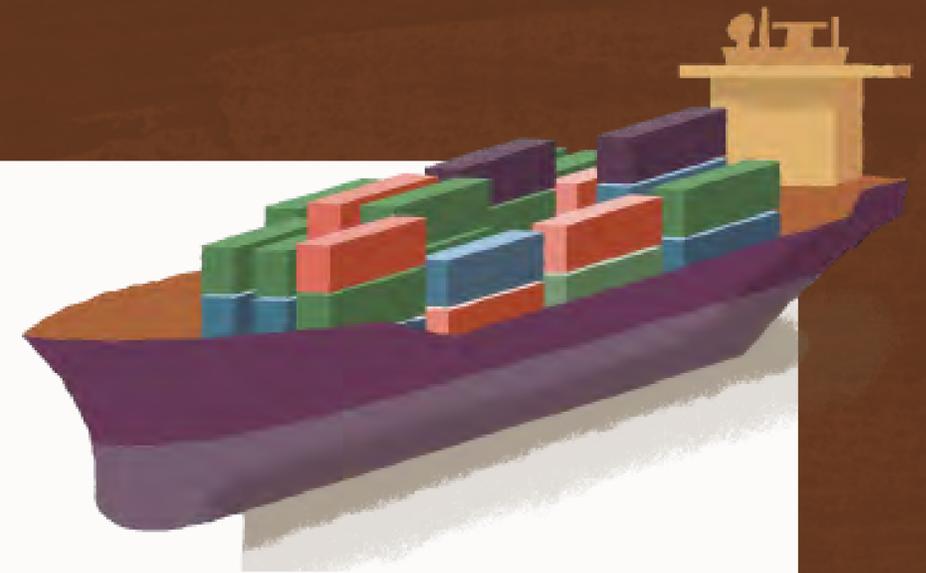


HOW TO

Come semplificare
le operazioni di
Global Trade per
una maggiore
agilità



Garantire la crescita



La maggior parte delle organizzazioni si affida a sistemi manuali e frammentati per gestire i propri processi di importazione ed esportazione e fatica a supportare i cambiamenti nelle tariffe e la complessità delle normative commerciali. L'adozione di un sistema di gestione del commercio globale, in grado di integrarsi facilmente con la rete logistica e i processi aziendali, consentirà di ottenere le migliori pratiche commerciali, nonché di evitare costosi ritardi e l'esposizione a inutili rischi.

Per prendere decisioni informate relative al commercio e ridimensionare le proprie operazioni di global trade, è importante disporre di visibilità interfunzionale e controlli commerciali interni. È anche fondamentale essere in grado di adattarsi ai mutevoli ambienti di business, valutare con esattezza i costi correlati al commercio e gestire la compliance in modo centralizzato.

Il coordinamento tra fornitori, partner e clienti, durante la preparazione della documentazione doganale richiede accuratezza e un'orchestrazione meticolosa. Le aziende che utilizzano sistemi manuali o fogli di calcolo semplicemente non riescono a rimanere competitive. Oggi, è necessaria una soluzione di gestione del commercio globale connessa digitalmente in grado di supportare il ridimensionamento e la crescita del business.

Sapevi che

Secondo la World Trade Organization (WTO):

- Nonostante il mondo abbia assistito a un'importante ondata di liberalizzazione della politica commerciale negli scorsi tre decenni, gli ostacoli della politica commerciale e le differenze normative **rappresentano ancora almeno il 10% dei costi commerciali** in tutti i settori. ¹
- Il commercio è stato appesantito dalle persistenti **tensioni commerciali** così come da una crescita più debole del prodotto interno lordo (PIL), che è sceso **al 2,3% nel 2019 dal 2,9% del 2018**. ²
- Con la pandemia, l'assortimento di prodotti di importazione ed esportazione si è spostato verso prodotti medici e dispositivi di protezione individuale (DPI). I dati iniziali di 41 paesi suggeriscono che **il commercio di prodotti sanitari è cresciuto del 38,7%** nella prima metà del 2020. ³
- Sebbene la WTO preveda un calo del 9,2% del volume del commercio mondiale di merci per il 2020, con richieste più elevate nel campo della vendita al dettaglio e dell'e-commerce, prevede anche **che la crescita del volume degli scambi dovrebbe risalire al 7,2% nel 2021**. ⁴



¹ [“Trade costs in the time of global pandemic”](#), World Trade Organization, 12 agosto 2020.

² [“Global trade growth loses momentum as trade tensions persist”](#), World Trade Organization, 2 aprile 2019.

³ [“How WTO members have used trade measures to expedite access to COVID-19 critical medical goods and services”](#), World Trade Organization, 18 settembre 2020.

⁴ [“Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain”](#), World Trade Organization, 6 ottobre 2020.

Prova a pensare se il tuo scenario corrisponde a uno dei seguenti:

- Utilizzo di sistemi manuali o frammentari per gestire la documentazione e l'invio relativi all'importazione e all'esportazione, con conseguenti inefficienze e mancanza di visibilità e controllo centralizzati.
- Difficoltà e lentezza di risposta nella raccolta di informazioni da fornitori e partner.
- Mancanza di visibilità su norme e regolamenti commerciali nonché su accordi commerciali aggiornati.
- Processi commerciali che vengono avviati solo quando i prodotti sono fisicamente pronti per la spedizione, con conseguente necessità di effettuare spedizioni urgenti per rispettare le scadenze della delivery.
- Spedizioni in ritardo, costi aggiuntivi dovuti a multe e sanzioni per documentazione commerciale e doganale errata.

Come si presenta il successo con i processi commerciali automatizzati?



1. **Centralizzazione della compliance normativa**

Riduci il rischio di non compliance con una piattaforma centralizzata per la gestione dei trasporti e delle attività commerciali globali in grado di ottimizzare e snellire i processi di business e promuovere la condivisione delle informazioni con partner e fornitori.

2. **Determinazione delle opzioni cost-effective**

Riduci i costi di trasporto e i prezzi allo sbarco riducendo il numero di ritardi nella spedizione e le commissioni degli intermediari esterni, i pagamenti in eccesso dei dazi doganali, le valutazioni delle penali e i costi di audit.

3. **Offerta di un Customer Service eccellente**

Migliora il Customer Service fornendo tempi di delivery precisi tramite il tracciamento delle spedizioni in tempo reale e riduci i potenziali ritardi dovuti agli intoppi doganali.



In che modo Oracle può aiutarti

- ✓ **Gestisci e automatizza in modo centralizzato le global trade operations**, facilitando il monitoraggio delle transazioni transfrontaliere correlate alla supply chain, riducendo i rischi finanziari e operativi.
- ✓ **Controlla con efficienza le parti con restrizioni** per stimare accuratamente i costi totali allo sbarco, ottenere risparmi sui dazi e gestire la documentazione doganale, riducendo il rischio di non compliance.
- ✓ **Fornisci visibilità e controllo degli ordini e delle spedizioni in transito e transfrontalieri** senza precedenti, attraverso una piattaforma commerciale e di trasporto unificata che si adatta agli imprevisti del business e riduce i costi della logistica.

“Grazie all’uso della soluzione Oracle Global Trade Management, abbiamo ottenuto nuovi livelli di accuratezza, coerenza ed efficienza di compliance nella classificazione dei prodotti in tutte le sedi Cummins a livello globale.”

— **Dante Monroy**
Direttore, Global Trade
Operations Cummins Inc.

Quali passaggi
dovresti considerare
per migliorare la tua
posizione rispetto al
ridimensionamento?

Fase 1.

Identifica le aree all'interno delle attuali global trade operations che stanno causando ritardi nel completamento della documentazione e intraprendi le misure necessarie per automatizzare questi processi.

Fase 2.

Valuta i metodi di raccolta delle informazioni commerciali e sulle tariffe e stabilisci la frequenza necessaria per ottenere informazioni aggiornate sui dati commerciali.

Fase 3.

Controlla se gli attuali processi di gestione del commercio globale possono integrarsi con il sistema di gestione dei trasporti per fornire visibilità sullo stato della spedizione e sulle consegne.



Per ulteriori informazioni su come ottimizzare l'evasione per massimizzare l'impatto sull'attività economica, visita la nostra [pagina sulla perfect delivery](#) o effettua un tour del prodotto:

Tour del prodotto

Copyright © 2021, Oracle e/o le relative consociate. Tutti i diritti riservati. La presente documentazione viene fornita a puro titolo informativo e il suo contenuto è soggetto a modifiche senza preavviso. Oracle non garantisce che il presente documento sia esente da possibili errori, ed esclude qualsiasi altra garanzia o condizione, sia esplicita che implicita o prevista da norme di legge, ad inclusione delle garanzie implicite e delle condizioni di commerciabilità o idoneità a un particolare scopo. Oracle declina in modo specifico ogni responsabilità in relazione alla presente documentazione e qualsiasi obbligazione contrattuale dovuta in modo diretto o indiretto alla presente documentazione. La presente documentazione non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con alcun mezzo, elettronico o meccanico, per alcuno scopo, senza il preventivo permesso scritto di Oracle. Oracle e Java sono marchi registrati di Oracle e/o relative consociate. Altri nomi possono essere marchi dei rispettivi proprietari.