internazionali Assicurazioni, incoterms, imballaggi, convenzioni e logistical trasporti internazionali tipologie, assicurazioni, incoterms, imballaggi, norme, modelli IPSOA Assicurazione trasporti e Incoterms 2010 IPSOA

Il volume riassume e schematizza alcuni strumenti operativi degli scambi internazionali che esportatori e importatori devono perfezionare - fino a padroneggiarli, affinché non costituiscano ostacolo e minaccia alla corretta e sicura conclusione delle loro reciproche obbligazioni. Il manuale riesce a compendiare con efficacia principi e tecniche, sistemi e procedure per consentire un'immediata visione di opportunità e rischi presenti in una relazione d'affari internazionale, e ai suoi collaboratori esecutivi la sollecita soluzione dei tanti problemi tecnici e l'individuazione delle migliori scelte operative. All'interno del volume, il tutto viene esposto con stile scorrevole e persuasivo, frutto della lunga esperienza maturata dall'autore direttamente "sul campo". Un'attenzione particolare viene riservata alle questioni "calde" del commercio internazionale quali il problema dell'origine delle

merci e le vere condizioni per fregiarsi del marchio Made in Italy, così apprezzato nel mondo, e la versione 2010 degli Incoterms, in vigore dal 2011. Un'utile appendice riporta tutti i principali documenti richiesti per l'importazione da più di un centinaio di Paesi. STRUTTURA DEL VOLUME Capitolo 1 - Il contratto internazionale di compravendita Capitolo 2 - Gli intermediari di vendita Capitolo 3 - I pagamenti internazionali Capitolo 4 - Funzione delle dogane Capitolo 5 - INTRASTAT Capitolo 6 - Il trasferimento fisico delle merci Capitolo 7 - I documenti nei trasporti internazionali Capitolo 8 - Imballaggio Capitolo 9 - Il trasporto internazionale dei rifiuti Capitolo 10 - La tutela dei rischi di trasporto Capitolo 11 - Assicurazione merci trasportate Capitolo 12 - I termini di resa Appendice

Il mercato esige la disponibilità immediata della merce e pertanto i trasporti devono essere sempre più veloci e ridurre ogni occasione di interruzione del flusso logistico. Purtroppo però, trasporti veloci e trasbordi frequenti (funzionali alla intermodalità) sono le premesse dell'aumento di sinistrosità e sinistralità curabili solo con una completa visione del risk management che non può prescindere da una più consapevole e sapiente strategia assicurativa. Ora, per fortuna, i ceti mercantili dispongono di prodotti assicurativi moderni, completi e di quasi illimitata magnitudine, ma proprio perché così sofisticati, c'è il rischio che i "non-addetti ai lavori" vi si smarriscano nella ricerca della migliore opzione: Polizza Italiana o Polizze inglesi? Polizze danni o di Responsabilità? Rischio Base o Pieno Rischio? Assicurazioni in proprio o contingency? E per i più pregiudizievoli danni immateriali esistono forme di ristoro, posto che le Assicurazioni Trasporti coprono solo i danni diretti e materiali? A questi e ad altri spinosi interrogativi sul mondo delle assicurazioni, dà risposta il volume con l'analisi dei prodotti attuali e più moderni (Polizza italiana 1998, Institute Cargo Clauses 2009, ecc.), completo ora della Guida Ragionata agli Incoterms® 2010, e analizzando di ognuno degli undici termini i collegamenti con le assicurazioni e quindi i riflessi assicurativi della compravendita internazionale con linguaggio convincente, com'è nel suo stile, anche nei passaggi più cruciali. STRUTTURA LE ASSICURAZIONI TRASPORTI INCOTERMS® 2010 E RIFLESSI ASSICURATIVI APPENDICE

L'opera affronta gli aspetti giuridici e contrattuali del contratto di vendita internazionale. Viene esaminata la normativa fiscale e doganale, nonché la disciplina civilistica e la relativa giurisprudenza. Vengono suggerite le soluzioni contrattuali più adeguate con particolare riferimento ai pagamenti e ai termini di resa.

Il volume IVA, inserito nella collana GUIDE E SOLUZIONI, esamina con taglio operativo le diverse disposizioni in materia di IVA che regolano i rapporti domestici e con l'estero alla luce delle più recenti novità normative, nonché della prassi e giurisprudenza più recente, con un particolare approfondimento sui nuovi adempimenti introdotti dal Legislatore al fine di contrastare i fenomeni evasivi (comunicazione delle operazioni di importo non inferiore a 3.000,00 euro, comunicazione delle operazioni con i paradisi fiscali ecc.) Il volume analizza in particolare: le operazioni interne, con l'analisi degli istituti generali quali la territorialità, la base imponibile, la rivalsa, la detrazione e l'esigibilità dell'imposta; le operazioni con l'estero (esportazioni, importazioni, servizi internazionali, cessioni e acquisti intracomunitari, triangolazioni e quadrangolazioni, ecc.); gli adempimenti degli operatori (fatturazione, registrazione, versamenti e compensazioni, dichiarazione annuale, ecc.); i regimi speciali (agricoltura, agenzie di viaggio, editoria, rottami, beni usati, attività spettacolistiche, sport dilettantistico); l'accertamento e la riscossione dell'imposta. STRUTTURA DEL MANUALE Parte Prima: operazioni interne, con l'analisi degli istituti generali quali la territorialità, la base imponibile, la rivalsa, la detrazione e l'esigibilità dell'imposta Parte Seconda: operazioni con l'estero (esportazioni, importazioni, servizi internazionali, cessioni e acquisti intracomunitari, triangolazioni e quadrangolazioni, ecc.) Parte Terza: adempimenti degli operatori (fatturazione, registrazione, versamenti e compensazioni, dichiarazione annuale, ecc.) Parte Quarta: regimi speciali (agricoltura, agenzie di viaggio, editoria, rottami, beni usati, attività spettacolistiche, sport dilettantistico) Parte Quinta: accertamento e riscossione dell'imposta.

Il fenomeno ormai inarrestabile di internazionalizzazione vede sempre più le imprese nazionali coinvolte in operazioni a cui partecipano più partner esteri, sia comunitari che extracomunitari. Nelle transazioni che riguardano la vendita di beni queste operazioni assumono la veste di triangolazioni o di quadrangolazioni; non è raro il caso di operazioni addirittura pentagonali. Il volume vuole essere una guida per quanti si trovano a dover gestire simili operazioni. Nei numerosi casi pratici che vengono illustrati sono riportati tutti gli adempimenti a carico degli operatori nazionali. Tali obblighi investono sia l'ambito fiscale, che doganale, comprendente quest'ultimo anche i riepiloghi Intrastat. Si precisa che per quanto riguarda la compilazione degli elenchi Intrastat, si tiene conto degli obblighi a carico degli operatori tenuti alla presentazione mensile degli elenchi e alla compilazione di tutte le colonne statistiche. La gestione delle operazioni con l'estero presuppone la conoscenza delle procedure doganali e delle norme fiscali su cui esse poggiano. La seconda edizione è stata aggiornata con le più recenti novità in materia di IVA e ampliata con nuovi casi pratici. STRUTTURA DEL VOLUME CAPITOLO 1 - Esportazioni di beni nuove norme in materia di visto uscire; CAPITOLO 2 - Le operazioni intracomunitarie CAPITOLO 3 - Triangolazioni italiane CAPITOLO 4 - Acquisti da fornitore UE con intervento di tre soggetti CAPITOLO 5 - Cessione di beni e successivo rifiuto senza restituzione in Italia: intervento di tre soggetti CAPITOLO 6 - Acquisto di beni da Paesi Extra UE: libera pratica CAPITOLO 7 Triangolazioni con intervento di soggetto nazionale, UE ed Extra UE CAPITOLO 8 - Triangolazione con un soggetto nazionale e due soggetti UE CAPITOLO 9 - Fattispecie particolari di triangolazione con soggetti Extra UE. CAPITOLO 10 - Prestazioni di servizi su beni mobili CAPITOLO 11 - Quadrangolazioni CAPITOLO 12 - Casi particolari: consignment stock CAPITOLO 13 - Riflessi sulla dichiarazione annuale IVA

[Copyright: 3d63fdea132a2cacd01ce4e5319d086c](https://www.3d63fdea132a2cacd01ce4e5319d086c)