

VII EDIZIONE
MASTER IN SHIPPING
STRATEGIA PER LA LOGISTICA E
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
(FEBBRAIO – LUGLIO 2015)

PROGRAMMA

LECTIO MAGISTRALIS DAL 2010 AL 2015

MAURIZIO BARRACCO, Presidente del Banco di Napoli

LORENZO BINI SMAGHI, Economista, visiting scholar ad Harvard e Presidente Snam Rete Gas

GIUSEPPE BOCCUZZI, Direttore Generale Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi

INNOCENZO CIPOLLETTA, Presidente AIFI

ADRIANO GIANNOLA, Presidente SVIMEZ, Ordinario Economia Bancaria, Università Federico II

GIOVANNI GORNO TEMPINI Amministratore Delegato Cassa Depositi e Prestiti

FABIO PANETTA, Membro del Direttorio e Vice Direttore Generale della Banca d'Italia

IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA, Senior Partner & Managing Director, The BCG

SALVATORE ROSSI, Direttore Generale Banca d'Italia

CARLO TRESOLDI, Presidente SIA

UGO SALERNO, Amministratore Delegato RINA S.p.A.

PROGRAMMA

1. Analisi dei mercati esteri (66 ore)

Obiettivo del modulo è di fornire ai partecipanti al Master le conoscenze fondamentali sul tema delle strategie internazionali delle imprese nonché di presentare e applicare gli strumenti di base per la valutazione di attrattività dei mercati esteri. Nel corso del modulo, arricchito da casi aziendali e testimonianze di imprenditori e di manager, inoltre si approfondiranno le opzioni strategiche di ingresso di cui l'impresa dispone una volta stabilito il mercato-target, con un particolare focus sulle modalità di esportazione delle piccole e medie imprese e sull'impiego di meccanismi collaborativi. Saranno discussi i modelli di analisi da applicare per la segmentazione dei mercati internazionali e illustrate le strategie di marketing adoperate dalle imprese nel rispondere alle sfide dell'economia della globalità con l'obiettivo di identificare un equilibrio dinamico fra la necessità di standardizzazione e le esigenze di adattamento. Sarà dedicato inoltre uno spazio di approfondimento all'impatto delle diversità culturali sulla gestione di relazioni con partner internazionali.

Gianpaolo	Bruno	<i>Direttore Pianif. strategica, studi e rete estera Resp. a.i. Servizi Inform. ITA</i>
Roberta	Collacciani	<i>Senior Legal, Divisione Consulenza Legale, SACE S.p.A.</i>
Manolo	Corretto	<i>Vice Responsabile, Divisione Consulenza Legale, SACE SpA</i>
Bice	Della Piana	<i>Ricercatore di Economia e gestione delle imprese Univ. di Salerno</i>
Carlo	Guarinoni	<i>Senior Economist, Technical training, SACE SpA</i>
Francesco	Izzo	<i>Ordinario di strategia d'impresa Seconda Università di Napoli</i>

Barbara	Masiello	<i>Ricercatore di Eco .e gest. delle imprese Seconda Univ. di Napoli</i>
Andrea	Mattioli	<i>Head of Large Business Italia, Credit Risk Division, SACE SpA</i>
Filippo	Morese	<i>Referente SIMEST per la Campania</i>

Argomenti

- Introduzione alle strategie per i mercati internazionali
- Strumenti per la valutazione di attrattività dei mercati
- Mercati internazionali e criteri di segmentazione
- Strategie di ingresso nei mercati internazionali
- La catena internazionale del valore
- Strategie di esportazione. Attori e relazioni in una prospettiva dinamica
- L'impresa internazionale. Sfide organizzative e strumenti di cross - cultural management
- Le strategie di esportazione delle piccole e medie imprese. Un focus sul ruolo delle relazioni
- Il marketing internazionale dell'impresa. L'equilibrio difficile fra standardizzazione e adattamento
- Implementare una strategia internazionale: il business plan per i mercati esteri
- Presentazione business plan
- Il rischio Paese in Sace
- L'analisi della controparte privata estera
- Il recupero dei crediti insoluti
- Contrattualistica internazionale:Le clausole maggiormente rilevanti nei contratti di fornitura internazionale
- Intervento ICE
- Presentazione business plan
- Presentazione aziendale simest

2. Economia del mare (15 ore)

Il modulo si propone di esaminare l'evoluzione delle strategie competitive delle imprese amatoriali inquadrando nell'ambito delle trasformazioni degli scenari internazionali, dei sistemi di trasporto e/o dei rispettivi segmenti di mercato. La crescita del settore della logistica è una grande opportunità di sviluppo per le imprese del Mezzogiorno che, per la sua posizione geografica al centro del Mediterraneo, è il naturale terminal nazionale di transhipment e di scambio intermodale terrestre.

Nicola	Coccia	<i>Past President Confitarma</i>
Giuseppe	D'Amato	<i>Presidente Perseveranza SpA</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. della Calabria</i>
Luca	Sisto	<i>Dirigente Confitarma Confederazione Italiana Armatori</i>
Gaetano	Vecchione	<i>Ufficio Studi I.P.E.- Docente di Politica Economica, SUN</i>

Argomenti

- Scenario del settore armatoriale: la competitività del settore marittimo e il futuro della nostra flotta
- Globalizzazione
- La crisi dei mercati finanziari
- La crisi dei mercati finanziari 2007-2009

3. Trasporti e logistica (93 ore)

Il modulo consente di analizzare le caratteristiche e le problematiche della logistica e del trasporto delle merci, con particolare attenzione al trasporto marittimo, analizzando nel dettaglio sia la loro evoluzione nel tempo, sia il ruolo che il trasporto ha nelle diverse fasi del processo produttivo, distributivo e post-vendita. Verrà analizzato il mercato del trasporto italiano ma anche europeo e mondiale, con particolare attenzione alle tre modalità di trasporto principali (stradale, ferroviario e marittimo). Verranno descritti i principali strumenti quantitativi per la progettazione e la pianificazione dei sistemi logistici e di trasporto merci, con un focus dettagliato anche sull'analisi dei terminal contenitori portuali e interportuali. e in generale su tutti i principali sistemi di piattaforme logistiche per lo stoccaggio delle merci e il loro successivo trasporto. Inoltre, saranno esaminate le possibili strategie delle imprese armatoriali e la Supply Chain di alcune realtà aziendali, focalizzando l'attenzione sul processo di approvvigionamento dei materiali, di produzione e, infine, di distribuzione.

Mauro	Caputo	<i>Ordinario di Economia ed Organizzazione Aziendale, Univ. di Salerno</i>
Armando	Carteni	<i>Ricercatore di Trasporti, Università Federico II</i>
Umberto	D'Amato	<i>Managing Director, Perseveranza SpA</i>
Marino	De Luca	<i>Ordinario di Università di Napoli Federico II</i>
Stefano	De Luca	<i>Ingegneria dei Trasporti, Università di Salerno</i>
Nadia	Di Paola	<i>Università Federico II</i>
Vittorio	Marzano	<i>Ingegneria dei Sistemi di Trasporto, Università Federico II</i>
Massimiliano	Riccardi	<i>Marketing and Sales Director - SCT srl</i>
Massimiliano	Schiraldi	<i>Professore Aggregato in Impianti Industriali, Università Tor Vergata</i>

Argomenti

- Che cosa è un sistema di trasporto
- La logistica ed il trasporto delle merci.
- Terminal contenitori: Modelli di business e metodi quantitativi per l'analisi, la progettazione e la valutazione di interventi
- Competizione e scelte operative nel business della logistica e dello shipping: gestione della capacità produttiva; definizione della gamma di vendita
- Opzioni strategiche per le imprese di logistica e shipping; analisi di casi
- Il caso della Salerno Container Terminal
- Il trasporto ferroviario delle merci: aspetti introduttivi
- La distribuzione urbana delle merci
- Il mercato del trasporto aereo delle merci in Italia ed in Europa
- La catena del trasporto intermodale ferro -mare
- Il mercato del trasporto aereo delle merci in Italia ed in Europa
- Warehousing & Supply Chain Management
- La nave: caratteristiche e tipologie
- La logistica nell'economia delle aziende

4. Analisi di bilancio e fiscalità (39 ore)

Il modulo si propone di analizzare gli effetti che sulla disciplina contabile e sulle regole di determinazione del reddito d'impresa sono stati prodotti dai cambiamenti intervenuti negli ultimi anni nella legislazione fiscale e societaria. Saranno esaminate le implicazioni economiche e finanziarie delle scelte amatoriali e sarà effettuata un'analisi della redditività delle compagnie di navigazione.

Fabio	Carlini	<i>Partner, Mazars</i>
Roberto	Coccia	<i>Associato partner, Studio Coccia e Associati</i>
Alessandra	Colpo	<i>Senior Manager, PwC</i>
Anna	Filosa	<i>Senior Manager, PwC</i>
Antonio	Iaccarino	<i>Banco Popolare-, Direzione Corporate</i>
Fabrizio	Mellucci	<i>Studio Legale Coccia e Associati</i>
Pierpaolo	Mosca	<i>Senior Manager, PwC</i>
Michele	Pizzo	<i>Ordinario di Economia Aziendale, SUN</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. Calabria</i>
Carlo	Santini	<i>Direttore della Scuola di Alta Formazione I.P.E.</i>
Silvia	Tommaso	<i>Ricercatore Ec. e Gestione delle Amministrazioni, Università della Calabria</i>

Argomenti

- Il bilancio: struttura e soggetti interessati
- La scelta delle fonti di finanziamento
- Gli indici finanziari: analisi delle fonti e degli impieghi e l'effetto leva finanziaria
- Riclassificazione dello Stato Patrimoniale e calcolo degli indici finanziari: analisi di un caso
- La riclassificazione del Conto Economico: gli indici di natura economica
- Il sistema di controllo interno e la risoluzione delle problematiche connesse ed aspetti pratico-professionali
- La revisione dei bilanci armatoriali
- Profili fiscali dei bilanci armatoriali
- Le tecniche di finanziamento per lo shipping

5. Shipping Finance & Shipping Insurance (36 ore)

Nell'ambito del modulo saranno esaminati i flussi finanziari e i fattori di rischio nelle diverse tipologie contrattuali di impiego della nave, saranno esaminate le forme tecniche di finanziamento, la gestione dei rischi nello shipping, gli strumenti derivati e il private equity. Il modulo si propone di fornire gli strumenti idonei a comprendere l'assicurazione marittima riguarda i beni destinati all'esercizio della navigazione o le responsabilità nel caso di infausti eventi; pertanto, nell'ambito del modulo, oltre ad esaminare la disciplina del contratto, saranno analizzati i principali elementi di tecnica assicurativa

Vittorio	Bisogno	<i>Ex allievo Divisione Chartering Perseveranza S.p.A.</i>
Arturo	Capasso	<i>Ordinario di Corporate Governance e Finanza Aziendale, Univ. del Sannio</i>
Gianpaolo	Crenca	<i>Presidente Attuari Italia</i>
Angelo	D'Amato	<i>CFO Perseveranza S.p.A</i>
Raffaello	Esposito	<i>CR Marine e Aviation</i>

Filippo	Fabbi	<i>Deputy Manger Insurance PLF</i>
Antonella	Malinconico	<i>Associato di Economia degli Intermediari Finanziari, Università del Sannio</i>
Andrea	Poliseno	<i>Insurance Broker at Poliass Marine & General</i>
Marco	Poliseno	<i>Director - Marine Division at Poliass Marine & General</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Univ. Calabria</i>
Alfonso	Santangelo	<i>Agente Fondiaria - SAI</i>
Silvia	Tommaso	<i>Ricercatore Ec. e Gestione delle Amministrazioni, Università della Calabria</i>
Fabrizio	Vettosi	<i>Direttore Generale Venice Shipping and Logistic SpA</i>

Argomenti

- La disciplina del contratto. Elementi di tecnica assicurativa. Un esempio di polizza venduta in Italia
- Le assicurazioni di corpi e di merci.
- Il rischio di pirateria
- Transfer pricing
- P&I
- Le professioni finanziarie nelle assicurazioni
- I Prodotti Derivati: panoramica
- La valutazione di un'azienda di shipping: specificità operative nell'approccio valutativo.
- La gestione dei rischi nel settore dello shipping

6. Diritto internazionale e legge 231 (33 ore)

Il modulo consente di acquisire una preparazione generale sui profili più salienti della navigazione marittima, e verte sulle diverse tematiche come: le fonti del diritto della navigazione, il lavoro portuale, i servizi portuali, la proprietà della nave e i modi di acquisto della stessa, i contratti di utilizzazione della nave e il regime di responsabilità, i titoli rappresentativi delle merci trasportate.

Bruno	Castaldo	<i>Avvocato, Partner Studio Legale Castaldo Magliulo & Associati</i>
Diego	Cordua	<i>Avvocato, Gruppo Imperiali</i>
Guido	Greco	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Riccardo	Imperiali	<i>Avvocato, Partner Gruppo Imperiali</i>
Anna	Irace	<i>Gruppo Imperiali</i>
Antonio	Landolfi	<i>Avvocato, Associato Landolfi Studio Legale</i>
Alfonso	Magliulo	<i>Avvocato, Partner Studio Legale Castaldo Magliulo & Associati</i>
Alessandro	Malangone	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Gennaro	Mazzuoccolo	<i>Avvocato, Partner Norton Rose Fulbright Studio Legale</i>
Carlo	Morace	<i>Avvocato, Partner Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Marco	Morace	<i>Avvocato, Partner Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Vittorio	Porzio	<i>Avv., Partner Studi Legali Consociati Porzio, Bove e Associati - D'Aniello</i>
Luca	Romano	<i>Avvocato, Studio Legale E. Morace & Co.</i>
Victor	Sotunde	<i>Solicitor, Studio Legale Castaldo Magliulo & Associati</i>
Sandro	Vacca	<i>Avvocato, Gruppo Imperiali</i>

Argomenti

- Inquadramento generale diritto internazionale

- Il regime amministrativo della nave
- Requisiti di Nazionalità
- Iscrizione nelle matricole e cancellazione Registri di Classificazione: funzioni e certificazioni.
- La proprietà e pubblicità
- La comproprietà navale ed i modi di acquisto della stessa.
- La costruzione della nave e natura del contratto secondo la legge italiana. Garanzie fornite dal cantiere sia per tutelare il committente e per favorire il finanziamento dell'opera.
- I contratti di costruzione secondo la legge inglese e strumenti finanziari ad essi collegati.
- Compravendita di navi secondo la legge italiana, gli standard forms più utilizzati nella prassi internazionale generalmente disciplinati dalla legge inglese.
- Legal Operativo: per l'impresa di navigazione. I sinistri marittimi (tipi, responsabilità, cenni sull'urto di navi e sul soccorso in mare). La responsabilità dell'armatore. Cenni di diritto processuale civile, amministrativo e penale della navigazione e riflessi pratici. Profili pratici della gestione delle emergenze in mare. Profili pratici della negoziazione dei contratti di noleggio e del recupero dei crediti derivanti.
- Assicurazioni marittime Merci e corpi: principi del diritto italiano e formulari italiani I formulari in uso in campo internazionale normalmente disciplinati dalla legge inglese Rischi assicurati: in particolare: avaria comune; avaria particolare, perdita effettiva e perdita costruttiva; spossessamento e requisizione; abbandono agli assicuratori; Rischi guerra e pirateria. I P&I Clubs inglesi e norvegesi: natura mutualistica o a premio fisso; coperture di responsabilità ; charterer's liability;
- " Noleggio a tempo " e " Trasporto di carico totale e parziale"
- Negoziazione di un contratto di finanziamento per l'acquisto di un second-hand vessel.
- Finanziamento ed "Il leasing navale"
- Adeguarsi alla 231. Focus sugli intrecci tra 231/01 e anticorruzione per le Società partecipate da Enti pubblici: testimonianza di un Responsabile Anticorruzione
- L'Organismo di vigilanza; Il sistema disciplinare; Testimonianze aziendali

7. Sector specific skills - Business English – IELTS (60 ore)

Obiettivo del modulo è quello di preparare gli studenti al linguaggio utilizzato nel settore armatoriale e di consentire di sviluppare l'inglese parlato e scritto in un ambiente di lavoro internazionale con particolare riguardo alla corrispondenza con l'estero.

Alex	Kirichenko	<i>Docente di lingua inglese, Università L'Orientale</i>
Livio	Malocco	<i>Docente di lingua inglese, Univ. Suor Orsola benincasa</i>

8. Business Ethics (32 ore)

Il modulo, in linea con i principi statutari dell'IPE, si concentra sull'importanza della persona. L'etica è quell'insieme di comportamenti, abitudini e valori che caratterizzano l'attività professionale di ogni individuo e devono assumere un tratto positivo orientando al rispetto della persona, all'acquisizione di professionalità, all'idea del lavoro come servizio alla comunità. Il modulo si concentra sulla definizione del concetto di etica, relazione tra etica ed economia e sul valore della persona, attraverso esempi, esercitazioni e simulazioni di gruppo.

Andrea	Iovene	<i>Resp. Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico Master - Ufficio Studi I.P.E.</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Economia Aziendale, Uni. della Calabria</i>
Gaetano	Vecchione	<i>Ufficio Studi I.P.E. - Docente di statistica, Università del Sannio</i>

9. Job Placement & Soft Skills (60 ore)

Il modulo mira a fornire una serie di skill molto utili e ricercati nel mondo del lavoro, ma che spesso sono carenti nella formazione del neo-laureato. In primo luogo molta attenzione è dedicata all' Assessment per i colloqui di lavoro, in particolare: come presentarsi, colloqui motivazionali, come scrivere un cv, come usare i social network professionali (Linked-IN), uso delle e-mail, ecc. Periodicamente vengono svolte delle esercitazioni per la discussione di case interview, tipologia di colloquio utilizzato dalle principali società di consulenza. Durante il modulo sono previste presentazioni istituzionali da parte dei responsabili di selezione di aziende, banche e istituzioni.

Enrica	Anselmi	<i>HR Oliver Wyman</i>
Daria	Barbolini	<i>Recruiting & Employer Branding Manager, L'Oreal</i>
Alberto	Ciarcia	<i>Senior Account Manager, MasterCard</i>
Simona	Comolli	<i>HR Recruiting Manager, Bain & Co</i>
Roberto	De Angelis	<i>Project Leader at The Boston Consulting Group</i>
Massimiliano	Foà	<i>Attore, regista, coach</i>
Andrea	Iovene	<i>Resp.Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Stefania	Majuri	<i>HR Mediobanca</i>
Maddalena	Masciardi	<i>HR Capgemini</i>
Tommaso	Musillo	<i>HR, Prometeia</i>
Marco	Natale	<i>Ufficio Studi & Job Placement I.P.E.</i>
Pamela	Spreafico	<i>HR at The Boston Consulting Group</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico Master Ufficio Studi I.P.E.</i>
Chiara	Piatti	<i>HR, Prometeia</i>
Raffaella	Sorrentino	<i>Ex allieva, Analyst at Capgemini</i>
Sergio	Tucciarone	<i>Finance Manager at Procter & Gamble</i>

10. Project work (150 ore)

Il Project Work consiste nella stesura di un lavoro da parte degli allievi che hanno partecipato ai Master, su di un argomento a scelta dell'azienda partner. Obiettivo del Project Work è quello di stimolare i corsisti nella formazione di un lavoro di ricerca utile all'approfondimento di un argomento preventivamente individuato dall'azienda sulla base delle proprie necessità operative.gni Azienda partner propone un Project Work da affidare ad un gruppo di minimo tre massimo quattro allievi. A scadenza concordata ogni gruppo presenta il risultato del lavoro elaborato, alla presenza della direzione scientifica del Master e dei referenti dell'azienda partner che esprimono una valutazione per ogni singolo componente del gruppo. Tale valutazione influisce sulla votazione finale di ogni allievo.



“Un sistema di reporting per la struttura Human Resources del Gruppo d'Amico”



“Gestione dei flussi di approvvigionamento dei materiali operativi “



“La Fondazione Gerardo Prisco: il Fast Fashion campano nel mondo”



“Analisi dei nuovi OIC applicabili al bilancio armatoriale con particolare riferimento agli impatti su immobilizzazioni materiali (flotta) e debiti”



“La valutazione di una flotta ai fini della redazione del bilancio d'esercizio”



“Analisi del Rischio Paese in un'area geografica con scarsa penetrazione commerciale dell'export italiano: Asia, il caso India”

TESTIMONIANZE

Ivo	Allegro	<i>Partner Iniziativa</i>
Marco	Andreassi	<i>Unit Head – Mediterranean Unit, A.T. Kearney Italia</i>
Stefano	Barrese	<i>Resp. Area Sales e Marketing Banca dei Territori -Gruppo Intesa Sanpaolo</i>
Gabriele	Battipaglia	<i>Risk Educational Programs Italy, UniCredit</i>
Renato	Bruno	<i>General Manager, Bruno Generators Srl</i>
Alberto	Casani	<i>Partner Capgemini</i>
Antonio	Chiantera	<i>Financial Controller, Glencore Grain</i>
Michele	Crudele	<i>Vicedirettore del Centro di Documentazione Interdisciplinare di Scienza e Fede della Pontificia Università della Santa Croce e della SISRI</i>
Domenico	De Crescenzo	<i>Presidente Consiglio Spedizionieri Doganali di Napoli.</i>
William	De Rosa	<i>Owner & Sales Director, Awelco</i>
Felice	Delle Femine	<i>Regional Manager Sud, UniCredit Group</i>
Antonio	Diana	<i>Owner Gruppo Diana</i>
Andrea	Fiorani	<i>Manager Group Strategy and Business, Generali</i>
Gennaro	Fusco	<i>Presidente, Banca Popolare del Mediterraneo</i>
Franco	Gallia	<i>Direttore Generale, Banco di Napoli SpA</i>
Giancarlo	Giuri	<i>Sales, Sella Gestioni SGR</i>
Vanessa	Greco	<i>Ex Allieva, Deloitte STS Studio Tributario E Societario</i>
Susana	Mac Eachen	<i>Responsabile Talent Acquisition, Fincantieri SpA</i>
Ugo	Malasomma	<i>Presidente, Banca Promos SpA</i>
Alberta	Mandara	<i>Co Founder Alsifra Srl</i>
Amedeo	Manzo	<i>Presidente, Banca di Credito Cooperativo Napoli</i>
Andrea	Mastellone	<i>Presidente Marinter Shipping Agency</i>
Umberto	Masucci	<i>Presidente Propeller Club</i>
Marco	Monsurrò	<i>Amministratore delegato, Coelmo</i>
Vincenzo	Moretta	<i>Presidente, ODCEC Napoli</i>
Marco	Morganti	<i>Amministratore Delegato Banca Prossima S.p.A. - Gruppo Intesa Sanpaolo</i>
Gianmaria	Morra	<i>Head Export SO.FARMA.MORRA S.p.A.</i>

Michele	Pappalardo	<i>Presidente Federagenti</i>
Emmanuela	Saggese	<i>Presidente AICEF</i>
Carlo	Santini	<i>Direttore della Scuola di Alta Formazione I.P.E.</i>
Luisa	Savio	<i>Partner, Deloitte STS</i>
Marco	Simonetti	<i>Vice president Maritime Terminals Contship Italia</i>
Giusy	Stanziola	<i>Territorial & Sectorial Development Plans Country Unicredit</i>
Antonio	Tuccillo	<i>Presidente, ODCEC Napoli Nord</i>
Roberto	Uberti	<i>Resp. Formazione, Sviluppo e Sistemi di Remun. del Personale Unipol Gruppo</i>
Benedetta	Vitale	<i>Area Risk, Banca Popolare di Milano, ex Allieva MFA 2010</i>
Nevio	Zaino	<i>Senior Manager Corporate Strategy Engagement at Etihad Airways</i>
Marco	Zigon	<i>Presidente, Getra SpA</i>