IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO

L'Editoriale: ANCHE NEL 2016 GLI SCAMBI INTERNAZIONALI CRESCERANNO MENO DEL PIL MONDIALE pag. 5

Il trasporto internazionale: focus sui documenti di trasporto marittimo, stradale e multimodale
Giovedì 16 Giugno 2016 pag. 7

"Etichetta alimentare: come ottemperare agli obblighi del REGOLAMENTO (UE) N. 1169/2011 in particolare per l'etichetta nutrizionale"
Mercoledì 22 Giugno 2016 pag. 8

CONTRATTI, WEB E CREDITO: CONSULENZA GRATUITA pag. 9

Confcommercio, CGIL, CISL e UIL avviano il confronto su modello contrattuale e relazioni sindacali
pag. 11

SAUDI HORECA 2016
Riyadh, ARABIA SAUDITA, 13 - 15 Novembre 2016
pag. 23

Fiscalità: IVA standard mantenuta al 15% per due anni pag. 39

Parlamento Europeo: le proposte sul mercato unico digitale sono un passo nella giusta direzione pag. 42

A disposizione dei Soci Aice

E' a disposizione dei Soci il report "Modalità di accesso ai mercati Cinesi", versione italiana del precedente "Ways to enter the Chinese market". Questo report tratta dei vantaggi e degli svantaggi delle diverse modalità di accesso al mercato cinese

Le aziende che desiderano ricevere una copia gratuita della pubblicazione via e-mail sono pregate di richiederla alla Segreteria Aice (Tel. 027750320/1- Fax 027750329 - Email: aice@unione.milano.it).

Ricordiamo le ultime pubblicazioni a disposizione dei Soci richiedibili presso la Segreteria Aice:

- "Conoscere i propri Partner in Cina". (Not. 10 del 25 Maggio 2016)
- "South Africa's Investment Opportunities Projects Booklet 2016". (Not. 9 del 10 Maggio 2016)
- "Wto Trade Policy Review: Arabia Saudita". (Not. 8 del 26 Aprile 2016)
- "How to set up your business in London". - (Not. 7 dell'11 Aprile 2016)
- "Wto Trade Policy Review: Marocco"- (Not. 6 del 25 Marzo 2016)

5 **QUI AICE**

L'Editoriale: ANCHE NEL 2016 GLI SCAMBI INTERNAZIONALI CRESCERANNO MENO DEL PIL MONDIALE

pag. 5

Il trasporto internazionale: focus sui documenti di trasporto marittimo, stradale e multimodale
Giovedì 16 Giugno 2016

pag. 7

"Etichetta alimentare: come ottemperare agli obblighi del REGOLAMENTO (UE) N. 1169/2011 in particolare per l'etichetta nutrizionale"
Mercoledì 22 Giugno 2016

pag. 8

CONTRATTI, WEB E CREDITO: CONSULENZA GRATUITA

pag. 9

10 **LA FINESTRA DEI SOCI AICE**

Promosfera festeggia il suo 10° Anniversario e lancia il concorso artistico 'La Grande Fortuna'

pag. 10

11 **PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO**

Confcommercio, CGIL, CISL e UIL avviano il confronto su modello contrattuale e relazioni sindacali

pag. 11

Rapporto REF: andamento economico delle PMI italiane

pag. 12

16 **UNIONE CTSP E DINTORNI**

Ferie programmate e permessi per assistenza disabile

pag. 16

Apprendistato professionalizzante per lavoratori in trattamento di disoccupazione

pag. 17

Esonero contributivo per nuove assunzioni a tempo indeterminato

pag. 18

19 **BANDI, FINANZIAMENTI E AGEVOLAZIONI**

The H2020 SME Innovation Associate: matching SMEs up with talented researchers

pag. 19

20 **FIERE E MANIFESTAZIONI**

Borsa Vini nei paesi del Benelux 2016
Bruxelles/Amsterdam 8-10 novembre 2016

pag. 20

SAUDI HORECA 2016
Riyadh, ARABIA SAUDITA, 13 - 15 Novembre 2016

pag. 21

21^ Edizione delle Grandi Degustazioni in Canada
24 ottobre - 2 novembre 2016

pag. 25

29 **EVENTI E CONVEGNI**

WORLD EXPORT DEVELOPMENT FORUM TRADE FOR SUCCESS: CONNECT, COMPETE, CHANGE
Colombo, Sri Lanka – 12-13 October 2016

pag. 29

Incoming di buyers esteri in Lombardia
Settembre 2016

pag. 31

Corso Intertek: "Prodotti pericolosi. Scheda dati di Sicurezza, etichettatura e trasporto"

pag. 32

33 NOTIZIE DAL MONDO

E-commerce in India: restrizioni agli investimenti esteri, quadro giuridico e influenze politiche

pag. 33

Mega-Regional trade agreements and the multilateral trading system

pag. 36

39 DALL'UNIONE EUROPEA

Fiscalità: IVA standard mantenuta al 15% per due anni

pag. 39

Better access to the EU market motivates economic reforms in Eastern Partnership countries

pag. 40

Parlamento Europeo: le proposte sul mercato unico digitale sono un passo nella giusta direzione

pag. 42

COREA DEL NORD: NUOVE MISURE RESTRITTIVE

pag. 43

45 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

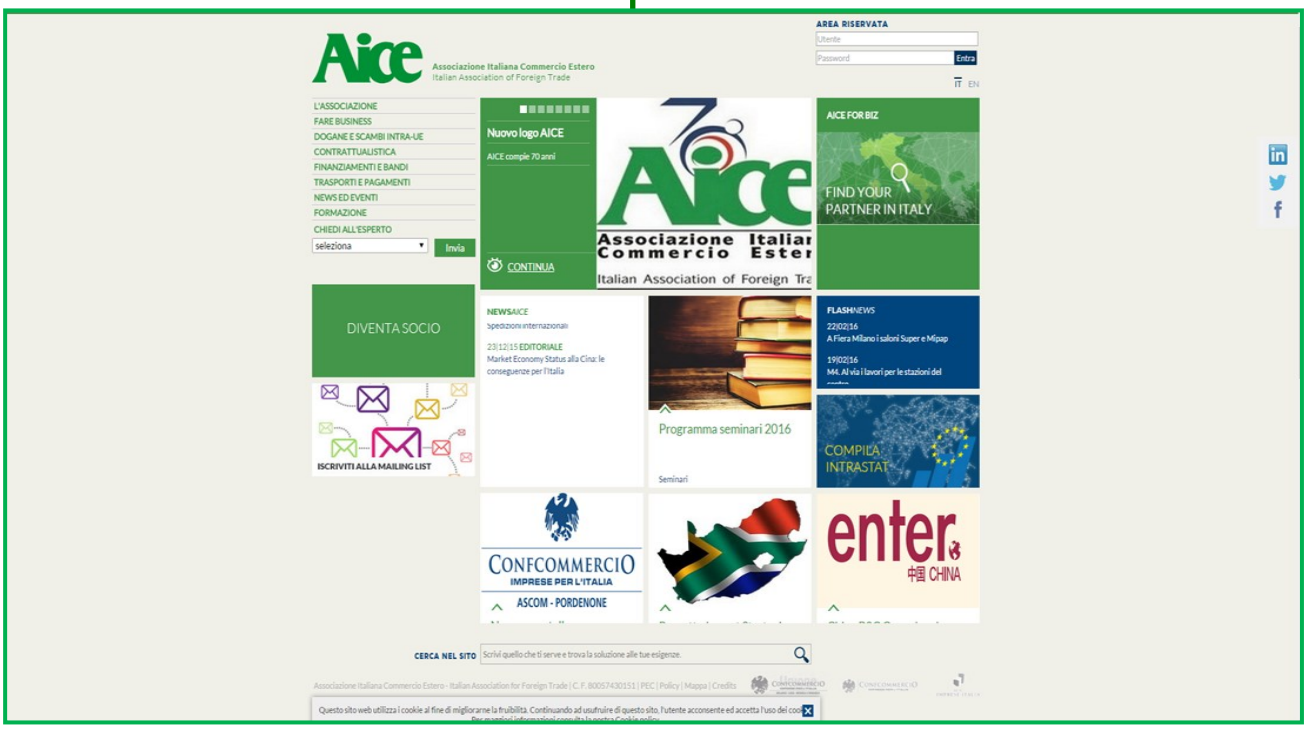
Super ammortamento: circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 23 del 26 maggio 2016

pag. 45

48 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 48



L'editoriale

ANCHE NEL 2016 GLI SCAMBI INTERNAZIONALI CRESCERANNO MENO DEL PIL MONDIALE

Secondo le ultime previsioni del WTO, la crescita del commercio mondiale nel 2016 sarà del 2,8%, molto inferiore rispetto alle precedenti previsioni che parlavano di un +3,9%.
Ci troviamo, quindi, ancora nella difficile situazione che vede il PIL mondiale (+3% circa nel 2016) crescere più degli scambi internazionali. Quando in passato si è verificata questa situazione, si è poi entrati in un periodo di crisi economica mondiale. La speranza, naturalmente, è che questo non accada e che le politiche di sostegno alla crescita in Europa e negli Stati Uniti possano fare sì che il sistema economico mondiale non vada incontro ad una nuova fase di recessione.

Gli scambi commerciali mondiali dovrebbero tornare alla normalità a partire dal 2017, tornando a superare il livello del 3% con una crescita stimata del 3,6%.
Sull'andamento degli scambi di merci pesano naturalmente le molte incertezze che caratterizzano il quadro macroeconomico globale: la crescita debole nelle economie sviluppate, la botta di arresto che si registra nelle economie emergenti, con in primo piano il rallentamento della Cina e le crisi di Brasile, Russia e Sudafrica, la volatilità dei mercati finanziari, il calo dei prezzi delle materie prime, il caso Brexit ecc..
Le importazioni dei paesi sviluppati dovrebbero mantenersi, comunque, su un buon livello, mentre la domanda di beni importati da parte delle economie emergenti dovrebbe subire un ulteriore calo. Questo potrebbe influenzare negativamente la crescita delle economie occidentali, Italia in primis, che sulla crescita delle domanda estera ha basato le proprie *perfomances* degli ultimi anni.
Ad esempio, il Sud America nel 2015 ha registrato la crescita di importazioni più debole degli ultimi anni, a causa della grave recessione che sta colpendo il Brasile.

Nelle sue dichiarazioni, il Direttore Generale del WTO, Roberto Azevedo, non diffonde ottimismo; "Il commercio registra ancora una crescita positiva, anche se ad un tasso deludente", ha detto Azevedo. "Questo sarà il quinto anno consecutivo di crescita del commercio al di sotto del 3%. Inoltre, mentre il volume del commercio mondiale è in debole crescita, il suo valore è sceso a causa dei tassi di cambio mutevoli e calo dei prezzi delle materie prime. Questo potrebbe minare la fragile crescita economica nei paesi in via di sviluppo più vulnerabili. Rimane così la minaccia di strisciante protezionismo come molti governi continuano ad applicare restrizioni commerciali e lo stock di queste barriere continua a crescere ".
E' importante che non prevalga un atteggiamento di protezionismo nelle economie emergenti, perché si creerebbe un circolo vizioso che andrebbe a minare la debole crescita dei Paesi sviluppati con ulteriori conseguenze negative su tutto il sistema economico mondiale.

Anche secondo l'ISTAT il rallentamento del commercio internazionale e l'eventuale

riaccendersi di tensioni sui mercati finanziari costituiscono dei rischi al ribasso per l'attuale quadro dell'economia mondiale.

Nel 2015, il ciclo economico internazionale è stato caratterizzato da una fase di rallentamento delle economie emergenti a fronte di una sostanziale stazionarietà della crescita dei paesi avanzati. Tali dinamiche sono attese proseguire anche per l'anno in corso. Negli Stati Uniti continua la decelerazione iniziata nella seconda metà del 2015: la stima preliminare del PIL evidenzia per il primo trimestre del 2016 una brusca frenata (+0,1% la variazione su base congiunturale). Per l'economia cinese si profila una fase di stabilizzazione dei ritmi di crescita, supportata dalle misure di stimolo ai consumi mentre il rallentamento degli investimenti continua a riflettersi in un debole andamento delle importazioni e dell'attività manifatturiera. Nell'area Euro, dopo la ripresa registrata nell'anno passato, nel 2016 si prevede un rafforzamento degli investimenti, sostenuti dalle misure del piano europeo per gli investimenti strategici (Piano Juncker). La ripresa, però, continuerebbe a essere trainata dalla domanda interna in presenza di un contributo negativo della componente estera, condizionata dal rallentamento del commercio mondiale. Il PIL dell'area euro è previsto crescere a ritmi simili a quelli dell'anno precedente (+1,6%).

Claudio Rotti

Il trasporto internazionale: focus sui documenti di trasporto marittimo, stradale e multimodale

Giovedì 16 Giugno 2016

qui Aice

Seminario
Il trasporto internazionale: focus sui documenti di trasporto marittimo, stradale e multimodale

Giovedì, 16 Giugno 2016
ore 8.45

Unione Confcommercio
Sala Colucci
Corso Venezia, 47
Milano

Relatore:

Giovanna Bongiovanni
Esperta in trasporti internazionali

La partecipazione all'incontro è gratuita per le aziende associate

Le adesioni saranno accettate sino ad esaurimento dei posti disponibili e sarà data conferma tramite e-mail 3 giorni prima dell'evento.

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni: Segreteria Aice
Dr.ssa Raffaella PerinoTel.027750320/1
E-mail: raffaella.perino@unione.milano.it

Obiettivo del seminario è di effettuare l'analisi dei principali documenti in uso nei trasporti internazionali per quanto attiene caratteristiche, funzioni, dati contenuti, corrette modalità di redazione e sottoscrizione.

Saranno quindi esaminati i differenti formulari utilizzati dai vettori per individuare sia le responsabilità connesse alla esecuzione del trasporto, secondo quanto previsto dalle norme convenzionali, sia il ruolo svolto dagli stessi nelle operazioni documentarie.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti
9.00 Apertura lavori

9.15 Il contratto di compravendita internazionale e gli adempimenti documentali del venditore: prova della consegna e documenti del trasporto internazionale

La lettera di vettura del trasporto stradale: disciplina applicabile, dati obbligatori e facoltativi

Procedure documentarie del trasporto marittimo di linea: formulari, termini e condizioni, clausole aggiuntive, le norme convenzionali , enunciazioni, originali e copie

11.00 Pausa

11.15 Evoluzione dei traffici marittimi: i servizi di trasporto a mezzo containers, il trasporto multimodale, la documentazione risultante e la terminologia utilizzata (FCL-LCL- CY- CFS)

12.15 Quesiti e dibattito

"Etichetta alimentare: come ottemperare agli obblighi del REGOLAMENTO (UE) N. 1169/2011 in particolare per l'etichetta nutrizionale"

Mercoledì 22 Giugno 2016

qui Aice

Seminario
"Etichetta alimentare: come ottemperare agli obblighi del REGOLAMENTO (UE) N. 1169/2011 in particolare per l'etichetta nutrizionale"

mercoledì 22 giugno 2016
ore 9.00

Unione Confcommercio
Sala Colucci
Corso Venezia, 47
Milano

Relatore:

d.ssa Silvia Azzollini
Food Services Coordinator
Intertek Italia S.p.a.

La partecipazione all'incontro è gratuita per le aziende associate

Le adesioni saranno accettate sino ad esaurimento dei posti disponibili e sarà data conferma tramite e-mail 3 giorni prima dell'evento.

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni: Segreteria Aice
Dr.ssa Raffaella SevesoTel.027750320/1
E-mail: raffaella.seveso@unione.milano.it

Il seminario ha l'obiettivo di illustrare le principali novità introdotte dal Regolamento UE N. 1169/2011 relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori, definito dopo quasi quattro anni di dibattiti a livello europeo.
L'etichetta alimentare è stata quindi regolamentata in modo da riportare informazioni sul contenuto nutrizionale del prodotto e fornire una serie di indicazioni per comprendere come i diversi alimenti concorrono ad una dieta corretta ed equilibrata. Diventa quindi uno strumento fondamentale nelle mani del consumatore per effettuare delle scelte d'acquisto consapevoli.

Il 16 dicembre 2016 sarà l'ultimo giorno utile per ottemperare ai requisiti cogenti per le informazioni nutrizionali.

PROGRAMMA

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.30 **Panoramica normativa e struttura del Regolamento UE N. 1169/2011 relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori**

10.00 **Principali novità introdotte dal Regolamento:**
indicazioni mandatorie e facoltative in etichetta

11.00 Pausa

11.15 **Dichiarazione nutrizionale obbligatoria**

11.45 **Case study: esempi pratici di richiami, errori o informazioni incomplete in etichetta**

12.30 Quesiti e dibattito

CONTRATTI, WEB E CREDITO: CONSULENZA GRATUITA

qui Aice

Aice organizza degli incontri individuali gratuiti per rispondere alle esigenze delle aziende associate in materia di:

- contrattualistica internazionale
- web marketing
- recupero crediti

I corner a disposizione dei soci sono:

PARLIAMONE CON L'AVVOCATO
servizio di prima consulenza sulle tematiche del diritto internazionale.

Il calendario dei prossimi incontri è:
mercoledì 22 Giugno 2016 dalle 9.30 alle 12.30
mercoledì 20 Luglio 2016 dalle 9.30 alle 12.30
http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/2016/parliamone_agenda_giugn_luglio_2016.pdf

ESPERTO WEB (servizio disponibile in videoconferenza)
servizio di assistenza per lo sviluppo della presenza aziendale in rete.

Il prossimo incontro è:
martedì 21 Giugno 2016 dalle 11.00 alle 15.30
http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/2016/agenda_forzato_giugno_2016.pdf

CORNER ATRADIUS
servizio di consulenza sulla gestione ed il recupero dei crediti.

Il prossimo incontro è:
giovedì 23 Giugno 2016 dalle 9.30 alle 13.30
http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/2016/agenda_atradius_giugno_2016.pdf

Sede dei corner:
Aice – Corso Venezia, 49 – Milano.

Per maggiori informazioni e iscrizioni:
Segreteria AICE, Dr.ssa Raffaella Perino – raffaella.perino@unione.milano.it, tel. 027750320/1.

La Finestra dei Soci Aice

Rubrica a disposizione dei soci per presentare la propria attività

*La rubrica "**La finestra dei Soci Aice**", è dedicata alle aziende associate che vogliono presentare la propria attività, alla business community alla quale la nostra Associazione si rivolge.*

L'iniziativa, volta a favorire la conoscenza reciproca fra soci e a far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende nostre associate o appartenenti ad enti ed associazioni collegate, ha ricevuto sin da subito un'ottima adesione da parte delle aziende associate.

Invitiamo pertanto le aziende interessate ad inviarci via e-mail, la propria scheda monografica che pubblicheremo sui prossimi numeri.

Per maggiori informazioni, le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr. Giovanni Di Nardo (Tel. 027750320/321, giovanni.dinardo@unione.milano.it).

Promosfera festeggia il suo 10° Anniversario e lancia il concorso artistico
'La Grande Fortuna'

Quest'anno festeggiamo 10 anni di attività durante i quali abbiamo organizzato oltre **2000 manifestazioni a premio**, siamo entrati in contatto con oltre **30 Paesi** e abbiamo **consegnato oltre 3 milioni di premi a vincitori in tutto il mondo.**

Il concetto di '**fortuna**' ci è quindi familiare nella sua accezione più generale di '**vincita**' ma la **sfida** che abbiamo deciso di lanciare, invece, riguarda un **concetto più ampio**. Abbiamo chiesto ad artisti, designer e creativi di tradurre in arte quella sensazione, quell'attimo immateriale o evento eclatante, quel pensiero illuminante che può tradursi ne "**La Grande Fortuna**" **di una vita**.

Questo concetto include infinite sfumature e possibilità: può essere un attimo tangibile della nostra esistenza (o di quella altrui) in cui tutto cambia e si capovolge o un evento impercettibile o inesistente agli occhi degli altri che, tuttavia, buca il nostro io e ci cambia la vita.

Leggi la notizia

Le aziende interessate ad entrare in contatto con Promosfera possono contattare la Segreteria Aice (Tel. 027750320/1 - E-mail: aice@unione.milano.it).

Primo piano sulla Confcommercio

Confcommercio, CGIL, CISL e UIL avviano il confronto su modello contrattuale e relazioni sindacali

Proseguendo nelle riflessioni che hanno connotato la recente sottoscrizione, lo scorso novembre, dell'accordo sulla rappresentanza, Confcommercio, CGIL, CISL e UIL hanno avviato un confronto sul futuro della contrattazione collettiva delle relazioni sindacali.

Le parti, condividendo l'importanza di valorizzare le specificità che connotano i diversi settori dell'economia, anche attraverso sistemi di relazioni e di contrattazione che sviluppano peculiarità in grado di rispondere a specifiche esigenze, hanno rimarcato la convinzione che l'autonomia contrattuale debba continuare ad essere prerogativa principale delle parti sociali.

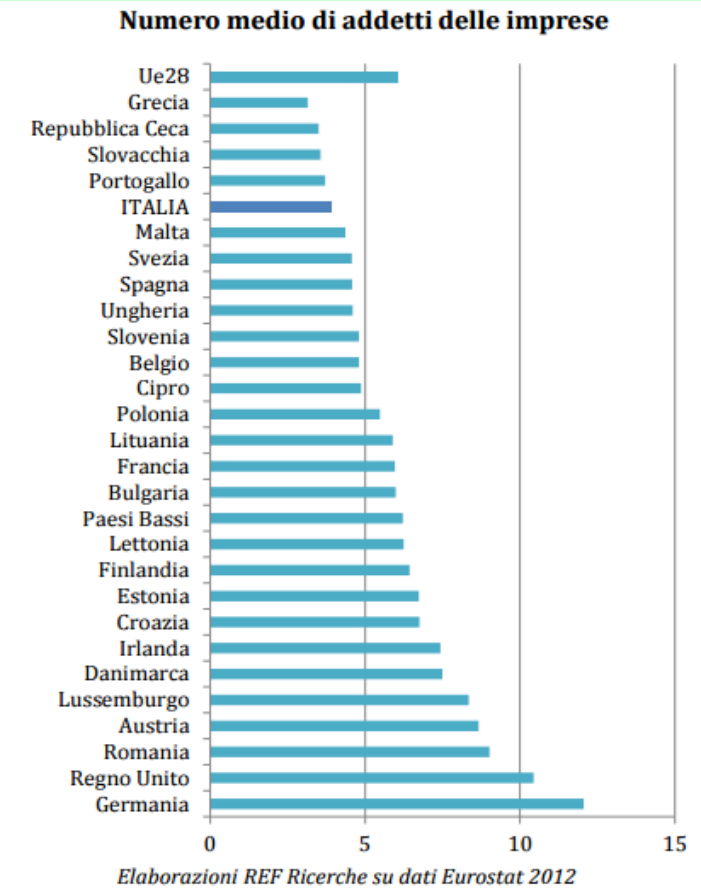
Si è pertanto condiviso un percorso che le parti auspicano possa portare ad un accordo proficuo nell'interesse dei soggetti rappresentati.

Primo piano sulla Confcommercio

Rapporto REF: andamento economico delle PMI italiane

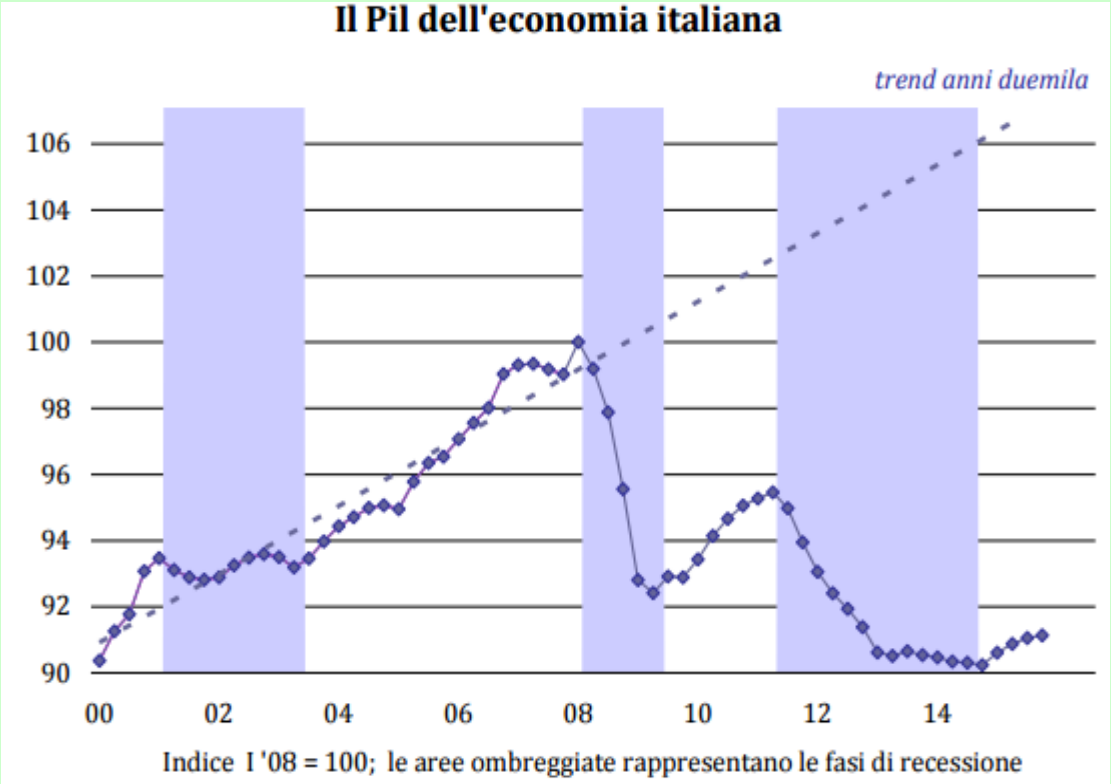
Le PMI sono l'asse portante dell'economia italiana: il loro peso sulla struttura produttiva della nostra economia è superiore a quello osservato nelle altre maggiori economie avanzate.

Non sempre però le PMI hanno saputo attrarre l'attenzione del policy maker come sarebbe stato giustificato dal loro rilievo relativo sull'economia. Fra i fattori che hanno storicamente frenato l'attività delle PMI si possono quindi annoverare anche i limiti delle politiche, non sempre disegnate per favorire la crescita delle aziende di dimensione inferiore. 0 5 10 15 Germania Regno Unito Romania Austria Lussemburgo Danimarca Irlanda Croazia Estonia Finlandia Lettonia Paesi Bassi Bulgaria Francia Lituania Polonia Cipro Belgio Slovenia Ungheria Spagna Svezia Malta ITALIA Portogallo Slovacchia Repubblica Ceca Grecia Ue28 Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat 2012 Numero medio di addetti delle imprese Le PMI italiane stanno affrontando oggi sfide importanti legate al cambiamento strutturale imposto dai mutamenti nella tecnologia e dalla globalizzazione dell'attività economica. Il radicamento nel territorio e i legami con il tessuto produttivo locale, tradizionale punto di forza di molte imprese, soprattutto quelle appartenenti ai distretti produttivi, non può più bastare. Il contesto economico nel quale le PMI hanno dovuto affrontare il processo di trasformazione è stato però negli ultimi anni molto più sfavorevole rispetto alle altre maggiori economie. La caduta della domanda in Italia, le difficili condizioni di accesso al credito, l'andamento crescente della pressione fiscale, hanno delineato nell'ultimo decennio un ambiente economico che ha mortificato la capacità di investire delle nostre imprese. Basti pensare che se l'economia avesse continuato a espandersi lungo il trend pre-crisi degli anni duemila, il Pil oggi risulterebbe superiore del 15%, ovvero 230 miliardi di euro, rispetto ai livello attuali, con evidenti riflessi sui bilanci delle imprese e sul tenore di vita delle famiglie.



Il Pil dell'economia italiana

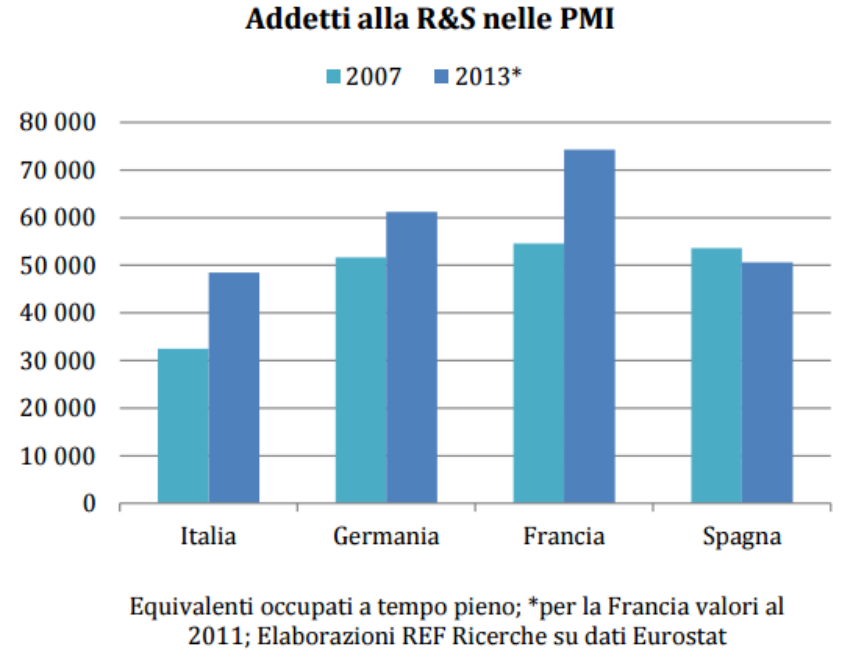
I fattori chiave della trasformazione che guiderà le tendenze dei prossimi anni sono legati a tre linee principali: l'accumulazione di competenze e capitale umano, l'innovazione e l'internazionalizzazione.



Nel corso della crisi, le micro imprese, quelle con meno di 10 addetti, sono anche riuscite a incrementare l'occupazione: 375mila posti di lavoro in più fra il 2011 e il 2015. Fra le spiegazioni vi è anche il ruolo delle piccolissime imprese nell'assorbire l'occupazione espulsa altrove, rappresentando uno sbocco occupazionale alternativo al lavoro alle dipendenze. È questa la parte della struttura produttiva italiana che si è dimostrata più flessibile rispetto agli effetti della crisi e dove si sono concentrate le iniziative di microimprenditorialità da parte di molti lavoratori rimasti al di fuori dei circuiti produttivi. Le nuove tecnologie richiederanno un aumento dell'istruzione e delle competenze della forza lavoro. Già nel corso degli anni passati la quota dei laureati nella struttura occupazionale delle PMI italiane è decisamente aumentata con una crescita del 25 per cento dei laureati per il complesso delle PMI, pari a 530 mila occupati in più nel 2015 rispetto al 2007. Inoltre, sebbene l'economia italiana presenti tuttora un gap molto ampio in termini di addetti alla ricerca e sviluppo rispetto alle maggiori economie, il segmento delle PMI sta rapidamente colmando le distanze: il numero di addetti ha difatti registrato un incremento del 48 per cento, pari a circa 16mila addetti in più rispetto al 2007.

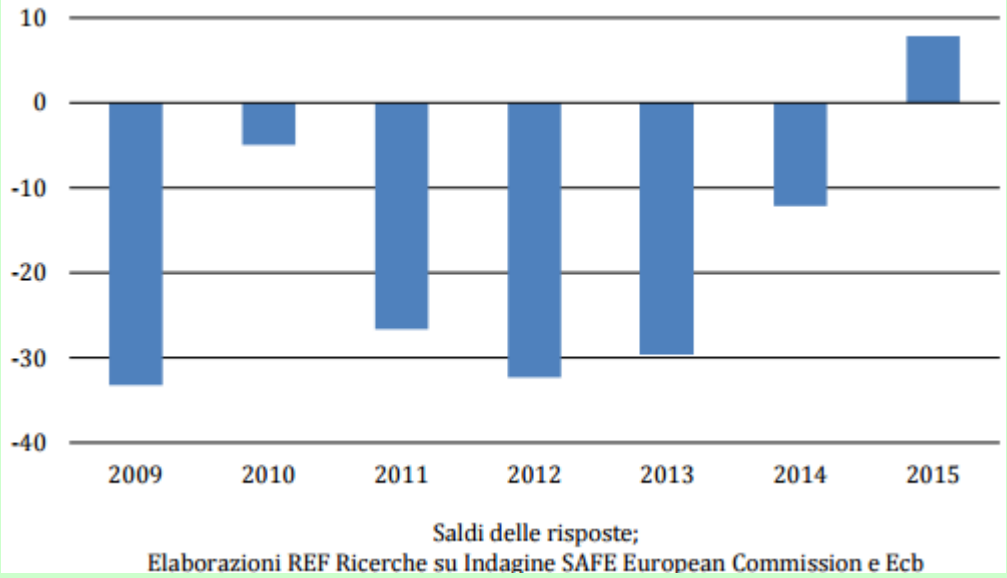
Addetti alla R&S nelle PMI

L'aumento del capitale umano è necessario per affrontare le sfide dell'innovazione e dell'internazionalizzazione. Le nuove tecnologie legate all'Ict sono un fattore di competitività determinante per aumentare l'efficienza dei processi produttivi. Le PMI italiane su questo versante presentano ancora un ritardo rispetto ai partner europei, ma la tendenza in corso mostra una graduale riduzione dei divari. Le PMI italiane sono impegnate principalmente in innovazioni di processo attraverso l'acquisizione di nuovi macchinari, che incorporano nuove tecnologie. Gli obiettivi che ispirano gli innovatori sono soprattutto quelli dell'efficienza e della riduzione dei costi. Un aspetto importante delle strategie delle PMI italiane è rappresentato dall'espansione sui mercati esteri, via maggiori esportazioni e, per le più dinamiche, attraverso la delocalizzazione di parti del processo produttivo.



L'Italia è il paese con la maggiore percentuale di export diretto realizzato da PMI. Eloquente anche l'elevato numero degli esportatori italiani di piccole dimensioni: ben 180mila imprese esportatrici al di sotto dei 50 dipendenti, più di quelle tedesche (158mila) e francesi (105mila) nella stessa fascia dimensionale. Molte PMI sono anche esportatrici indirette, legate a aziende grandi da rapporti di subfornitura o dalla produzione di intermedi. La competitività delle PMI più dinamiche sta determinando con frequenza crescente l'acquisizione di aziende italiane da parte di multinazionali estere. Peraltro, i mutamenti nelle relazioni che sovraintendono gli scambi internazionali sembrano aprire negli ultimi anni nuovi spazi alle PMI. In particolare, la disintegrazione verticale dei processi produttivi e l'organizzazione della produzione secondo le catene del valore globali non sono necessariamente un ostacolo per le imprese di piccola dimensione. Anzi, questo tipo di organizzazione consente alle imprese piccole di specializzarsi in un determinato segmento della catena, con uno sforzo compatibile anche con la dimensione ridotta, mentre una maggiore integrazione verticale della produzione necessita di una dimensione maggiore, data l'esigenza di coprire le diverse fasi del processo produttivo. È necessario però investire di più rispetto al recente passato e ciò è possibile solamente a condizione che l'economia italiana sia attraversata da una fase congiunturale meno sfavorevole, tale da determinare un miglioramento della redditività delle aziende e una maggiore disponibilità di credito da parte del sistema bancario. La ripresa, avviatasi nel 2015, ha coinvolto anche le PMI. Le condizioni dal lato dei costi di produzione sono molto distese, anche se questo non è ancora sufficiente per innescare una ripresa dei profitti.

Andamento del fatturato nelle PMI italiane



Occorre che la tendenza al miglioramento del ciclo si protragga ancora nei prossimi anni. Le prospettive restano però incerte: le tensioni prevalenti sui mercati finanziari e il rallentamento in corso del commercio mondiale stanno frenando il consolidamento del ciclo economico dei paesi dell'area euro.

Le prospettive per l'Italia restano condizionate dalle scelte della politica fiscale. Dopo un triennio in cui la politica di bilancio italiana ha acquisito una intonazione sostanzialmente neutrale, vi sono rischi che si possa materializzare una nuova stretta dal 2017, anno in cui gli obiettivi sui saldi di finanza pubblica dettati dalle regole europee sono molto ambiziosi.
La revisione in direzione meno ambiziosa degli obiettivi sui saldi, stabilita con l'ultimo DEF è opportuna, al fine di mantenere un sostegno alla crescita della domanda e creare le condizioni per una ripresa degli investimenti. Occorre anche continuare lungo il percorso, già avviato, di ammodernamento della nostra amministrazione.

Le PMI sono in difficoltà nell'affrontate l'eccesso di carico burocratico che caratterizza la nostra economica. Nonostante i miglioramenti degli ultimi anni, le indagini internazionali, come la survey Doing business della Banca mondiale, continuano a testimoniare il ritardo del nostro paese.
I giudizi sull'andamento degli investimenti nelle PMI dei maggiori paesi europe 2014 2015 I fattori di competitività "di sistema" risultano particolarmente gravosi nelle fasi di avvio di una attività. Negli ultimi anni, anche a seguito della recessione della nostra economica, la mortalità delle imprese è decisamente aumentata. Sono necessarie misure che limitino la probabilità di chiusura delle imprese, soprattutto nei primi anni di vita, attraverso iniziative di credito agevolato o incentivi di natura fiscale. Importanti anche le iniziative volte a limitare i ritardi di pagamento; il tema dei ritardi di pagamento da parte della Pa nello specifico è determinante per alcuni settori.

Ferie programmate e permessi per assistenza disabile

Il Ministero del Lavoro, con interpello n. 20 del 20 maggio c.a., relativamente alla fruizione dei tre giorni di permesso mensile retribuito per assistere il familiare con disabilità in coincidenza delle ferie programmate, ha precisato che prevale il principio delle improcrastinabili esigenze di assistenza e di tutela del diritto del disabile sulle esigenze aziendali.

Conseguentemente, il Ministero ritiene che **non possa essere negata la fruizione dei citati permessi** (art. 33, Legge n. 104/1992) **durante il periodo di ferie già programmate dal datore di lavoro**.

Apri link

(Fonte: LavoroNews)

Apprendistato professionalizzante per lavoratori in trattamento di disoccupazione

Il D. Lgs. n. 81/15, articolo 47, comma 4, prevede la possibilità di assumere con contratto di apprendistato professionalizzante, senza limiti di età, i lavoratori beneficiari di indennità di mobilità o di un trattamento di disoccupazione.

Al riguardo, Il Ministero del Lavoro, con interpello n. 19 del 20 maggio c.a., ha precisato che tale possibilità **non trova applicazione nei confronti di soggetti disoccupati che siano beneficiari di assegno di ricollocazione o parti del contratto di ricollocazione, qualora gli stessi non siano percettori anche di un trattamento di disoccupazione.**

Apri link

(Fonte: LavoroNews)

Esonero contributivo per nuove assunzioni a tempo indeterminato

Il Ministero del Lavoro, con interpello n. 17 del 20 maggio c.a., ha precisato che **l'esonero contributivo**, previsto dalla Legge n. 208/15 (Legge di Stabilità 2016) per un periodo massimo di 24 mesi, in caso di nuove assunzioni a tempo indeterminato, effettuate dal 1° gennaio al 31 dicembre 2016, **può essere fruito**, entro il citato limite di 24 mesi, **anche qualora l'assunzione riguardi un lavoratore per il quale l'esonero contributivo sia stato già usufruito da parte di un diverso datore di lavoro** in ragione di un precedente contratto a tempo indeterminato successivamente risolto, a condizione che il datore di lavoro che assume non sia una società controllata dal precedente datore di lavoro o ad esso collegata, fermo restando le ulteriori condizioni previste dalla norma.

Apri link

(Fonte: LavoroNews)

Connettiti, seguici informati

Cercaci su facebook.com come Aice - Associazione Italiana Commercio Estero

Seguici su Twitter all' indirizzo twitter.com/AICEMilano

Trovaci su LinkedIn come http://www.linkedin.com/pub/aice-associazione-italiana-commercio-estero/

Informati sulle nostre iniziative all' indirizzo www.aicebiz.com

The H2020 SME Innovation Associate: matching SMEs up with talented researchers

La Commissione europea ha pubblicato il bando pilota "The H2020 SME Innovation Associate: matching SMEs up with talented researchers", volto ad offrire incentivi all'assunzione di ricercatori internazionali da parte delle PMI europee e start-up più innovative.
L'obiettivo generale di questa azione è quello di superare le barriere che incontrano le PMI e le start-up europee nell'assunzione di specialisti altamente qualificati, come ricercatori PhD, al momento non disponibili sul mercato del lavoro nazionale, le cui conoscenze sono cruciali per sviluppare il potenziale innovativo di un'azienda.

L'azione mira, nel lungo termine, a favorire l'inserimento aziendale di collaboratori di ricerca post -dottorato provenienti da altri Paesi, con l'obiettivo di esplorare un'idea di business e trasformarla in un progetto d'innovazione concreto.

In particolare il bando è rivolto ai seguenti beneficiari:

- Ricercatori da tutto il mondo in possesso di un PhD, o titolo equivalente;
- Micro-imprese, PMI e start-up aventi sede negli Stati Ue o nei Paesi aderenti al programma ORIZZONTE 2020;
- Scuole;
- Università;
- Centri di ricerca.

Lo stanziamento complessivo previsto dal bando è di **7,2 milioni di euro**. Le PMI e/o start-up selezionate riceveranno una sovvenzione individuale (**fino a 100.000 euro**) destinata a coprire i costi correlati all'assunzione del ricercatore per un anno (stipendio, spese di viaggio, ecc.).

La candidatura dovrà essere presentata esclusivamente entro il 30 giugno 2016.

Per poter partecipare al progetto è necessario registrarsi al Portale dei partecipanti al fine di ottenere un Participant Identification Code (PIC). Il PIC sarà richiesto per generare l'eForm (formulario) e presentare la candidatura online.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono consultare il sito delle Commissione Europea ai seguenti link https://ec.europa.eu/easme/en/h2020-sme-innovation-associate e https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/h2020_sme_innovation_associate_presentation_final_0.pdf , oppure contattare Cecilia Cappa (tel 02 7750320/1, fax 02 7750329, e-mail cecilia.cappa@unione.milano.it).

Fiere e manifestazioni

Borsa Vini nei paesi del Benelux 2016

Bruxelles/Amsterdam 8-10 novembre 2016

L'ICE-Agenzia organizza a favore dei vini italiani una missione itinerante in Belgio e Olanda ed invita i produttori **a Bruxelles l'8 novembre e ad Amsterdam il 10 novembre 2016** a partecipare alle borse vini per incontrare buyers e operatori dei mercati del Benelux.

PERCHE' PARTECIPARE

La **Borsa Vini** rappresenta un efficace e sperimentato strumento di promozione che consente ai produttori partecipanti di raccogliere nuove opportunità commerciali e di consolidare i propri contatti sui mercati interessati. Il mercato Belga è uno di quelli in cui si registra il più alto tasso di consumo di vino pro-capite e vede la quota italiana in crescita e in terza posizione fra i paesi fornitori dopo Spagna e Francia. Il mercato nei Paesi Bassi, che nella classifica dei nostri mercati clienti sono collocati al 10mo posto, registra da alcuni anni una crescita costante della domanda e si sta rivelando particolarmente sensibile all'acquisto di vini con un buon rapporto qualità/prezzo come quelli italiani.

VINI

Workshop commerciale

Luogo:
Bruxelles / Amsterdam

Data Evento:
08 - 10 novembre 2016

Scadenza Adesioni:
16 giugno 2016

Data Pubblicazione:
22 maggio 2016

Siti Utili:
www.ice.gov.it

Nella quota di partecipazione a carico delle aziende partecipanti sono inclusi i seguenti servizi:

- assegnazione di un **tavolo/postazione** completamente attrezzato con tovaglia, cartello nominativo dell'azienda, bicchieri, ricambio bicchieri, secchiello per il ghiaccio, spittoon, pane;
- predisposizione di un **invito ufficiale** inviato agli operatori del settore: importatori, distributori, sommelier, ristoratori e giornalisti di settore locali;
- realizzazione di un **piano media** su riviste di settore per la pubblicizzazione dell'iniziativa;
- realizzazione di un **catalogo cartaceo** che sarà distribuito agli operatori partecipanti e inviato in formato elettronico alle mailing list di settore belga e olandese;
- **spedizione** da un punto di raccolta in Italia alle location degli eventi (le indicazioni verranno trasmesse successivamente con apposita comunicazione).

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

1. Le Aziende possono aderire, a scelta, a una o a entrambe le tappe (vedi pag 3).
2. La manifestazione è dedicata esclusivamente ai **vini in bottiglia** di vetro di **capacità uguale o inferiore a 0,75 litri**.
3. E' necessaria la **presenza del titolare o di un delegato**, in grado di condurre trattative commerciali. Tale funzione **non può essere delegata ad importatori o rappresentanti esteri**.
4. E' previsto l'invio per ciascuna tappa di **max 6 bottiglie per ogni tipologia per max 5 tipologie di vino.**
5. Ad ogni azienda sarà assegnato un tavolo.

NON SONO CONSENTITE CONDIVISIONI DI POSTAZIONE.

CONTATTI

ICE-Agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane
Via Liszt 21 - 00144 Roma

Agroalimentare e Vini

Dirigente: MARIA INES ARONADIO
Riferimenti:
LUCA LAURO
PAOLO GASPARRO
Tel. 06/5992-9317/9428 - Fax. 06/89280362

vini@ice.it

ICE di BRUXELLES

AGENCE ITALIENNE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR
PLACE DE LA LIBERTÉ, 12
BE - 1000 BRUXELLES
www.ice.gov.it
Direttore: Fabrizio DI CLEMENTE

Tel. (00322) 2291430 Fax. (00322) 2231596

bruxelles@ice.it

Riferimento Martine GODEFROID
m.godefroid@ice.it

Costi di partecipazione

Post.ne allestita singola tappa a BRUXELLES € 600,00 + IVA

Post.ne allestita sing. tappa ad AMSTERDAM € 600,00 + IVA

PARTECIPO AD ENTRAMBE LE TAPPE € 1000,00 + IVA

L'AZIENDA PUO' ADERIRE AD ENTRAMBE O A SOLO UNA DELLE DUE TAPPE IN PROGRAMMA

Tutte le informazioni organizzative verranno fornite successivamente alle sole aziende ammesse.

La **domanda di partecipazione** allegata potrà essere trasmessa via e-mail (vini@ice.it) oppure via fax al numero 06.89280362, entro il termine di chiusura delle adesioni fissato al **16 GIUGNO 2016.**

SELEZIONE DEI PARTECIPANTI E REQUISITI

Rimandiamo alla dichiarazione di possesso dei requisiti di ammissibilità (allegata) che dovrà essere restituita controfirmata insieme alla domanda di partecipazione.

Le richieste di adesione non saranno accolte se incomplete, prive di data, timbro e firma leggibile del rappresentante o pervenute da parte di aziende morose nei confronti dell'ICE-Agenzia.

ASSEGNAZIONE POSTI DISPONIBILI

Il programma dell'iniziativa prevede una partecipazione di un massimo di 20 aziende/postazioni.

Nell'ipotesi di un numero maggiore di domande verrà rispettato **l'ordine cronologico** di arrivo delle domande.

Alle aziende ammesse a partecipare verranno inviate successivamente le informazioni dettagliate di carattere organizzativo e sulle modalità di spedizione dei vini.

FATTURAZIONE

L'Agenzia provvederà ad emettere fattura successivamente alla comunicazione di ammissione inviata alle aziende. Non saranno ammesse le aziende morose o non in regola con i pagamenti nei confronti dell'Agenzia.

Qualora la fattura debba essere intestata ad un nominativo diverso dall'azienda iscritta, preghiamo di voler segnalare tale esigenza con apposita comunicazione allegando liberatoria scritta e firmata dal soggetto terzo che autorizzi ICE ad intestare ed emettere fattura sulle nuove coordinate.

LE EVENTUALI VARIAZIONI DELL'INTESTAZIONE E/O DICITURE DA INSERIRE IN FATTURA DOVRANNO ESSERE COMUNICATE CONTESTUALMENTE ALLA SCHEDA DI ADESIONE. NON SARA' POSSIBILE ACCETTARE TARDIVE COMUNICAZIONI DI VARIAZIONE PER FATTURE GIA' EMESSE

Fiere e manifestazioni

SAUDI HORECA 2016

Riyadh, ARABIA SAUDITA, 13 - 15 Novembre 2016

L'ICE Agenzia organizza la partecipazione di una collettiva italiana alla Fiera Saudi HORECA 2016, che si svolgerà a Riyadh (Regno dell'Arabia Saudita), dal 13 al 15 novembre 2016, presso il "Riyadh International Convention & Exhibition Center (RICEC).

PERCHE' PARTECIPARE

Il Regno offre notevoli opportunita' sia per quanto concerne il settore agroalimentare sia per il Settore HORECA, con particolare riferimento alla ristorazione, ospitalita' alberghiera, che si estende anche al turismo business e religioso, ed alle attrezzature per la preparazione e conservazione di cibo e bevande.

L'Arabia Saudita rappresenta un mercato in espansione per quanto riguarda il settore agroalimentare, dato il crescente numero di abitanti, che ora ammonta a oltre 30 milioni. Secondo le previsioni, le importazioni di prodotti alimentari raggiungeranno il valore di Euro 24 miliardi nel 2020. Tuttavia, la quota italiana (ca. 2%) resta attualmente ancora sottodimensionata rispetto alle sue potenzialità, tenendo conto che l'Arabia Saudita importa il 90% ca. del proprio fabbisogno alimentare.

Il mercato saudita, quindi, risulta di particolare interesse per le opportunità di business che potrebbero essere offerte alle aziende italiane, proprio per il suo alto grado di dipendenza dall'estero. Questo appeal e' offerto sia dal settore alimentare che da quello relativo all'HO.RE.CA. in generale, tra cui spicca la forte crescita di catene internazionali e non di fast-food, coffee shop, cioccolaterie e pizzerie, quindi con buone potenzionalita' per l'offerta italiana.
Secondo i dati ISTAT riferiti ai primi due mesi del 2016, rispetto al precedente anno, le esportazioni italiane di prodotti ortofrutticoli in Arabia Saudita sono aumentate da Euro 9,5 milioni a Euro 15,1 (+59%), mentre le esportazioni di prodotti alimentari sono passate da Euro 29

milioni a Euro 37 milioni (+31%). Per le bevande invece, l'Italia ha esportato prodotti per un valore di Euro 613.000 nel 2016 (+25% rispetto al 2014). In generale, le esportazioni di prodotti del settore, sono passate da Euro 523 milioni a Euro 540 milioni. Nel 2015 l'export italiano è risultato in forte crescita, raggiungendo quota Euro 68,5 milioni per i prodotti agricoli (ortofrutta), Euro 200,3 milioni per i prodotti alimentari ed Euro 5,7 milioni per le bevande.

In occasione di Saudi Horeca 2016, l'ICE-Agenzia ha opzionato per le aziende italiane uno spazio di 60 mq. all'interno del quale prevede di ospitare n. 5/10 stand che verranno assegnati alle aziende che ne faranno richiesta secondo le modalità indicate di seguito.
L'offerta comprende:

- postazione azienda arredata con tavolo, sedie e vetrina (refrigerata su richiesta);
- assicurazione;
- collegamento internet;
- Centro Servizi comune presso desk informativo ICE-Agenzia (computer, internet, etc.);
- campagna di comunicazione;
- realizzazione di una brochure elettronica della Collettiva Italiana a cura dell'ICE-Agenzia;
- inserimento nel catalogo ufficiale della fiera;
- assistenza in fiera;
- assistenza per il rilascio lettera d'invito e visti.

In aggiunta, è previsto servizio di catalogoteca presso lo stand ICE –Agenzia a favore delle aziende italiane non partecipanti alla collettiva.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Quota di partecipazione collettiva: Euro 690/Mq + IVA;
Corrispettivo ICE per assistenza stand: Euro 300 + IVA/ Stand/azienda (obbligatorio);

Servizi facoltativi:
1. Servizio di catalogoteca:
Euro 300 + IVA/ Azienda;
Euro 100 + IVA/Azienda Gruppi di aziende presenti in catalogo unico (Regioni, Associazioni, Consorzi, ecc., con un numero di almeno n. 10 aziende).

2. Servizio di selezione partner ed organizzazione di agenda incontri:
Euro 300 + IVA/ Azienda (per aziende partecipanti con stand/servizio di catalogoteca)

La domanda di adesione dovrà avvenire compilando la scheda in tutte le sue parti, sottoscritta dal legale rappresentante dell'aziende e corredata di timbro, all'indirizzo email riyad@ice.it e per fax al numero +966-11-4821969, entro il termine di chiusura delle adesioni, fissato al **20 giugno 2016.**

Per maggiori informazioni e scheda di adesione, le aziende interessate possono contattare la segreteria Aice, aice@unione.milano.it.

Fiere e manifestazioni

21^ Edizione delle Grandi Degustazioni in Canada

24 ottobre - 2 novembre 2016

ICE-Agenzia organizza la **21^ EDIZIONE DELLE GRANDI DEGUSTAZIONI IN CANADA**, manifestazione di primaria importanza tra gli eventi dedicati al vino in Canada che si conferma come l'evento commerciale più atteso dagli operatori di settore canadesi.

PERCHE' PARTECIPARE

Nel 2015 il Canada ha fatto segnare importazioni di vino dal mondo per oltre 2,2 miliardi di dollari con una crescita del 7% sul 2014. L'Unione Europea è il primo fornitore con 1.16 miliardi di dollari ed una quota di oltre il 50%.

Il Canada ha nel tempo affermato il ruolo di mercato strategico per il vino italiano con una domanda in crescita stabile da un decennio. Nel 2015 l'export di vino italiano è ulteriormente cresciuto (+8,4%) rispetto al 2014 sfiorando la cifra record di 300 milioni di Euro (Dati ISTAT) e consolidando la posizione di 5° mercato di sbocco.

L'Italia si conferma il terzo maggiore fornitore di vino del Canada dopo USA e Francia, con un +8,6% sul 2014; da notare come il 41% del vino italiano è diretto in Quebec ($189 milioni), il 34% in Ontario ($160 milioni), il 12% in Alberta ($59 milioni), il 7% in British Columbia ($32 milioni).

UNE DÉGUSTATION DE VINS D'ITALIE
A TASTING OF WINES FROM ITALY

VINI

Vancouver Calgary Toronto Montréal

Luogo:
21^ Edizione Coast To Coast

Data Evento:
24 ottobre - 02 novembre 2016

Scadenza Adesioni:
20 giugno 2016

Data Pubblicazione:
24 maggio 2016

Protocollo n.:
347 del 18/05/2016

Siti Utili:
www.ice.gov.it

www.italytrade.com

Gli eventi promozionali saranno come di consueto organizzati sotto forma di banchi d'assaggio. Ogni espositore avrà a disposizione una postazione completamente allestita, ove presenterà in degustazione i propri vini agli operatori convenuti: importatori, rappresentanti del monopolio, Ho.Re.Ca., giornalisti specializzati, opinion leaders, wine lovers.

La quota di partecipazione comprende:

- Logistica: costi di sdoganamento e trasporto dei vini dai monopoli provinciali ai luoghi di degustazione
- Comunicazione: predisposizione, stampa e invio degli inviti, inserzioni sulla stampa, redazione di press release, azioni di comunicazione di varia natura, aggiornamento sito web e servizi di e-promotion
- Organizzazione e coordinamento: affitti sale, allestimenti, cartellonistica, tavolo di circa 180 cm allestito, con tovaglia, bicchieri, sputacchiera, pane, tovaglioli
- Redazione e stampa catalogo con elenco dettagliato dei vini
- Catering
- Kit informativo e assistenza in loco

In considerazione delle caratteristiche commerciali del mercato canadese, si consiglia la partecipazione alle sole aziende già presenti con almeno un vino nelle singole province.

NON SONO PREVISTE CONDIVISIONI DI POSTAZIONE.

N.B. Alle tappe East possono essere ammessi unicamente produttori in possesso del numero di fornitore SAQ (Société des alcools du Québec) senza il quale non sarà possiblie ottenere il permesso per partecipare all`evento dalla Régie des Alcools, des Courses et des Jeux (RACJ).

Solo per un numero limitato di produttori (non oltre il 15%), l'Ufficio potrà eventualmente ottenere un numero provvisorio dalla SAQ.

Spedizione Campionature

Informazioni dettagliate su spedizioniere, punto di raccolta, tempistiche e modalità di invio dei vini alle varie destinazioni in Canada, saranno fornite successivamente a tutte le aziende partecipanti.

Il costi di spedizione dei vini dalle cantine ai monopoli provinciali canadesi sono a carico delle aziende.

L'edizione del 2015 si è confermata com un pieno successo con la partecipazion complessiva di oltre 4.000 tra operato commerciali, giornalisti e opinion leaders.

CONTATTI

SEDE DI ROMA

Agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane
Via Liszt 21 - 00144 Roma

Agroalimentare e Vini

Dirigente: Maria Ines Aronadio
Riferimenti:
Fabio Costantini Fabrizio La Porta
Tel. 06.5992.9503 - 06.5992.6816 Fax. 06.8928.0362

vini@ice.it

ICE TORONTO

ITALIAN TRADE COMMISSION
365 Bloor Street East, Suite 1802
Toronto, Ontario M4W 3L4

Tel. (001) 416 598-1566 Fax. (001) 416 598-1610 Mail: toronto@ice.it

ICE MONTRÉAL

DÉLÉGATION COMMERCIALE D'ITALIE
1000, rue Sherbrooke ouest, bureau 1720
Montréal (Québec) H3A 3G4

Tel. (001) 514 284-0265 int. 2214 Fax. (001) 514 284-0362 Mail: montreal@ice.it

EVENTO WEST (Vancouver - Calgary)	€ 2.500+IVA
EVENTO EAST (Toronto - Montréal)	€ 2.500+IVA

Per partecipare inviare il modulo allegato compilato e firmato al **numero di fax 06-89280362 entro e non oltre il 20 GIUGNO 2016**.

La capienza delle sale consentirà la partecipazione di un massimo di **40 aziende all'evento WEST** e **95 aziende all'evento EAST.**

SELEZIONE DEI PARTECIPANTI

I posti disponibili saranno assegnati in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande.

Non saranno accolte le domande incomplete o pervenute da parte di aziende morose nei confronti dell'Agenzia anche se presentate da organismi associativi. L'adesione delle aziende è soggetta all'allegato Regolamento Generale per la partecipazione alle iniziative ICE-Agenzia.

Nota: Si segnala inoltre che, in base all'art.7 del Regolamento generale per la partecipazione alle iniziative organizzate dall'ICE: "qualora l'azienda non abbia provveduto al pagamento della quota dovuta, decade da ogni diritto di partecipazione e pertanto non potrà prendere possesso dello stand inizialmente assegnato". A norma del D.Lgs. n. 231 del 9.10.2002, in caso di ritardato pagamento, saranno applicati gli interessi di mora a decorrere dalla data di scadenza della fattura e se non specificato, a 30 gg. Dalla data della fattura; la misura degli interessi di mora sarà quella stabilita dal decreto del Ministero del Economia e Finanza (7 punti sopra il tasso BCE).

DICHIARAZIONE DI INTENTO

Eventuale Dichiarazione di Intento, intestata all'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Codice Fiscale - P.IVA 12020391004) dovrà essere trasmessa all'indirizzo amministrazione@ice.it unitamente alla ricevuta di presentazione rilasciata dall'Agenzia delle Entrate.

La mancata trasmissione della Dichiarazione di Intento e della ricevuta telematica dell'Agenzia delle Entrate comporterà l'impossibilità di emettere fatture in esenzione IVA. È altresì esclusa la possibilità di intervenire successivamente all'emissione di fattura.

Scheda di adesione

All'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane
Ufficio: Agroalimentare e Vini / **Vini**
Da inviare: via FAX a 06.8928.0362
Att.ne: **Fabio Costantini Fabrizio La Porta** (Tel. 06.5992.9503) (e-mail: vini@ice.it)

E' già cliente ICE? SI ☐ **NO** ☐ **CODICE CLIENTE** _____

Ragione sociale: _____

Indirizzo: _____

Cap: _____ **Città/Località:** _____ **Provincia:** _____

Email: _____ **Sito Web:** _____

Telefono: _____ **Fax:** _____

P.IVA: _____ **Codice Fiscale:** _____

Campi opzionali e applicabili solo alle Pubbliche Amministrazioni

Codice IPA (laddove disponibile): _____

Scissione dei Pagamenti/Split Payment: SI ☐ **NO** ☐

Persona da Contattare: _____ **Qualifica:** _____

Email: _____ **Telefono:** _____

N.DIPENDENTI	FATTURATO ANNUO (in €)	FATTURATO EXPORT (in €)
☐ Fino a 2	☐ inferiore a 250.000	☐ inferiore a 75.000
☐ da 3 a 9	☐ da 250.000 a 500.000	☐ da 75.000 a 250.000
☐ da 10 a 19	☐ da 500.000 a 2,5 mln	☐ da 250.000 a 750.000
☐ da 20 a 49	☐ da 2,5 a 5 mln	☐ da 750.000 a 2,5 mln
☐ da 50 a 99	☐ da 5 a 15 mln	☐ da 2,5 a 5 mln
☐ da 100 a 499	☐ da 15 a 25 mln	☐ da 5 a 15 mln
☐ oltre 499	☐ oltre 25 mln	☐ oltre 15 mln

LA CODIFICA ATECO DELLA VOSTRA AZIENDA E': ☐☐☐☐☐☐

INIZIATIVA: **GRANDI DEGUSTAZIONI IN CANADA 2016**

LUOGO: **21^ Edizione Coast To Coast** DATA: **24 ottobre - 02 novembre 2016** SCADENZA: **20 giugno 2016**

Quota di partecipazione:

☐ **EVENTO WEST (Vancouver - Calgary)** **€ 2.500+IVA**
☐ **EVENTO EAST (Toronto - Montréal)** **€ 2.500+IVA**

N.B. PER LE TAPPE EAST SI PREGA DI INDICARE DI SEGUITO IL *NUMERO FORNITORE SAQ* _____

Con la presente avanziamo la domanda di ammissione all'evento e alle attività menzionate
Settore di appartenenza: _____

Il ns. rappresentante in loco è (nome, indirizzo, localita', telefono, fax): _____

_____

"I dati personali raccolti saranno trattati, utilizzati e diffusi in conformità alla legge 196/2003 per fini strettamente strumentali allo svolgimento delle funzioni istituzionali dell'ICE. I dati potranno essere modificati o cancellati sulla base di specifica richiesta inoltrata all'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane"

Data: _____/_____/_____ **Firma** _____

Con la presente domanda di ammissione alla suddetta iniziativa dichiariamo di aver ricevuto e letto le condizioni riportate nell'allegato "Regolamento Generale di partecipazione alle iniziative organizzate dall'ICE - Agenzia", di approvare ed accettarle integralmente senza riserve. Dichiariamo inoltre di accettare fin d'ora e di rispettare integralmente, tutte le istruzioni, modalità e regole emanate dall'ICE - Agenzia indicate nelle circolari relative a questa iniziativa. In particolare, come previsto dal regolamento Generale.

- Ci impegniamo, a seguito dell'ammissione, a versare l'importo dovuto entro la data di scadenza indicata in fattura (art. 7). Per espressa pattuizione assunta tra le parti, anche in espressa deroga all' art. 4 comma 2 del D. Lgs. 9 novembre 2002 n. 231, prendiamo inoltre atto che l'inutile decorso di tale termine comporta l'applicazione delle spese e degli interessi legali di mora, ai sensi del D. Lgs. 9 novembre 2002 n. 231 e successive integrazioni e modificazioni, fino al saldo (art. 7).
- Avremo la facoltà di esercitare la rinuncia entro il termine di gg. 10 dalla data di comunicazione dell'ammissione, trascorsi i quali saremo tenuti al pagamento integrale della quota dovuta (art. 12)

Data: _____/_____/_____ **Firma e timbro del legale rappresentante:** _____

Dichiariamo inoltre di approvare espressamente, agli effetti degli artt. 1341 e 1342 del Codice civile, le clausole previste dagli artt. 3,4,6,7,12,13,19 del regolamento generale.

Data: _____/_____/_____ **Firma e timbro del legale rappresentante:** _____

In ottemperanza alla l. 675 del 31.12.1996, la restituzione del presente questionario è da considerarsi quale esplicita autorizzazione ad utilizzare le notizie ivi contenute per gli scopi relativi all'iniziativa stessa.

Eventi e convegni

WORLD EXPORT DEVELOPMENT FORUM
TRADE FOR SUCCESS: CONNECT, COMPETE, CHANGE
Colombo, Sri Lanka – 12-13 October 2016

The World Export Development Forum (WEDF) is a unique global conference and business-to-business matchmaking event dedicated to supporting trade-led development.

As the flagship event of the International Trade Centre (ITC), WEDF brings together over 600 senior policymakers, business leaders, and representatives of trade and investment support institutions and international trade agencies to address trade competitiveness topics and to establish new partnerships.

The 16th edition of WEDF will be co-hosted by ITC and the Ministry of Development Strategies and International Trade of Sri Lanka through the Sri Lanka Export Development Board (EDB).

ITC is the only United Nations organization with an exclusive focus on assisting small and medium-sized enterprises (SMEs) to internationalize. In Sri Lanka, where 91% of businesses are SMEs, EDB is the key agency promoting linkages to international markets and partners.

Sri Lanka has surpassed most of the Millennium Development Goals (MDGs) targets set for 2015 and is today a middle-income country offering new trade and investment opportunities at a strategic location along the new maritime Silk Road in the Indian Ocean.

Trade for Success: Connect, Compete, Change

Under the theme 'Trade for Success: Connect, Compete, Change', WEDF 2016 will focus on helping SMEs flourish in regional and global value chains against the backdrop of new trade realities: the digitalization of the global economy, dramatic shifts in consumer demand and buying power, and new patterns of regional integration.

CONNECT
As megaregions such as TPP and TTIP emerge, the voice of business is essential to shaping strategies for national competitiveness.

COMPETE
Digital doors to trade are opening for SMEs to compete in the global economy.

CHANGE
Standards are an SME gateway to global markets. They reflect changing consumer demand for

Why attend WEDF 2016?

WEDF 2016 is designed for all those who are responsible for driving and contributing to SME innovation and internationalization.

Join us in Sri Lanka for high-level panel discussions, practical workshops and B2B meetings to:

- get access to latest knowledge on policies and business strategies to navigate the new global trade environment
- connect with experts on a wide range of trade issues, including standards, trade facilitation and logistics
- find solutions to overcome key barriers to trade and to increase competitiveness
- discover how to respond affectively to shifting consumer trends such as in tourism
- sign new business deals with partners from Sri Lanka and around the world in facilitated B2B meetings

WEDF Themes over 16 years

2015 Sustainable Trade: Innovate, Invest, Internationalize

2014 SMEs: Creating jobs through trade

2012 Linking growth markets: New dynamics in global trade

2011 Private sector engagement with LDCs for tourism- led growth and inclusive sustainable development

2010 Adapting to post-crisis world trade patterns, and lessons for export development

2008 Consumer Conscience: How Environment and Ethics are Influencing Exports

2007 Bringing Down the Barriers – Charting a Dynamic Export Development Agenda

2006 Export Development and Poverty Reduction: Linkages and Implications for Export Strategy-Makers

2005 Export of Services: Hype or High Potential? Implications for Strategy-Makers

2004 Competitiveness through Public-Private Partnership: Successes and Lessons Learned

2003 Business for Development: Implications for Strategy-Makers

2002 Managing Competitive Advantage: The Values of National Strategy

2001 Is Your Trade Support Network Working?

Per maggiori informazioni sulle modalità di iscrizione e partecipazione, le aziende interessate sono invitate a rivolgersi alla Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, E-mail: pierantonio.cantoni@unione.milano.it).

Eventi e convegni

Incoming di buyers esteri in Lombardia
Settembre 2016

Il sistema camerale lombardo offre l'opportunità di incontrare **gratuitamente** qualificati **buyers internazionali** presenti in Lombardia a partire dal mese di **settembre 2016** sulla base di uno specifico calendario.

Per maggiori informazioni scarica la circolare informativa.

NON SEI SOLO UN SOCIO.
SEI UNO DI NOI.

Insieme siamo più forti.
Con Confcommercio hai un grande alleato sempre al tuo fianco.

Seguici su

www.confcommercio.it
www.associaticonfcommercio.it

Numero Verde 800.915.915

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Eventi e convegni

Corso Intertek: "Prodotti pericolosi. Scheda dati di Sicurezza, etichettatura e trasporto"

La vostra azienda utilizza e/o movimenta prodotti chimici pericolosi? Siete certi di possedere tutti gli strumenti e le conoscenze necessarie per gestire correttamente le sostanze e le miscele pericolose (ad esempio coloranti ed ausiliari tessili, lubrificanti, vernici, prodotti chimici per l'edilizia, detergenti) secondo la normativa vigente in Europa?

Gli esperti regulatory di Intertek hanno riscontrato che spesso aziende con core business non chimico riscontrano delle difficoltà nell'interpretazione degli obblighi normativi e nell'adeguata gestione dei prodotti chimici pericolosi. Per questo motivo, l'obiettivo del nostro seminario è quello di **fornire le informazioni essenziali per adempiere correttamente agli obblighi normativi ed identificare le responsabilità di tutti coloro che manipolano o trasportano prodotti chimici pericolosi**, in modo pratico e, soprattutto, utile.

Giovedì 16 Giugno 2016,
ore 10.00-13.00
via Miglioli 2/A
Cernusco sul Naviglio (MI)

Consulta il programma completo del seminario:

PROGRAMMA COMPLETO

I docenti saranno disponibili per un **incontro pomeridiano individuale** per affrontare nel dettaglio le esigenze delle aziende partecipanti, previa richiesta al momento dell'iscrizione.

notizie dal mondo

E-commerce in India: restrizioni agli investimenti esteri, quadro giuridico e influenze politiche

Secondo uno studio condotto da PricewaterhouseCoopers e dalla Federazione delle Camere di Commercio e Industria indiane, l'*e-commerce* in India potrebbe registrare una crescita annua del 35 per cento e raggiungere USD 100 miliardi di vendite annuali nei prossimi cinque anni. Nel 2016 si prevede un incremento degli acquisti *online* per individuo pari al 72 per cento. Inoltre, il numero di consumatori che acquistano in rete ha subito una crescita superiore al 60 per cento nel corso degli ultimi anni.
Le opportunità di sviluppo dell'*e-commerce* in India sono certamente notevoli. La giovane popolazione, l'innalzamento degli standard di vita, la maggiore diffusione di internet e il miglioramento delle infrastrutture per il trasporto merci sono fattori che rendono l'*e-commerce* un settore particolarmente attraente per investitori stranieri. Nonostante ciò, è opportuno valutare attentamente le notevoli restrizioni agli investimenti esteri in questo settore, la mancanza di chiarezza e trasparenza nella legislazione in materia e il contesto politico indiano.

Restrizioni agli investimenti esteri nel settore dell'*e-commerce*
La legislazione indiana che disciplina i nuovi settori di mercato ha un carattere intrinsecamente conservatore, dal momento che il legislatore intende adattare norme precedenti a nuove tipologie di*business*. L'*e-commerce* ne costituisce un chiaro esempio. Il governo indiano sta infatti cercando di adattare all'*e-commerce* la complessa normativa che disciplina gli investimenti diretti esteri nel settore del *retail*. Tale normativa suddivide le attività di *retail* in quattro categorie, in parte sovrapposte le une alle altre: *single-brand retail* e *multi-brand-retail, business-to-business* e *business-to-consumer*.

- *Single-brand retail* si riferisce alla vendita di prodotti sotto un unico *brand*, anche a livello internazionale. Benché realizzati dalla stessa azienda, prodotti *multi-brand* non sono permessi in questo caso. Nel *single-brand retail* sono consentiti investimenti diretti esteri pari al 100 per cento, sebbene tale percentuale si abbassi al 49 per cento nel caso l'investimento avvenga attraverso la *automatic route* (ossia senza previa approvazione da parte del governo). Qualora l'investimento estero superi il 49 per cento, è necessaria la previa approvazione governativa.
- *Multi-brand retail* si riferisce alla vendita di prodotti con *brand* differenti da parte di una stessa società. In questa tipologia di *retail* sono consentiti investimenti diretti esteri pari al 51 per cento, sebbene sia richiesta l'approvazione da parte del governo.

In base alla legislazione indiana, le vendite *single-brand* e *multi-brand* possono essere effettuate secondo i modelli *business-to-business* e *business-to-consumer*, tuttavia nel settore dell'*e-commerce*permangono diverse restrizioni, come si evince da quanto riportato qui di seguito.

- *Business-to-business (B2B)*: alle società che operano *online* nel *single-brand* e *multi-brand retail* secondo il modello *business-to-business* sono consentiti investimenti diretti esteri pari al 100 per cento attraverso la *automatic route;*

- *Business-to-consumer (B2C)*: alle società che operano *online* nel *single-brand* e *multi-brand retail* secondo il modello *business-to-consumer* non sono consentiti investimenti diretti esteri.

In sintesi, gli investimenti diretti esteri non sono consentiti nell'*e-commerce B2C.* Tuttavia, in base alle*Guidelines for Foreign Direct Investment on E-commerce*, rilasciate dal Ministero del Commercio e dell'Industria indiano il 29 marzo 2016 e con efficacia immediata, consentono investimenti diretti esteri nell'*e-commerce B2C* nelle seguenti fattispecie:

1. un produttore può vendere le proprie merci prodotte in India attraverso l'*e-commerce*;
2. una società che effettua vendite *single-brand* in negozi "fisici" può vendere anche *online;*
3. un produttore indiano può vendere *online* i propri prodotti *single-brand*. L'azienda produttrice indiana risulterà essere la società partecipata, proprietaria del *brand* Il valore dei prodotti di tale società dovrà essere ripartito nel seguente modo: il 70 per cento sarà prodotto in India dalla società stessa e al massimo il 30 per cento potrà essere acquistato da produttori indiani.

***Marketplace model* e quadro giuridico incerto**

Le società a capitale straniero nel settore dell'*e-commerce*, oltre ad operare secondo il modello *B2B*, possono creare piattaforme *online* per facilitare la compravendita tra venditori e consumatori finali. Tale tipologia di attività viene definita come "*marketplace model".*

Società quali Amazon e Flipkart, che operano in qualità di *marketplace* (ossia piattaforme *online*) e non come venditori diretti, spesso sono proprietarie di grandi magazzini adibiti alla custodia dei prodotti dei venditori. Tali merci verranno custodite fino al momento della vendita e conseguente spedizione al consumatore finale. Nonostante le società operanti in qualità di *marketplace* neghino il trasferimento di proprietà dal venditore alla piattaforma, il governo ha messo in discussione questo aspetto, chiedendosi se avvenga o meno tale passaggio di proprietà nel momento in cui le merci entrano nei magazzini delle società operanti come *marketplace* (ad esempio Amazon).

Infatti, assumendo che la piattaforma acquisisca la proprietà delle merci, essa si troverebbe ad effettuare una vendita *B2C*, che, come si è visto in precedenza, non sarebbe giuridicamente consentita a società a capitale estero. Alcuni esperti, sulla base del fatto che siano le piattaforme stesse (e non i singoli venditori) a pubblicizzare i prodotti, hanno concluso che le piattaforme operanti secondo il*marketplace model* siano in realtà venditori diretti. Altri hanno messo in discussione la questione degli sconti sui prodotti. Infatti, qualora tali sconti siano incentivati dalla piattaforma (e non offerti dai singoli venditori), si dovrebbe dedurne che la piattaforma sia anche ed effettivamente titolare dei prodotti.

La mancanza di chiarezza e trasparenza su cosa significhi *single-brand retail* e *multi-brand retail* nel settore dell'*e-commerce* e sulla disciplina giuridica che riguarda le vendite*retail/ wholesale/marketplace* rendono l'*e-commerce* un settore piuttosto insidioso per gli investitori esteri. Ai sensi del *Foreign Exchange Management Act*, la sanzione in caso di violazione della normativa sugli investimenti diretti esteri può essere pari a tre volte l'ammontare derivante dalla

violazione stessa. Una sanzione così consistente potrebbe facilmente condurre una società al fallimento.

Investimenti diretti esteri nel settore dell'e-commerce in India

Tipologia di investimento		Yes	No
Vendite B2B	Single-brand	✓ 100%	
	Multi-brand		
Vendite B2C	Single-brand		✗
	Multi-brand		
Marketplace model		✓ 100%	

Graphic© Asia Briefing Ltd.

Contesto politico

Negli ultimi anni, associazioni di commercianti che vendono *offline* hanno intentato diverse cause contro società operanti nell'*e-commerce*, accusandole di violare le norme relative agli investimenti diretti esteri. L'obiettivo di tali associazioni è quello di minare la concorrenza esercitata dalle piattaforme straniere create tramite il suddetto *marketplace model*.

Inoltre, il rischio che *multi-brand retailer* operanti *online* possano sostituirsi ai piccoli negozi a conduzione famigliare, i quali costituiscono la principale fonte di reddito per molte famiglie indiane, è una questione politica piuttosto sensibile. Oltre a ciò, l'attuale governo indiano, guidato dal primo ministro Modi, teme che, aprendo il*multi-brand retail online* agli investimenti diretti esteri, si corra il rischio di "inondare" il mercato indiano di prodotti stranieri, così vanificando la campagna *Make in India*, lanciata dallo stesso Modi.

Osservazioni

Nonostante gli investimenti esteri nell'*e-commerce* indiano si presentino come un'occasione attraente per molte imprese straniere, le opportunità reali rimangono al momento limitate e piuttosto insidiose. Tale situazione sarà soggetta a cambiamento nel momento in cui il governo indiano renda più trasparente la legislazione relativa all*'e-commerce* e apra il settore anche alle vendite *business-to-consumer*.

A cura dello studio Dezan Shira & Associates (www.dezshira.com) Per maggiori informazioni vi invitiamo a contattare il seguente indirizzo: italiandesk@dezshira.com

notizie dal mondo

Mega-Regional trade agreements and the multilateral trading system

Executive Summary
Multilateralism is the optimal approach to promote trade and investment liberalization around the world. With the rise of global value chains, barriers among third countries upstream or downstream to trade have begun to matter just as much as barriers between direct trading partners.

Instead of creating a multitude of country specific solutions, barriers to trade between countries are ideally addressed in a single, global set of rules.
Regional trade liberalization can support longer-term multilateral liberalization if regional agreements are truly market-opening and contain harmonized, global components wherever possible. others.

If negotiated in accordance with principles and rules contained in WTO agreements, these regional initiatives can support longer-term multilateral liberalization.
This policy statement outlines ICC's position on the relation between multilateral and regional trade liberalization and urges governments around the world to consider how to "multilateralize" - elements of regional and preferential trade agreements.

Introduction
The prospect of "mega-regional" trade agreements such as the TransPacific Partnership (TPP), the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP or ASEAN 10 + 6), the Pacific Alliance and the Continental Free Trade Area, have put cross-border trade and investment back at the top of the international economic policy agenda after a notably long absence.

The International Chamber of Commerce (ICC), the world business organization, strongly welcomes the renewed interest in trade and investment on the part of governments around the world as effective "debt-free" means of creating sorely-needed economic growth and jobs. ICC supports regional and mega-regional efforts to promote trade and investment liberalization but believes such agreements should be conducted within a framework that advances the multilateral trading system.

Incentives for regional approaches
Trading partners advance trade and investment liberalization in different ways, including through regional trade agreements, especially in the absence of progress in multilateral negotiations in the World Trade Organization (WTO). Regional agreements may enable parties to conclude levels of liberalization beyond the multilateral consensus, and may be able to address specific issues that do not yet register on the multilateral menu. The resulting achievements in trade liberalization may be

substantial, and if constructed properly and in a manner consistent with WTO rules, are a useful complement to multilateral rules. In turn, these achievements contribute to greater progress on a multilateral basis within the WTO. For example, such achievements can include ambitious tariff reduction objectives (such as zero-for-zero) and the reduction of non-tariff barriers, including through regulatory cooperation.

Support for multilateral outcomes

Regional agreements can create momentum towards broader – even multilateral – liberalization. At the same time, because of their inherently exclusive nature, such regional approaches to trade expansion can lead to trade friction and distortion, undermining the multilateral trading system. There are now hundreds of preferential agreements in place, each with different terms, conditions, and compliance arrangements through which business must navigate. For these reasons, ICC prefers multilateral agreements within the WTO; or if that is not feasible, plurilateral agreements built into the WTO system and based on the of Most-Favored Nation (MFN) principle and open architecture, as instruments for further liberalizing international trade in a consistent, efficient manner.

Multilateral agreements ensure a non-discriminatory approach with potential mutual benefits for all WTO members, including locking in the benefits of unilateral and preferential trade liberalization even among large trading blocks. Multilateral agreements reduce trade distortions and simplify administration on a global scale, which is what is needed in an increasingly integrated world economy facilitated through global value chains. For world business, the advantages inherent to multilateral trade liberalization make it essential for the WTO to continue to be able to deliver effective trade and investment liberalization and improve global trade rules for the benefit of all members.

In the absence of liberalizing multilateral trade and strengthening of the rules-based multilateral trading system, world business is concerned that trade diversion, trade distortion and regulatory fragmentation may increase, particularly with the proliferation of “mega-regional” deals within or between regions, thus having the potential to increase the cost of doing business, especially in a world where trade and investment increasingly takes place through global value chains.

Ensuring regional approaches support multilateral outcomes

Nevertheless, ICC believes that the numerous “mega-regional” negotiations could provide the basis for moving the trade agenda forward and a renewed momentum for multilateral trade liberalization overall. If negotiated with that possibility in mind, regional trade agreements will not block progress on multilateral trade liberalization, but rather stimulate progress under the WTO. Ensuring greater coordination between regional agreements and the multilateral system will reduce the transaction costs for business and maximize the global welfare benefits.

The overall global trade architecture will be affected by the regulatory standards and rules established by mega-regional agreements. While one objective for these negotiations is to establish

“high-standard” disciplines through deep integration, certain disciplines may be more easily integrated into the multilateral system than others.

Though not exhaustive, the OECD has identified five factors that lend certain disciplines more likely to be multliateralized:

1) sufficient widespread use of the measures across regional agreements
2) homogeneity of the measures across regional agreements
3) the level of and impact of discrimination of the measures against non-parties and foreign operators
4) the level of transparency and enforceability of the measures, and
5) the level of economic impact and political will to multilateralize the measure.

Given these factors, the following disciplines appear the best options for being multilateralized:

- e-commerce
- anti-corruption/anti-bribery
- investment
- rules of origin
- regulatory cooperation
- environment
- competition.

Therefore, ICC recommends:

- Adopting an open architecture for additional member accession when negotiating preferential trade agreements, especially mega-regional agreements.

- Strengthening the WTO’s oversight function of RTAs/PTAs – exercised by the Committee on Regional Trade Agreement and the Transparency Mechanism – to secure that such agreements are transparent and consistent with the requirements of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Article XXIV and General Agreement on Trade in Services (GATS) Article V.

- Tasking the WTO Secretariat with studying how to best “multilateralize” RTAs/PTAs with a view of extending the benefits of all such agreements on an MFN basis.

- Engaging the private sector to prioritize the most commercially-meaningful issues and opportunities to drive multilateral engagement.

(**Fonte: International Chamber of Commerce**)

dall'Unione Europea

Fiscalità: IVA standard mantenuta al 15% per due anni

L'aliquota IVA standard minimo sarà mantenuta al 15% per due anni.

La direttiva è stata adottata dal Consiglio dell'Unione europea mercoledì 25 maggio, estendendo il periodo previsto per l'aliquota normale minima dell'IVA dal 1 gennaio 2016 fino al 31 dicembre 2017, al fine di garantire la certezza del diritto, alla luce delle recenti discussioni in corso sulle regole IVA per uno spazio unico nell'Unione Europea.

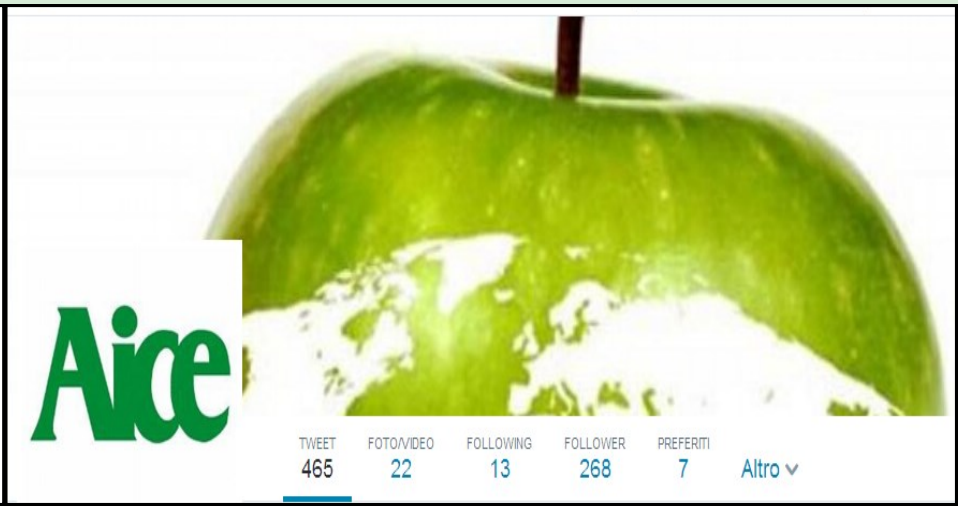
Il tasso del 15% mira a prevenire divergenze eccessive delle aliquote IVA applicate dagli Stati membri, nonché squilibri strutturali e le distorsioni della concorrenza che potrebbero derivarne.

(Fonte: Europa News)

SEGUI AICE SU TWITTER

all'indirizzo

twitter.com/AICEMilano



Better access to the EU market motivates economic reforms in Eastern Partnership countries

Trade and investment undoubtedly play a key role in strengthening relations between the EU and the Eastern Partnership countries. Free trade in particular can promote economic growth in these countries and so help to tackle social problems.

In actual fact, the possibility of exporting goods without tariff and non-tariff barriers to trade is of particular concern to both sides. It is for this reason that, within the broad framework of the Eastern Partnership, such great emphasis is placed on the deep and comprehensive free trade agreements, which aim to progressively integrate the markets of the EU and the Eastern Partnership countries.

While only Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine have signed deep and comprehensive free trade agreements, the other three Eastern Partnership countries are beneficiaries of the Generalised Scheme of Preferences, which is supposed to facilitate their access to the EU market by granting preferential tariffs (the Generalised Scheme of Preferences was suspended for Belarus on account of its human rights violations).

On the whole, the EU market is the most open in the world. However, the deep and comprehensive free trade agreements were not limited, for example, to cutting tariffs. By signing this agreement countries also have the opportunity to limit or abolish quotas, overcome further barriers to trade and harmonise norms and standards and so on. The Commission communication "Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy" states that the Commission will work closely with these three countries so as to maximise the tangible economic results of these ambitious agreements. And it is precisely these economic results that the Eastern Partnership countries are currently hoping for. This is true for both businesses and the general public. Unfortunately, these results have yet to materialise.

Each of these countries is affected by numerous domestic and external problems: corruption, the growing power of oligarchs, theft of state property, social conflicts and a tendency towards radicalisation among the population, transnational military conflicts, active Russian interference in all of these countries' affairs and the invasion of Ukraine.

Of all the countries in the Eastern Partnership, Ukraine has the largest economy, accounting for 43% of all Eastern Partnership country exports. Armenia has the smallest share at 1%. In 2015, exports from all Eastern Partnership countries to the EU totalled EUR 29 513 billion. In 2013, the figure was as high as EUR 33 562 billion. The volume of exports has therefore fallen by just over EUR 4 billion, or 12%.

The greatest percentage of the fall in exports from the Eastern Partnership countries to the EU was experienced by Azerbaijan (-25%) and Ukraine (-7%). In the case of Azerbaijan, the drop in export

volumes is fundamentally due to the fall in the price of oil and gas. On the other hand, the main reason for the falling Ukrainian exports is the Russian annexation of Crimea and the decline of the economy in Donetsk and Luhansk following the regional separatist movement and the Russian intervention. By contrast, compared to 2013, 2015 saw exports up 27% for the Republic of Moldova, 18% for Armenia, 12% for Georgia and 9% for Belarus.

In its opinion on the "Review of the European Neighbourhood Policy" (REX/458), the European Economic and Social Committee welcomes the fact that the Joint Communication by the EEAS and the European Commission includes "the need to fully and effectively implement AA / DCFTA agreements which have already been signed, along with reforms in the ENP countries. However, in order to benefit from the DCFTA, partner countries have to undergo a difficult process of essential modernisation of production and services."

The opinion goes on to say: "The possibility of access to the EU market motivates neighbouring countries to pursue economic reforms and modernise production and businesses. However, even the DCFTA signatory countries have difficulties in modernising their economies due to the unstable political and economic situation, which does not encourage investment." In 2015, Ukraine had the worst contraction of GDP at 9.87%, with Belarus recording 3.89% and the Republic of Moldova 1.10%. The other three countries experienced very slight economic growth.

Access to the EU market and opportunities for trade and investment continue to be an incentive for these countries to undertake more economic reforms and to further modernise production and businesses. In reality, however, the economy is in deep recession, the modernisation of businesses is sluggish, productivity is low, access to funding is extremely limited and businesses lack administrative capacity.

As a result, trade with the EU is also not increasing. The EU institutions should adopt coordinated measures to support the development of businesses that form the basis of the economy as part of efforts to strengthen the economies of these countries, particularly those that have clearly demonstrated that they are willing to adapt to the EU, promote trade and implement deep and comprehensive free trade agreements. In doing so, private initiatives in the EU Member States should also be taken into account and promoted.

(Fonte: CESE)

dall'Unione Europea

Parlamento Europeo: le proposte sul mercato unico digitale sono un passo nella giusta direzione

Nel dibattito di mercoledì con il vicepresidente della Commissione e commissario per il mercato unico digitale, Andrus Ansip, i deputati hanno accolto con favore le nuove iniziative volte a consentire ai consumatori e alle aziende di acquistare e vendere prodotti e servizi online più facilmente in tutta l'UE. Il Parlamento deciderà congiuntamente e in condizioni paritarie con il Consiglio dei Ministri sulle proposte legislative del mercato unico digitale.

Il pacchetto per migliorare l'e-commerce in Europa, presentato dalla Commissione a mezzogiorno, include alcune proposte sul geo-blocking ingiustificato, sulla consegna transfrontaliera dei pacchi e sull'applicazione dei diritti dei consumatori oltre le frontiere nazionali. La Commissione ha inoltre presentato una proposta per aggiornare la direttiva sui servizi di media audiovisivi dell'UE e una comunicazione sulle piattaforme online.

Nel corso del dibattito, i deputati hanno ribadito la volontà di assicurarsi che tutti i cittadini beneficeranno del pacchetto sul mercato unico digitale presentato dalla Commissione il 25 maggio, lodando la scelta di non adottare un approccio "one-size-fits-all" per le piattaforme online e chiedendo una maggiore trasparenza nel mercato delle consegne pacchi.

Alcuni deputati hanno affermato che la proposta sul geo-blocking avrebbe potuto essere più ambiziosa, facendo riferimento in particolari ai problemi legati al copyright. Altri hanno sottolineato che su questo aspetto c'è ancora molto da fare.

Registrazioni video delle dichiarazioni in nome dei gruppi politici

Andrus ANSIP, Vice-presidente della Commissione responsabile del mercato unico digitale

Andreas SCHWAB (PPE, DE)

Evelyne GEBHARDT (S&D, DE)

Hans-Olaf HENKEL (ECR, DE)

Dita CHARANZOVÁ (ALDE, CS)

Dennis DE JONG (GUE/NGL, NL)

Julia REDA (Verdi/EFA, DE)

Barbara KAPPEL (ENF, AT)

(Fonte: Parlamento Europeo)

dall'Unione Europea

COREA DEL NORD: NUOVE MISURE RESTRITTIVE

Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del Regolamento (UE) n. 2016/682, il 4 maggio 2016 sono entrate in vigore le modifiche al Regolamento (CE) n. 329/2007 relativo a misure restrittive nei confronti della Corea del Nord.

Lo scorso 2 marzo il Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite (UNSC) aveva, infatti, adottato la risoluzione 2270 (2016) e l'Unione europea ha inteso adeguarsi alle nuove disposizioni. Inoltre, con la pubblicazione il 20 maggio 2016 del Regolamento di esecuzione (UE) n. 2016/780, sono state aggiunte 18 persone e 1 entità all'elenco dei soggetti e delle entità nordcoreani alle quali l'Unione europea impone misure restrittive: sono così complessivamente designate 66 persone fisiche e 42 entità nordcoreane.

Nello scenario mondiale, la Corea del Nord è uno dei paesi maggiormente colpiti da sanzioni economiche internazionali, in quanto considera il programma nucleare essenziale per la sicurezza del proprio paese: le prime sanzioni sono state previste dalla risoluzione UNSC 1695 (2006). Le misure restrittive approvate in seno alle Nazioni Unite sono quasi sempre state interpretate come una risposta ai test nucleari e missilistici compiuti nell'arco degli ultimi anni da Pyongyang.

Tuttavia, lo scopo principale di tali sanzioni economiche è quello di prevenire la proliferazione nucleare, di armamenti chimici o biologici e le transazioni che hanno ad oggetto tecnologie o prodotti connessi ad armi di distruzione di massa (UNSC 1540 2004, 1695 2006 e 1718 2006).
Sotto il profilo della normativa dell'Unione europea, con il Regolamento (CE) n. 329/2007, erano state inizialmente implementate le misure di cui alla risoluzione UNSC 1718 (2006).

Questa prevedeva, in particolare, il divieto di esportare merci e tecnologie che possono contribuire ai programmi della Corea del Nord connessi al nucleare, ad altre armi di distruzione di massa o ai missili balistici e di fornire i servizi connessi, il divieto di approvvigionarsi di merci e tecnologie dalla Corea del Nord, il divieto di esportare articoli di lusso in tale paese e il congelamento dei fondi e delle risorse economiche di persone, entità e organismi coinvolti nei suddetti programmi della Corea del Nord o che forniscono sostegno a tali programmi.

Oggi, tra le nuove misure approvate con Regolamento (UE) n. 2016/682 si segnalano:

- criteri aggiuntivi di inserimento negli elenchi di persone ed entità soggette al congelamento dei beni;

- divieti settoriali sull'acquisto di oro, minerali di titanio, minerali di vanadio, terre rare, carbone, ferro e minerale di ferro dalla Corea del Nord;

- divieti sulla vendita o sulla fornitura di carburante per aerei;

- divieti sulla fornitura, trasferimento o esportazione, anche indiretta, di certi beni, tecnologie e software, anche non originari dell'Unione europea, a qualunque persona fisica o giuridica, entità o organismo della Corea del Nord, o per uso in questo paese;

- divieti a vendere, fornire, trasferire o esportare anche indirettamente beni di lusso di cui all'Allegato III (ad esempio, preparati alimentari omogeneizzati, accessori di cuoio, giacche, camicie, t-shirt e canottiere, tostapane, ecc.);

- divieto per enti finanziari e creditizi di aprire conti correnti bancari o di corrispondenza presso enti finanziari o creditizi con sede nella Corea del Nord, nonché aprire uffici di rappresentanza, nuove succursali o controllate in Corea del Nord e costituire imprese comuni con banche e entità che hanno legami con la Corea del Nord. I rapporti in essere devono, inoltre, in certi casi, essere chiusi entro il prossimo 31 maggio 2016;

- misure restrittive supplementari nel settore dei trasporti (compresa l'ispezione di carichi provenienti da o diretti in Corea del Nord e il divieto di noleggio o fornitura di equipaggio a certi soggetti listati).

A queste disposizioni si aggiungono le misure finalizzate a vietare sia il trasferimento sia l'acquisto di prodotti – restrizioni merceologiche – che potrebbero contribuire allo sviluppo delle capacità operative delle forze armate della Corea del Nord.

Inoltre, risulta vietata l'esportazione di certi prodotti che potrebbero sostenere o rafforzare le capacità operative delle forze armate di un altro Stato membro dell'ONU diverso dalla Corea del Nord.

Si segnala, infine, il generale divieto – salvo autorizzazione - di vendere, fornire, trasportare o esportare qualsiasi prodotto, ad eccezione di cibo o medicine se l'esportatore ha fondati motivi di ritenere che il prodotto sia, anche indirettamente, destinato alle forze armate della Corea del Nord o possa sostenere o rafforzare le capacità operative di uno Stato diverso dalla Corea del Nord.

(**Fonte: Studio Legale Padovan**)

Il Punto sulla Normativa Italiana

Super ammortamento: circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 23 del 26 maggio 2016

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato la circolare n. 23 del 26 maggio 2016, recante: "Articolo 1, commi da 91 a 94 e 97, della legge 28 dicembre 2015, n. 208 - Maggiorazione del 40 per cento del costo di acquisizione dei beni materiali strumentali nuovi ("super ammortamento")".

Con la circolare in esame l'Agenzia delle Entrate ha fornito i primi chiarimenti riguardo al cosiddetto "super ammortamento", cioè la maggiorazione del 40% del costo di acquisizione dei beni materiali strumentali nuovi introdotta dalla Legge di stabilità 2016 (per un esame completo vedi ns. circ. n. 158/2015).
Di seguito si illustrano i principali aspetti esaminati dall'Amministrazione finanziaria.

Soggetti interessati
L'agevolazione in esame si applica:

- a tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa, indipendentemente dalla natura giuridica, dalla dimensione aziendale e dal settore economico in cui operano;
- alle stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti;
- agli enti non commerciali con riferimento all'attività commerciale eventualmente esercitata;
- alle persone fisiche esercenti attività di impresa, arti o professioni che applicano il c.d. "regime dei minimi" oppure il c.d. "regime di vantaggio".

L'agevolazione in esame è esclusa per le persone fisiche esercenti attività d'impresa, arti o professioni che applicano il c.d. "regime forfetario".

Investimenti
Il **suddetto beneficio spetta,** oltre che per l'acquisto dei beni da terzi, in proprietà o in leasing, **anche per la realizzazione degli stessi in economia o mediante contratto di appalto.**

In merito agli **investimenti effettuati attraverso la stipula di un contratto di leasing, la maggiorazione spetta solo all'utilizzatore** e non anche al concedente.

Secondo l'Agenzia, in base al tenore letterale della norma che fa riferimento ai "canoni di locazione finanziaria", rimangono esclusi dal beneficio i beni acquisiti tramite un contratto di locazione operativa o di noleggio; per tali beni, la maggiorazione, al ricorrere dei requisiti previsti, potrà spettare al soggetto locatore o noleggiante.
La maggiorazione del 40% riguarda solo i beni materiali.

Il riferimento della norma ai beni "strumentali" comporta che i beni oggetto di investimento devono caratterizzarsi per il requisito della "strumentalità" rispetto all'attività esercitata dall'impresa beneficiaria della maggiorazione.
I beni, conseguentemente, devono essere di uso durevole ed atti ad essere impiegati come strumenti di produzione all'interno del processo produttivo dell'impresa.

Sono, pertanto, esclusi:

- i beni autonomamente destinati alla vendita (c.d. beni merce), come pure quelli trasformati o assemblati per l'ottenimento di prodotti destinati alla vendita;
- i materiali di consumo.

Con riguardo ai beni complessi, alla realizzazione dei quali abbiano concorso anche beni usati, il requisito della "novità" sussiste in relazione all'intero bene, purché l'entità del costo relativo ai beni usati non sia prevalente rispetto al costo complessivamente sostenuto.

La maggiorazione in esame riguarda gli investimenti in beni materiali strumentali nuovi; di conseguenza, di conseguenza sono esclusi gli investimenti in beni a qualunque titolo già utilizzati.
Può essere oggetto dell'agevolazione in esame in capo all'acquirente anche il bene che viene esposto in show room ed utilizzato esclusivamente dal rivenditore al solo scopo dimostrativo.

Sono esclusi gli investimenti in:
- beni materiali strumentali per i quali il decreto del Ministro delle finanze 31 dicembre 1988 stabilisce coefficienti di ammortamento inferiori al 6,5 per cento;
- fabbricati e costruzioni.

Ambito temporale

La maggiorazione del 40 per cento del costo di acquisizione compete per gli investimenti effettuati dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016.
Ai fini della determinazione della spettanza della predetta maggiorazione, l'Agenzia precisa che l'imputazione degli investimenti al periodo di vigenza dell'agevolazione debba seguire le regole generali della competenza (art. 109, commi 1 e 2, TUIR) le spese di acquisizione dei beni si considerano sostenute, per i beni mobili, alla data della consegna o spedizione ovvero, se diversa e successiva, alla data in cui si verifica l'effetto traslativo o costitutivo della proprietà o di altro diritto reale, senza tener conto delle clausole di riserva della proprietà.
Non rilevano, invece, i diversi criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002. Ai fini della determinazione del momento di effettuazione dell'investimento, per le acquisizioni di beni con contratti di leasing rileva il momento in cui il bene viene consegnato, cioè entra nella disponibilità del locatario.

Per i beni realizzati in economia, ai fini della determinazione del costo di acquisizione, rilevano i costi imputabili all'investimento sostenuti dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016, cioè:
- la progettazione dell'investimento;
- i materiali acquistati ovvero quelli prelevati dal magazzino, quando l'acquisto di tali materiali non sia stato effettuato in modo specifico per la realizzazione del bene;
- la manodopera diretta;
- gli ammortamenti dei beni strumentali impiegati nella realizzazione del bene;
- i costi industriali imputabili all'opera (stipendi dei tecnici, spese di mano d'opera, energia elettrica degli impianti, materiale e spese di manutenzione, forza motrice, lavorazioni esterne, ecc.).

Modalità di fruizione del beneficio
Il beneficio consiste in un incremento del costo di acquisizione del bene del 40%, che determina un aumento della quota annua di ammortamento (o del canone annuo di leasing) fiscalmente deducibile.

Secondo l'Agenzia, la maggiorazione del 40% si concretizza in una deduzione che opera in via extracontabile e che va fruita:
- per quanto riguarda l'ammortamento dei beni strumentali per l'esercizio dell'impresa (art.102, TUIR) e per l'esercizio dell'arte o della professione (art. 54, TUIR), in base ai coefficienti stabiliti dal decreto ministeriale 31 dicembre 1988, ridotti alla metà per il primo esercizio per i soggetti titolari di reddito d'impresa;
- per il leasing, in un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente stabilito dal citato decreto ministeriale 31 dicembre 1988.
-

Qualora in un periodo d'imposta si fruisca dell'agevolazione in misura inferiore al limite massimo consentito, il differenziale non dedotto non potrà essere recuperato in alcun modo nei periodi d'imposta successivi.

La maggiorazione del 40% deve ritenersi fruibile anche in presenza di altre misure di favore, salvo che le norme

disciplinanti le altre misure non dispongano diversamente.

Per i soggetti che determinano il reddito imponibile sulla base delle risultanze del conto economico, la maggiorazione non risulta legata alle valutazioni di bilancio, ma è correlata ai coefficienti di ammortamento fiscale. Tale maggiorazione si traduce in un componente negativo di reddito che, pur non essendo imputato al conto economico, risulta fiscalmente deducibile (art. 109, co. 4, lett. b), TUIR). Per i beni adibiti promiscuamente all'esercizio dell'impresa, dell'arte o professione e all'uso personale del contribuente, la maggiorazione del 40 per cento rileverà non in misura piena, ma nella misura del 50%.
Per i beni acquisiti in proprietà, la maggiorazione del 40% va fruita in base ai coefficienti di ammortamento stabiliti dal citato decreto 31 dicembre 1988, a partire dall'esercizio di entrata in funzione del bene, ridotti alla metà per il primo esercizio.
Nel caso, invece, di un bene acquisito attraverso un contratto di leasing, la deduzione della maggiorazione non dipende, secondo l'Agenzia, dal comportamento civilistico adottato dal contribuente, ma deve avvenire in base alle regole fiscali stabilite dall'articolo 102, comma 7, TUIR che prevede la deduzione dei canoni di locazione finanziaria per un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente stabilito dal citato decreto ministeriale 31 dicembre 1988.
In caso di bene acquisito in locazione finanziaria, la maggiorazione del 40% spetta non per l'intero canone di leasing, ma solo per la quota capitale, che complessivamente, insieme al prezzo di riscatto, costituisce il "costo di acquisizione" del bene, con esclusione della quota interessi.

Beni dal costo unitario non superiore ad euro 516,46
Per i beni il cui costo unitario non è superiore ad euro 516,46 è consentito ai soggetti titolari di reddito d'impresa e agli esercenti arti e professioni l*a deduzione integrale delle spese di acquisizione nell'esercizio in cui sono state sostenute* (art. 102, comma 5, TUIR).
Secondo l'Agenzia, la maggiorazione del 40% non influisce sul limite di euro 516,46; pertanto, la possibilità di deduzione integrale nell'esercizio non viene meno neanche nell'ipotesi in cui il costo del bene superi l'importo di euro 516,46 per effetto della maggiorazione in esame.

Determinazione degli acconti per i periodi d'imposta 2015 e 2016
I soggetti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare che effettuano investimenti agevolati nel periodo 15 ottobre – 31 dicembre 2015 non tengono conto della relativa maggiorazione nella determinazione degli acconti IRPEF/IRES dovuti per il periodo d'imposta 2015, qualunque sia il metodo adottato.
In sede di determinazione dell'acconto per il periodo d'imposta 2016, l'imposta dovuta per il 2015, da assumere come parametro di riferimento per il calcolo dell'acconto con il metodo storico, va determinata senza tenere conto della maggiorazione.

Effetti delle disposizioni sul super ammortamento
La maggiorazione in esame non incide sul costo fiscalmente rilevante del bene per:

- il calcolo delle plusvalenze (articoli 86 e 54, comma 1-bis, TUIR) o delle minusvalenze (articoli 101 e 54, comma 1-bis.1, TUIR);
- la deduzione integrale del costo dei beni il cui costo unitario non è superiore ad euro 516,46;
- il calcolo del plafond del 5% relativo alla deducibilità delle spese di manutenzione e riparazione (articoli 102, comma 6, e 54, comma 2, TUIR);
- il calcolo del limite triennale relativo agli acquisti di beni strumentali per i contribuenti minimi;
- il calcolo dei parametri utilizzati per effettuare il test di operatività delle società di comodo.

Opportunità di business per gli associati

Con la presente rubrica proponiamo un panorama delle proposte commerciali che periodicamente giungono alla nostra sede da ogni parte del mondo. Il servizio si limita ad un lavoro di informazione: starà poi agli utilizzatori valutare la validità o meno delle varie proposte. I soci interessati a contattare le aziende citate possono richiedere gli indirizzi completi alla Segreteria Aice (Tel.027750320/1, Fax 027750329, E-mail: aice@unione.milano.it).

Offerta di prodotti

RUSSIA

Codice azienda: RU 01

Nome azienda: Tokc

Settore: produttore russo leader nella produzione di porte in prezioso legno massello, cerca in Italia un partner con il quale sarà possibile ammodernare la produzione e organizzare le esportazioni delle porte di alta qualità verso l'Italia ed altri Paesi europei.

RUSSIA

Codice azienda: RU 02

Nome azienda: KotelSPB

Settore: esportazione caldaie elettriche a induzione.

GRECIA

Codice azienda: GR 01

Nome azienda: AFENTOULIS

Settore: Chilled and frozen fisheries

Richiesta di prodotti

SRI LANKA

Codice azienda: SR 01

Nome azienda: Nature's Agro Products Lanka Company

Settore:
Glass bottles 70109090 00
Lids 83099090 00

Aice

Direzione, amministrazione, redazione
20121 Milano
Corso Venezia 47/49
Tel.: 02 77 50 320 – 321
Fax: 02 77 50 329
E-mail: aice@unione.milano.it
http://www.aicebiz.com

Direttore responsabile
Claudio Rotti

Proprietario della testata

Unione CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

Stampato con mezzi propri

Anno LIII
Registrazione del Tribunale di Milano, n° 6649 del 16 settembre 1964

POSTE ITALIANE Spa - Spedizione a.p. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art.1, comma 2, DCB - Milano