# IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO

Editoriale: "Nasce IMIT, l'Associazione Italiana dei Manager per l'Internazionalizzazione"
pag. 6

Seminario: "La negoziazione nelle trattative commerciali internazionali a distanza"
Giovedì 16 Novembre 2017 ore 8.45
pag.7

Img Aice Academy
Workshop: Scrivere un progetto digitale
Martedì, 21 Novembre 2017 ore 9.30
pag.8

Seminario: "La determinazione del valore in dogana"
Giovedì 23 Novembre 2017 ore 8.45
pag.9

"Oltre l'uomo con la valigetta: i nuovi professionisti dell'internazionalizzazione"
Lunedì 27 Novembre ore 16.30
pag.10

"Legalità, mi piace"
Giornata di mobilitazione nazionale per la legalità - 5ª edizione
Martedì 21 Novembre 2017 - ore 10:30
pag. 18

PREMIO TESEO: la nuova edizione a caccia di giovani eroi dell'innovazione
pag.19

Evento Alibaba Group sulla protezione della Proprietà Intellettuale
Milano 20 Novembre 2017
pag. 23

WTO: Azevêdo underlines growing importance of services in global trade
pag. 31

# A disposizione dei Soci Aice

**E'** **a disposizione dei Soci la Business Guide "Adempimenti per le imprese che esportano prodotti agroalimentari negli USA (indicazioni operative)" a cura di Unioncamere Lombardia.**

**La guida aggiornata è dedicata alle imprese che esportano prodotti food negli Stati Uniti ed è un utile strumento per conoscere le novità relative alla normativa statunitense, alle procedure di importazione e ai requisiti specifici richiesti sulla base della natura dei prodotti.**

**Le aziende che desiderano ricevere una copia gratuita della pubblicazione via e-mail possono 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:**

- **"Global Collections Review Europe, Americas and Asia Pacific" (Not. 18 del 25 Ottobre 2017)**
- **"Vietnam - Market Trends in the LUxury Goods Sector 2017" (Not. 17 del 10 Ottobre 2017)**
- **"Rapporto Paese Atradius Medio Oriente e Nord Africa" (Not. 16 del 25 Settembre 2017)**
- **"Guida sull'accordo di libero scambio Eu-Vietnam" (Not. 15 dell'11 Settembre 2017)**
- **"Guida export grappe e distillati 2017" (Not. 14 del 25 Luglio 2017)**

6 QUI AICE

L' Editoriale: "Nasce IMIT, l'Associazione Italiana dei Manager per l'Internazionalizzazione" pag. 6

Seminario: "La negoziazione nelle trattative commerciali internazionali a distanza" Giovedì 16 Novembre 2017 ore 8.45 pag. 7

Img Aice Academy
Workshop: Scrivere un progetto digitale
Martedì, 21 Novembre 2017 ore 9.30 pag. 8

Seminario: "La determinazione del valore in dogana"
Giovedì 23 Novembre 2017 ore 8.45 pag. 9

"Oltre l'uomo con la valigetta: i nuovi professionisti dell'internazionalizzazione" Lunedì 27 Novembre ore 16.30 pag. 10

AICE E ICHAM: una partnership per incrementare gli scambi tra Italia e Vietnam pag. 11

Convenzione Aice - LC Larizza Consulting
Assicurazione trasporto merci pag. 12

13 LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Presentazione di "I-SPED" pag. 13

Presentazione di "PFU Limited – a Fujitsu company" pag. 15

News da "SGS Italia Spa" pag. 16

17 UNIONE CTSP E DINTORNI

FOR.TE - SAVE THE DATE - Milano 16 Novembre pag. 17

"Legalità, mi piace"
Giornata di mobilitazione nazionale per la legalità - 5ª edizione
Martedì 21 Novembre 2017 - ore 10:30 pag. 18

PREMIO TESEO: la nuova edizione a caccia di giovani eroi dell'innovazione pag. 19

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci Aice pag. 20

21 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Misery Index Confcommercio
Una valutazione macroeconomica del disagio sociale pag. 21

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice pag. 22

23 EVENTI E CONVEGNI

Evento Alibaba Group sulla protezione della Proprietà Intellettuale
Milano 20 Novembre 2017 pag. 23

Seminario: "I Finanziamenti UE nei Paesi in preadesione. Focus Albania, Bosnia Erzegovina, Macedonia e Serbia."
Milano, 30 Novembre 2017 pag. 24

**25** **NOTIZIE DAL MONDO**

India: Big changes to toy import policy
pag. 25

Imposta su Beni e Servizi in India: cinque luoghi comuni da chiarire
pag. 26

L'ascesa del Myanmar nel settore del tessile e dell'abbigliamento
pag. 28

**30** **DALL'UNIONE EUROPEA**

Joint Statement on Trade and Sustainable Development Chapters: Support for a More Assertive Partnership
pag. 30

WTO: Azevêdo underlines growing importance of services in global trade
pag. 31

**35** **IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA**

IVA - Estrazione beni da deposito IVA - Attività di controllo da parte dell'Agenzia delle entrate - Codici tributo - Istituzione - Risoluzione dell'Agenzia delle entrate n. 133 del 24 ottobre 2017
pag. 35

Proposta di riforma degli scambi intracomunitari
pag. 36

**38** **WORLD BUSINESS**

Opportunità di business per gli associati
pag. 38



Aice

*il partner ideale per le aziende che guardano oltre i confini*

Affiancare le imprese nei processi di internazionalizzazione e promuovere lo sviluppo delle aziende sui mercati internazionali sono i nostri obiettivi

"**Internazionalizzare l'impresa**" è una guida pensata per fornire uno strumento di semplice comprensione ed utilizzo e vuole "prendere per mano" gli imprenditori, accompagnandoli in un percorso strutturato per valutare come e con quali strumenti affrontare la sfida dell'internazionalizzazione.

**La guida è a disposizione gratuitamente per le aziende associate** su richiesta presso la Segreteria Aice (tel 027750320/1 aice@unione.milano.it).

# Nasce IMIT, l'Associazione Italiana dei Manager per l'Internazionalizzazione

L'editoriale

Ho il piacere di presentare una nuova iniziativa sviluppata dalla nostra Associazione in questi ultimi mesi.

Abbiamo costituito, infatti, **IMIT - *Italian Managers for International Trade*** (Associazione Italiana Manager per l'Internazionalizzazione), la prima associazione in Italia dedicata ai manager esperti in processi di internazionalizzazione, siano essi di export, di import o di gestione di forme stabili di produzione e/o distribuzione all'estero.

Ritengo che IMIT sia la risposta necessaria a colmare un vuoto creatosi negli ultimi mesi sul mercato.

Da una parte vi è la necessità, più o meno consapevole, da parte delle imprese di dotarsi di personale competente che possa guidarle nelle attività di approccio ai mercati esteri.

Dall'altra, sul mercato si moltiplicano le figure professionali che offrono servizi di consulenza per l'internazionalizzazione, non sempre dotati delle competenze ed esperienze richieste.

Da qui la riflessione che ha dato il via all'iniziativa. Creare un soggetto associativo e privatistico che, attraverso processi di valutazione oggettivi e azioni di formazione continua, possa essere un punto di riferimento per i manager dell'internazionalizzazione, sia per le imprese che per i professionisti.

IMIT è, quindi, una associazione di persone che ha come primo obiettivo quello di garantire la qualificazione degli esperti che operano nel commercio con l'estero e nei processi di internazionalizzazione delle imprese attraverso un'attività di verifica, valutazione e validazione delle competenze professionali.

Questo per rispondere alla richiesta del mercato di ottenere un riconoscimento delle competenze specifiche legate ai temi dell'internazionalizzazione.

Attraverso la qualifica IMIT e il percorso di formazione continua, potremo garantire qualità e affidabilità, orientare il mercato degli *export manager* (anche in forma *temporary*) e valorizzare la professione.

Inoltre, entrare a far parte di IMIT significa fare **network**, condividendo e scambiando esperienze professionali all'interno di un gruppo di professionisti e trovare nuove opportunità d'affari.

Gli export manager e i professionisti del business internazionale potranno validare le proprie competenze rivolgendosi a IMIT e diventare **"Manager per l'internazionalizzazione" qualificati**.

ITALIAN MANAGERS FOR INTERNATIONAL TRADE

ASSOCIAZIONE ITALIANA MANAGER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

IMIT sarà presentata al pubblico con l'evento "**Oltre l'uomo con la valigetta: i nuovi professionisti dell'internazionalizzazione**" che si terrà lunedì 27 Novembre, alle ore 16.30, presso la sede di Aice (C.so Venezia 47, Milano). Interverranno figure di spicco nel panorama internazionale e manager affermati che porteranno testimonianza delle proprie esperienze di strategie di business all'estero nell'era della globalizzazione.

Naturalmente, invito tutte le aziende associate ed i loro manager a partecipare all'evento per conoscere più da vicino l'attività di IMIT e per sostenere questa nostra nuova iniziativa. Nelle pagine successive del notiziario è possibile trovare l'invito all'evento con il relativo programma.

Claudio Rotti

# Seminario: “La negoziazione nelle trattative commerciali internazionali a distanza”
# Giovedì 16 Novembre 2017 ore 8.45

qui Aice

**Seminario**

**“La negoziazione nelle trattative commerciali internazionali a distanza”**

**Giovedì 16 Novembre 2017**
**Ore 8.45**

**Unione Confcommercio**
**Sala Colucci**
**Corso Venezia, 47**
**Milano**

**RELATORE**

**Arik Strulovitz**
Negoziatore Internazionale
Direttore scientifico e docente della International School of Negotiation S.r.l.

**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 Perino
tel. 027750320/1

Se è vero che con il termine negoziazione si definisce “qualsiasi tentativo di persuadere o di influenzare”, allora qualsiasi conversazione è una forma di negoziazione. In effetti, è tutto un negoziare: il problema di fondo è COME.

E’ stato dimostrato che le emozioni giocano un ruolo fondamentale nel sentirsi soddisfatti nei rapporti interpersonali. Il negoziato diventa una “conversazione difficile” quando le emozioni che sorgono durante la negoziazione si caratterizzano e vengono vissute come negative tra le parti.

Tale difficoltà è maggiore nei negoziati a distanza, imposti, sempre più di frequente, dallo sviluppo degli scambi commerciali internazionali.

Durante il seminario saranno illustrati i metodi necessari a negoziare in modo efficace a distanza, attraverso il corretto utilizzo del linguaggio negoziale, scritto e verbale, messo in atto con gli strumenti utilizzati per le comunicazioni a distanza (e-mail, video-call conference, missive). Ciò anche alla luce dell’interculturalità dei rapporti commerciali internazionali.

**PROGRAMMA**

**8.45 Registrazione partecipanti**
**9.00 Apertura lavori**
**9.15 Prima parte:**
- le diverse tipologie di negoziazione
- le specifiche difficoltà negoziali
- la fiducia
- come non escludere o sentirsi esclusi
- la professionalità nel contesto negoziale
- le 10 regole fondamentali per negoziare in ogni contesto
- il concetto del negoziato e del negoziato riuscito
- l’origine e l’escalation del conflitto

**10.45 Pausa**

**11.00 Seconda parte:**
- il negoziato internazionale e interculturale
- il concetto di cultura nell’accezione negoziale
- elementi chiave nelle differenze culturali
- divari di valori culturali
- insidie e fallimenti nella comunicazione interculturale
- come affrontare i negoziati commerciali interculturali a distanza: modalità, linguaggio, tempi ed individuazione
- del giusto partner nelle trattative a distanza.

**12.30 Domande, discussione e chiusura dei lavori**

# Img Aice Academy
# Workshop: Scrivere un progetto digitale
# Martedì, 21 Novembre 2017 ore 9.30

qui Aice

Img Aice Academy

**Workshop**

## Scrivere un progetto digitale

**Martedì 21 Novembre 2017**
**ore 9.30**

**Scuola Superiore CTSP**
**Viale Murillo, 17 - Milano**

**Relatore:**

**Paolo Spada**
**Filosofo e Digital Strategist**
**Curatore Aice - Img Web Academy**

**La partecipazione è a pagamento**
**(max 15 partecipanti)**

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 Veronica Caprotti
Dr. Giovanni Di Nardo
tel. 027750320/1

**Scrivere un progetto digitale** è l'ultimo dei 10 workshop pratici del programma di formazione digitale **Web Academy** organizzato da Aice, in collaborazione con Img Internet.

Per scrivere e gestire un progetto digital bisogna avere le competenze necessarie, sia strategiche che operative, per analizzare il business, definire i Kpi, scrivere un progetto, e saper gestire la produzione creativa, di contenuto e tecnologica che un progetto digitale richiede.

Durante il workshop ogni partecipante realizzerà un progetto (con filmato), in riferimento alla propria azienda, con il supporto di un autorevole professionista del settore.
**La partecipazione è a pagamento e sono previsti massimo 15 partecipanti.**

Il costo riservato ai soci Aice è di **€ 280,00 + IVA** a partecipante.
Il costo per i non soci è di **€ 320,00 + IVA** a partecipante.

Le iscrizioni dovranno essere effettuate esclusivamente online.

Il codice sconto, riservato ai soci Aice è: **IMG-AICE-2017**

**PROGRAMMA**

**Ore 9.00 Registrazione partecipanti**

**Ore 9.30 Introduzione**

- Strategia digitale: una definizione
- Esempio di scrittura di progetto digital per un'azienda

Fase di analisi
**Ore 11.30 Pausa**

- Strumenti di scrittura e condivisione progetto

Le tre fasi di progetto: business idea, soluzione, fattibilità

**Ore 13.00 Pausa pranzo**

- Contenuti
- Creatività
- Tecnologia
- Pubblicità, ottimizzazione sui motori di ricerca e modalità di promozione del proprio progetto
- KPI
- Budget, come definirlo e gestirlo in modo appropriato.

**Ore 17.30 Chiusura lavori**

# Seminario: “La determinazione del valore in dogana”
# Giovedì 23 Novembre 2017 ore 8.45

qui Aice

**Seminario**

**“La determinazione del valore in dogana”**

**Giovedì 23 Novembre 2017**
**Ore 8.45**

**Unione Confcommercio**
**Sala Colucci**
**Corso Venezia, 47**
**Milano**

**RELATORE**

**Massimiliano Mercurio**
HERMES

**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 Seveso
tel. 027750320/1

Il seminario si propone di illustrare i criteri per la corretta determinazione del valore delle merci in dogana.

Con riguardo in particolare alle importazioni da Paesi terzi, la valorizzazione della merce deve avvenire secondo le norme del Codice Doganale dell’Unione che impongono l’inclusione di elementi non necessariamente già ricompresi nell’addebito esposto dal fornitore nella fattura di vendita, ma possono attenere ad altre fattispecie e situazioni.

Una errata valorizzazione può comportare differenze nei diritti doganali dovuti per l’immissione in libera pratica della merce, con la possibile applicazione da parte dell’autorità doganale delle relative sanzioni.

Per questo è sempre necessario costruire attentamente il valore dei beni da esporre in dichiarazione doganale import, dettagliandone tra l’altro le componenti in uno specifico formulario, il modello DV1.

**PROGRAMMA**

**8.45 Registrazione partecipanti**

**9.00 Apertura lavori**

- Le fonti normative riguardanti il valore in dogana della merce
- I presupposti per la nascita dell’obbligazione doganale
- I diritti doganali: matrice comune
- Le operazioni definitive o temporanee: pagare o garantire
- Gli elementi del valore in dogana: il modello DV1

**11.00 Pausa**

- Gli elementi del valore in dogana: il modello DV1 - segue

**12.30 Quesiti e dibattito**

IMIT – Associazione Italiana Manager per l'Internazionalizzazione

# SAVE THE DATE

www.assimit.it

ITALIAN MANAGERS FOR INTERNATIONAL TRADE

ASSOCIAZIONE ITALIANA MANAGER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

**IMIT - Italian Managers for International Trade**

Associazione nata con lo scopo di garantire la qualificazione degli esperti che operano nel commercio con l'estero e nei processi di internazionalizzazione delle imprese è lieta di invitarLa all'evento di inaugurazione delle sue attività

Lunedì 27 novembre 2017 – ore 16.30
Sala Colucci – Unione Confcommercio
Corso Venezia, 47 Milano

## "Oltre l'uomo con la valigetta: i nuovi professionisti dell'internazionalizzazione"

16.00 Registrazione

16.30 Introducono il tema **Marco Boglione**, fondatore e Presidente di BasicNet, proprietaria dei marchi Kappa, Robe di Kappa, Superga, Jesus Jeans e K-Way, intervistato da **Francesco Cancellato**, moderatore dell'incontro e direttore del quotidiano online Linkiesta.

17.00 Panel con:
- **Bonardi Andrea**, Presidente IMIT
- **Alvise Leonetti**, Executive Board Member, CSO di Ibs.it
- **Paolo Engheben**, Amministratore Delegato di Crossbridge Srl

Al termine dell'incontro, è previsto un momento di networking con aperitivo offerto dall'Associazione.

RSVP info@assimit.it

oppure

**REGISTRATI**

qui Aice

Servizi per i Soci

## AICE E ICHAM: una partnership per incrementare gli scambi tra Italia e Vietnam

**AICE – Associazione Italiana Commercio Estero**, attiva da 70 anni per aiutare le aziende italiane a fare commercio con l'estero, e **ICHAM – Camera di Commercio Italiana in Vietnam**, con uffici ad Hanoi e Ho Chi Minh City, hanno stretto a Novembre di quest'anno un accordo di collaborazione per il quale AICE rappresenterà in Italia ICHAM.

L'accordo, con validità reciproca, ha con lo scopo di facilitare e incrementare le attività e i flussi commerciali tra Italia e Vietnam.

**AICE** e **ICHAM** infatti coordineranno dal 2017 una serie di attività a favore delle aziende associate fra cui
- *partecipazione ad eventi fieristici in Vietnam,*
- *accoglienza di delegazioni imprenditoriali in Italia e Vietnam,*
- *incontri d'affari con buyers in Italia*
- *formazione specifica sul mercato vietnamita.*

**AICE**, nata nel 1946, ha come obiettivo quello di facilitare e assistere le proprie aziende associate in tutte le attività di commercio con l'estero attraverso consulenze specifiche: doganali, fiscali, contrattuali… oltre ad assisterle in attività di business come fiere, missioni e incontri con buyers esteri e a svolgere un'intensa attività di formazione specifica.

**ICHAM** è la Camera Italiana per il Vietnam, riconosciuta ufficialmente dal Governo Italiano, che dal 2008 svolge un'azione fondamentale di "ponte" tra le economie dei due paesi e che sta seguendo la tumultuosa crescita del paese asiatico in modo attivo attraverso una serie di servizi fondamentali per i businessman italiani o vietnamiti interessati a fare affari fra Italia e Vietnam.

Questo accordo di collaborazione segue l'omologo accordo già firmato da **AICE** con **ICCS – Camera di Commercio Italiana a Singapore**, e che rientra in una strategia di crescita e di presenza diretta italiana nel Sud Est asiatico, una delle aree più in evoluzione e con una maggiore crescita al mondo.

Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni possono contattare

**AICE** Dr Pierantonio Cantoni pierantonio.cantoni@unione.milano.it tel 027750320
**ICHAM** Dr Pham Hoang Hai officer@icham.org tel +84 4 3824 5997

# Convenzione Aice - LC Larizza Consulting
# Assicurazione trasporto merci

qui Aice

**CONVENZIONE ASSICURATIVA**
**"MERCI TRASPORTATE"**
**AICE / LC srl Larizza Consulting**

**RISPARMIO SULLE ASSICURAZIONI**
**PER IL TRASPORTO MERCI**
**SIA IN IMPORT CHE IN EXPORT**

**Scopo della Convenzione:**

AICE, allo scopo di fornire ai propri associati una concreta opportunità di risparmio sui costi assicurativi delle spedizioni, **rinnova la convenzione stipulata con alcuni sottoscrittori dei LLOYD'S di Londra, tramite il Broker e Coverholder LC srl - Larizza Consulting - di Milano, per abbattere i costi delle assicurazioni sui trasporti sia in import che in export.**

**Forma della convenzione:**

- "spot" Assicurazione Viaggi Singoli
- "in abbonamento" Assicurazione con riepilogo mensile delle spedizioni segnalate
- "in forma automatica" Assicurazione sul fatturato vendite e/o acquisti

**Principali Coperture:**

"All Risks" sulla base delle Institute Cargo Clauses internazionali inclusi:

- Rischi Terrorismo / Scioperi / Pirateria
- Rischi Guerra
- Mancato Freddo

**Possibili Estensioni :**

- Interessi del Venditore (assicurazione rese "ex works")
- Rischi di Posizionamento
- Fiere / Mostre
- Ritardo di Consegna
- Altre estensioni personalizzabili

**Ambito Territoriale:**

- Mondo intero (salvo Paesi a Rischio/Sanzionati*)
- *Deroghe particolari per Paesi a Rischio/Sanzionati, è possibile assicurare spedizioni per queste destinazioni, ad es. Iran / Iraq, mediante una apposita procedura di Compliance da fornire a LC srl

**Massimali / Limite dell'indennizzo:**

Il limite massimo assicurabile previsto dalla convenzione è stabilito in **€ 3.500.000,00** per sinistro / trasporto ma all'occorrenza potrà essere aumentato previo accordo con LC srl

**Certificati / Dichiarazioni accessorie :**

- Emissione di certificati assicurativi con procedura online e disponibili in tempo reale, i certificati vengono emessi su **modello dei Lloyd's conforme alle UCP 600**
- Grazie alla presenza dei Lloyd's a livello internazionale, all'occorrenza, ad es. per esigenze di Lettere di Credito, è possibile rilasciare dichiarazioni dell'esistenza di un rappresentante degli assicuratori a destino (frequente per i Paesi Arabi) con autentica della CCI o Notarile.

**Gestione / Liquidazione dei Danni:**

- Eventuali danni sono da segnalare al Broker / Coverholder LC srl che si occuperà della gestione della pratica di danno
- Utilizzando la rete dei Commissari d'Avaria dei Lloyd's, se necessario, sarà incaricato uno dei periti presenti in quasi tutti i Paesi del Mondo
- Il danno potrà essere risarcito direttamente da LC srl in Italia all'Associato oppure dal Lloyd's Agent a destino

**Analisi dei Rischi / Consulenza Sinistri:**

Da quest'anno LC srl mette a disposizione degli Associati, con incontri periodici, un servizio di consulenza per:

- Verifica adeguatezza coperture in essere con altri Assicuratori
- Analisi dei rischi pre-spedizione / fornitura
- Sinistri in contenzioso con altri Assicuratori

**Informazioni per condizioni/costi e adesione alla Convenzione:**

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, E-mail aice@unione.milano.it).

# 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 Aice si rivolge, con l'obiettivo di favorire la conoscenza reciproca fra soci e far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende o con enti ed associazioni collegate. La rubrica è **gratuita** per le aziende associate.

**Le aziende interessate** possono inviare via email la propria scheda monografica per la pubblicazione.
E' possibile inviare delle foto quali logo azienda, prodotti, eventi (in formato jpeg).

Inoltre è possibile pubblicare gratuitamente eventi e iniziative relative all'azienda.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/321, veronica.caprotti@unione.milano.it).

I-SPED
LE TUE SPEDIZIONI LAMPO PER FIERE, TRACCIATE E GARANTITE

**I 3 segreti inconfessati per partecipare alle fiere, ricevere la merce integra e in tempo senza rovinarsi il fegato e concentrarsi al meglio sui risultati**.

Fin dalle prime esperienze avute nei primi anni 90 ho avuto modo di verificare quanto fosse importante la partecipazione alla fiera per le aziende espositrici.

Milioni di lire, allora, di investimento per promuovere i loro prodotti su mercati nuovi o già in essere, ricerca di nuovi partner commerciali o vetrina sul mondo per far conoscere nuove produzioni.

Oltre ai denari investiti molte ore di lavoro investite per realizzare nuovi prodotti e un dispiegamento di forze in campo che significano altri costi per vitto e alloggio.

Vedere vanificato tutto questo sforzo è un disastro, un colpo durissimo da subire e assorbire e quando capita per un ritardo nella consegna, per danni alla merce, per merce bloccata in dogana la responsabilità è dello spedizioniere.

Ho visto imprenditori attaccati al telefono per ore cercando un contatto nei giorni festivi senza risultato, altri che imprecavano per avere risposte da impiegati che non sapevano cosa rispondere, altri ancora affranti e con lo sguardo perduto nel vuoto.

Frequentare la fiera mi ha insegnato quanto sia importante essere in sintonia con l'espositore, conoscere le sue esigenze, costruire un rapporto di fiducia, alleggerirlo dal peso della logistica e ancora più importante avere sempre in mente quanto è importante il suo investimento.

Questi insegnamenti hanno prodotto un sistema di lavoro che garantisce il rispetto dei tempi di consegna e l'integrità dei prodotti:
1) valutiamo i dettagli della merce e degli imballi per presentare una proposta adeguata
2) verifichiamo i documenti necessari sia a destino che al ns. interno
3) siamo presenti fisicamente a destino prima, durante e dopo la fiera per assistere e rispondere a ogni esigenza.

Non soddisfatto di questi 3 passaggi ho elaborato un sistema di tracciamento della spedizione che attraverso dei codici riportati sulle ns. etichette invia un sms e una mail al carico della spedizione, all'arrivo in fiera e alla consegna sullo stand.

Molti espositori hanno giovato dei ns. servizi e di seguito puoi leggere alcune referenze:

Artigiani Pastai Bondi, Annalisa ed Andrea : "spedizione precisa ed affidabile, ottima gestione del trasporto freddo , professionalità ottima"

Nonno Nanni, Simona e James : "ottima assistenza anche fuori dai termini del contratto, approccio personale molto apprezzato "

Pasticceria Toschi, Carlotta e Franscesco Toschi : "puntualità e precisione ottima, spedizione sicura e merce perfetta"

C.I.A. SRL, Antonella Barbieri : "ottima impressione ricevuta dalla ISPED, assistenza in fiera fondamentale , spedizione veloce e precisa"

Asso Coffee, Carlo Lamela : "servizio veloce, puntuale ed affidabile, cortesia molto apprezzata, sistema di tracciamento molto utile ed efficiente"

Mazzer, Luca Maccatrozzo : "molto contenti del servizio ISPED, precisione ed assistenza in fiera ottima , professionalità ineccepibile, sistema di tracciamento fondamentale"

Gruppo Izzo , Valerio Ronci : "ottima assistenza da ufficio, sistema di tracciamento molto utile per i tempi ed elemento distintivo della ISPED per praticità ed utilità"

Asti quality food, Ivana Orso : "leggermente costoso ma vale i soldi investiti per la qualità del servizio, merce in ottimo stato e assistenza alla consegna fondamentale

Fratelli Pellegrini, Luca e Fabio Pellegrini : "merce puntuale , servizio ottimo e supporto fondamentale in sede della fiera"

Ceramiche San Marco, Angela Nosadini : "ISPED azienda fantastica , supporto remoto ed in fiera utilissimo, servizio più che soddisfacente oltre ad un valido supporto in fiera, massima affidabilità grazie al sistema di tracciamento"

Sogni di cristallo, Marco Borile : " merce molto delicata nessun incidente grazie alla ISPED, ottimo sistema di tracciamento e servizio molto rapido"

IDL Fanzolo, Alessandro : "personale molto disponibile e cordiale, riferimenti sempre presenti in fiera molto utile in ambienti europei ed extraeuropei"

Vetreria Simone Cenedese , Martina Lazzari : "servizio spedizione molto buono, massima attenzione al materiale molto fragile che non ha riportato nessun danno, ottima assistenza nella preparazione dei documenti e in fiera ottima assistenza"

Mezzopieno Srl, Carlo : "spedizioni con ISPED ottime, prodotti già negli stand , molto contenti della disponibilità della ISPED"

Adesso sai con chi potrai vivere un'esperienza serena e sicura, vai su www.spedireinfiera.com oppure contatta il numero verde 800 744 099 per avere un contatto immediato.

**PFU Limited – a Fujitsu company**

Fujitsu è un leader comprovato nel mercato della scansione dei documenti, in grado di offrire soluzioni di scansione all'avanguardia nelle categorie di scanner per gruppi di lavoro, dipartimentali e a livelli di produzione. Gli scanner Fujitsu offrono velocità, qualità delle immagini e ottima gestione della carta, insieme a una facile integrazione e compatibilità con le applicazioni di scansione dei documenti.

Come Società del Gruppo Fujitsu, PFU innova costantemente ed introduce soluzioni semplici ed intuitive per automatizzare l'acquisizione di documenti e l'uso degli scanner, tanto su computer individuali quanto su reti aziendali o soluzioni "Scan-to-Cloud".

## Premi. Scansiona. Condividi.

Gli scanner **Fujitsu ScanSnap** eliminano la complessità tipica della scansione di documenti, con la semplicità di un solo pulsante. Perfetta per ambienti domestici e per piccole aziende, la famiglia di scanner ScanSnap rende di uso comune la scansione fronte/retro di più fogli, combinando prestazioni e affidabilità in un formato compatto.

La suite di software migliorativi in termini di produttività fornita con la nostra gamma di ScanSnap consente agli utenti di creare documenti PDF ricercabili o documenti Word ed Excel editabili. È possibile effettuare la scansione e inviarla in tutta facilità all'account sul cloud o allo smart device preferito, o esportare ricevute e biglietti da visita direttamente sulle piattaforme CRM e di gestione delle spese.

## Scan Faster, Scan Smarter.

Approfitta oggi stesso di una fantastica offerta su alcuni dei migliori modelli ScanSnap. Se acquisti uno scanner ScanSnap entro il 21 dicembre 2017, infatti, **potrai ricevere fino a 75€ di rimborso**.
Non aspettare, approfittante subito!

Per maggiori informazioni visita il sito: scansnapit.com

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

# SGS OMNIS™

# TRACCIABILITA' MERCI E FLOTTE IN TEMPO REALE

Nel complesso e impegnativo contesto commerciale attuale, gestire la tracciabilità delle merci in transito è spesso fonte di grande preoccupazione. Garantire l'integrità delle merci è di fondamentale importanza quando viaggiano attraverso territori e nazioni diverse e tra aree di controllo doganale come i terminal portuali, i magazzini doganali e le zone franche/ diversi territori, nazioni, e aree di controllo doganale come terminal portuali, magazzini doganali e zone franche. I carichi devono essere movimentati con tempistiche rapide e senza comprometterne l'integrità.

SGS OMNIS consente di creare soluzioni di tracciabilità personalizzate.

OMNIS incrementa la visibilità ed il controllo della supply chain consentendo alle aziende di monitorare in tempo reale le posizioni di transito della propria flotta e la movimentazione di specifiche merci di alto valore. La soluzione OMNIS può essere personalizzata per soddisfare le necessità della maggior parte delle aziende e delle organizzazioni.

**Utilizzo della tecnologia per la tracciabilità dei carichi**

Per definire un servizio su misura, un team di esperti assiste le aziende nell'identificare:

- Il livello di tracciabilità necessario
- L'accuratezza della tracciabilità
- La necessità di informazioni in tempo reale
- Il tipo, formato e frequenza di notifica
- L'infrastruttura locale
- Il numero di corridoi di transito e le distanze da percorrere
- La densità del traffico in transito
- I regolamenti e le leggi esistenti
- I sistemi IT governativi esistenti

Il motore tecnologico che supporta il sistema OMNIS è **Savi Mobile Tracking System™**, una combinazione integrata di software e hardware specialistici che permette una costante tracciabilità del carico. Savi Mobile Tracking System consente di rintracciare le merci in tempo reale in qualsiasi parte del mondo via satellite, GPS, GPRS, attraverso vari metodi di notifica come email, SMS e online.

A fianco di un partner tecnologico di tale valore possiamo fornire una soluzione integrata e armonizzata che soddisfi varie necessità, tra cui:

- La valutazione delle esigenze e gli studi di fattibilità
- La progettazione e la personalizzazione delle migliori soluzioni
- Il finanziamento parziale o completo delle soluzioni
- L'attuazione integrale di soluzioni in collaborazione con il settore privato e/o pubblico
- L'interazione con i garanti e gli operatori (società di trasporto e logistica)

Contattateci per saperne di più su OMNIS, la nostra soluzione di tracciabilità.

OMNIS TRACKING SOLUTION è disponibile su YOUTUBE SGS Video

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

## FOR.TE - SAVE THE DATE - Milano 16 Novembre

**GUARDA IL VIDEO**

Nel mese di novembre 2017 il Fondo For.te incontra le aziende.

I primi tre appuntamenti si terranno a ***Milano***,***Bologna*** e ***Venezia*** e saranno dedicati a tutte le aziende che vogliono crescere e centrare i propri obiettivi attraverso la formazione continua dei propri collaboratori.

L'incontro di Milano si terrà il **giorno 16 Novembre 2017 c/o**
Star Hotels Rosa Grand - P.zza Fontana 3

Questi eventi, che proseguiranno per tutto il 2018, saranno condotti da ***Anthony Smith***, Executive Business Coach, Motivational Coach e Inspirational Speaker per numerose aziende del panorama italiano e internazionale.

Gli eventi sono a numero chiuso, Vi invito a **prenotarvi**.

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

**LEGALITA', MI PIACE**

Giornata di mobilitazione nazionale per la legalità – 5ª edizione

**Martedì 21 novembre 2017 – ore 10:30**

**Palazzo Bovara, Corso Venezia 51 – Milano**

**Sala Colonne**

*10:30* *Apertura lavori, in diretta streaming da Roma*

*Presentazione **dei dati dell'indagine nazionale Confcommercio-Gfk Italia** a cura di Mariano BELLA – Direttore Ufficio Studi Confcommercio Imprese per l'Italia*

*Seguono gli interventi di:*

***Carlo SANGALLI** – Presidente Confcommercio Imprese per l'Italia*

***Marco MINNITI** – Ministro dell'Interno*

*Al termine dello streaming viene dato avvio al **focus locale su "mafia e impresa"***

**IL RISCHIO MAFIA PER LE IMPRESE**

**Se la 'ndrangheta bussa alla porta dell'impresa: come e quando lo fa e cosa fare se accade**

| | |
|---|---|
| 11:30 | Proiezione **video in ricordo delle vittime della mafia** |
| 11:35 | **Mario PESERICO** - Vice Presidente Confcommercio Milano Lodi Monza e Brianza con incarico su Sicurezza, Contraffazione, Abusivismo |
| 11:45 | **Ombretta INGRASCI'** - Università degli Studi di Milano, Dipartimento di Scienze Sociali e Politiche |
| 12:00 | **Calogero Gaetano PACI** - Procuratore Aggiunto di Reggio Calabria |
| 12:20 | **Alessandra DOLCI** - Sostituto Procuratore di Milano - Direzione Distrettuale Antimafia |
| 12:40 | **Tiberio BENTIVOGLIO** - Imprenditore calabrese |
| 12:55 | **Testimonianza** imprenditore lombardo |
| 13:10 | Fine lavori |

*In collaborazione con:*
*Cross - Osservatorio sulla Criminalità Organizzata*
*Università degli Studi di Milano*

BOZZA

## PREMIO TESEO: la nuova edizione a caccia di giovani eroi dell'innovazione

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

PREMIO TESEO

TERTIARY ENTREPRENEURS SELF AND SOCIETY EVOLUTION ORIENTED

**Per i giovani imprenditori di Milano, Lodi, Monza e Brianza**

**Apre il bando per la Seconda Edizione del Premio Teseo per l'innovazione diffusa promosso da Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza**

23 ottobre 2017. Tutti possono essere giovani eroi dell'innovazione. Dopo il successo della prima edizione, riapre il bando promosso dal Gruppo Giovani Imprenditori dedicato agli **under 42** che si sono distinti nel terziario di mercato con un progetto innovativo. Non solo Start Up ma anche imprese storiche capaci di rinnovarsi nella propria attività con un progetto originale non strettamente legato a canoni tecnologici e di prodotto, ma anche a nuove modalità di comunicazione e marketing, servizi al cliente, allestimento del punto vendita, logistica, compatibili con la crescita e il rinnovamento del settore valorizzandone le peculiarità. Nella scorsa edizione, il 40% dei premiati era attivo nell'agroalimentare -dalla ristorazione al commercio al dettaglio-; un vincitore su 4 è stato una donna e il 35 % ha introdotto un'innovazione di tipo tecnologico. L'età media dei premiati nell'edizione 2016 è stata di 35 anni. L'età massima per accedere al Gruppo dei Giovani Imprenditori di Unione Confcommercio Milano, Lodi Monza e Brianza è 42 anni.

Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza - la più grande rappresentanza d'impresa del territorio, con circa 40mila associati - è a caccia di **20 giovani imprenditori** sul territorio in gara per la vittoria del primo posto al quale verrà messo a disposizione un pacchetto di servizi associativi del valore di circa 7mila euro.

Sarà possibile presentare la propria candidatura **dalle ore 10.00 del 23 ottobre 2017 fino alle ore 12.00 del 28 febbraio 2017**.

La modulistica per la presentazione delle candidature e il regolamento generale del premio sono liberamente accessibili e scaricabili sul sito web di Unione Confcommercio www.confcommerciomilano.it.

Le schede di partecipazione, correttamente compilate, dovranno essere inviate al seguente indirizzo e-mail: premioteseo@unione.milano.it.

# Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

Continua su questo numero la panoramica delle convenzioni, valide su tutto il territorio nazionale, che l'Unione Confcommercio Imprese per l'Italia di Milano, Lodi, Monza e Brianza mette a disposizione delle aziende associate.

### Convenzione con Satispay

Satispay offre ai commercianti e ai loro clienti una nuova modalità di pagamento **conveniente, sicura, veloce ed innovativa**.
Un circuito di pagamento alternativo alle carte di debito e credito, totalmente indipendente da banche e operatori, a cui si accede tramite una semplicissima App (per smartphone e mobile device) con **immediati vantaggi per esercenti e utenti privati**.

L'**esercente** potrà avvalersi di questa nuova modalità di incasso, semplicemente iscrivendosi al Servizio Satispay Spot Business che dà la possibilità di accettare pagamenti da tutti gli utenti Satispay.

**Costi del Servizio Business:**
- **zero costi di attivazione, nessun canone mensile, nessun costo per eventuale recesso**
- **nessuna commissione per incassi inferiori a € 10,00**
- **commissione di €0,20 per incassi superiori a €10,00, indipendentemente dall'importo**

**Costi del Servizio Business per i Gestori Distributori di Carburante:**
- **commissione dello 0,3% su tutte le transazioni**

L'**utente privato**, attraverso l'app Satispay, può scambiare denaro con i propri contatti della rubrica e pagare nei negozi convenzionati che vengono mostrati in ordine di vicinanza rispetto alla propria posizione.

L'iscrizione da utente privato si effettua direttamente dall'app Satispay in pochi minuti inserendo: i propri dati anagrafici e l'IBAN del proprio conto corrente. La scelta di utilizzare il conto corrente deriva da un duplice discorso di sicurezza ed efficienza. Al contrario dei numeri delle carte di credito, l'IBAN non è un dato sensibile e l'utilizzo del conto corrente per l'accesso ai propri fondi garantisce la totale gratuità del servizio dedicato ai privati.

L'app Satispay funziona esattamente come una prepagata: il cliente definisce l'importo da avere a disposizione per i suoi acquisti o scambi. Questa cifra viene prelevata dal conto corrente collegato e aggiornata settimanalmente per fare in modo che l'utente abbia a disposizione sempre lo stesso importo ogni lunedì.

**PER GLI ASSOCIATI CONFCOMMERCIO MILANO**

Satispay propone l'attivazione della **Suite Software di Business Intelligence e Marketing (componente integrativa del servizio di prossimo rilascio)** con uno **sconto del 75%** rispetto al canone annuale (€ 199,00 + IVA), **quindi ad un prezzo di soli € 50,00 + IVA**.

Qualora il valore del canone dovesse subire variazioni, la percentuale di sconto offerta ai Soci rimarrà la medesima.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).

Primo piano sulla Confcommercio

# Misery Index Confcommercio
# Una valutazione macroeconomica del disagio sociale

**In crescita il disagio sociale**

Secondo il Misery Index di Confcommercio a settembre la disoccupazione estesa scende al 13,8% (-0,1) mentre i prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano dell'1,3%.

Il Misery Index di settembre si è attestato su un valore stimato di 18,5 punti, in aumento di due decimi di punto rispetto ad agosto. L'andamento del MIC dell'ultimo mese è sintesi di un lieve aumento dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto, e di una diminuzione, un decimo di punto, della disoccupazione estesa.

Nel complesso del terzo trimestre, l'indicatore ha mostrato una riduzione, in termini congiunturali, pari a mezzo punto. Ciò nonostante l'area del disagio sociale risulta ancora molto ampia e rappresenta una criticità all'interno di un quadro congiunturale sostanzialmente positivo.

Nonostante i progressi rilevati dal lato dell'occupazione, tornata sui valori pre-crisi, il numero di disoccupati continua ad attestarsi su di un livello di poco inferiore ai 3 milioni. Elemento che, pur in presenza di un miglioramento della fiducia, costituisce un freno per i comportamenti di consumo delle famiglie.

A settembre il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato all'11,1%, valore analogo a quanto registrato ad agosto. Il dato riflette una sostanziale stabilità sia sul versante degli occupati che dei disoccupati. Il numero di persone in cerca di lavoro è diminuito di 5mila unità su base mensile e di 155mila unità rispetto a dodici mesi prima. Nello stesso mese il numero di occupati è aumentato di 2mila unità rispetto ad agosto e di 326mila unità nei confronti dello stesso mese del 2016.

Segnali positivi continuano a provenire dalla CIG. A settembre si è, infatti, riscontrato un ridimensionamento delle ore autorizzate del 49,8% su base annua (-42,1% nei primi nove mesi) dato che si è tradotto in una diminuzione delle ore di CIG effettivamente utilizzate – destagionalizzate e ricondotte a ULA – di 27mila unità su base annua. Anche sul fronte degli scoraggiati è proseguita la tendenza al ridimensionamento: -42mila su base annua.

Il combinarsi di queste dinamiche ha portato ad una diminuzione del tasso di disoccupazione esteso di un decimo di punto in termini congiunturali e di nove decimi nel confronto su base annua. Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati dell'1,3% su base annua, in accelerazione di tre decimi di punto rispetto a quanto rilevato ad agosto.

# Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

Questa sezione offre una panoramica delle convenzioni che Confcommercio - Imprese per l'Italia mette a disposizione delle aziende associate.

**Convenzione con CATHAY PACIFIC**

**Cathay Pacific Airways**, fondata nel 1946, è la principale compagnia aerea di Hong Kong e rappresenta il partner ideale per incrementare il suo Business e i suoi contatti in Asia. Numerosi sono i vantaggi offerti: voli sia da Milano che da Roma per **Hong Kong**, il massimo comfort a bordo e un'ampia rete di collegamenti per raggiungere oltre 90 destinazioni in Cina, Nord e Sud Est Asiatico, Australia e Nuova Zelanda.

Da Milano Malpensa a Hong Kong il volo giornaliero è operato con **Boeing 777-300ER** configurato con le quattro classi di **First, Business, Premium Economy ed Economy**; mentre da Roma il volo offre tre classi di servizio, CON Airbus 350-900: Business, Premium Economy ed Economy.

**A bordo con Cathay Pacific**
Tutte le classi di viaggio offrono il meglio in termini di comfort, privacy, intrattenimento a bordo e servizi accurati e personalizzati.

La nostra **Economy Class** è la perfetta combinazione tra convenienza e comodità, grazie al comfort e reclinabilità del sedile.

La **Premium Economy Class** offre maggiore spazio e riservatezza, sedile reclinabile di oltre venti centimetri con poggiatesta e poggiapiedi, kit da viaggio, una scelta di menu dedicato e un televisore individuale da 10,6 pollici con cuffie anti-rumore.

La **Business Class** offre un comfort eccezionale: l'ampia poltrona assicurerà a ogni viaggiatore un'estrema comodità.

La **First Class**: il lusso e l'ambiente cosi' spazioso trasformeranno la sua poltrona in una vera e propria suite.

**Trasferimento Citta' Aeroporto di cathay Pacific**

Grazie al progetto di Mobilità integrata raggiungere l'aeroporto non è mai stato così veloce e semplice. Scopri il servizio Treno + Aereo da molte città per Malpensa o Fiumicino per tutti i passeggeri con un biglietto Cathay Pacific per Hong Kong e oltre.

**Cathay Pacific Airways e CONFCOMMERCIO**

In esclusiva per le aziende dell'agroalimentare, volare con Cathay Pacific è sempre più conveniente. La Convenzione consentirà alle Aziende associate al Club Made in Italy di usufruire in esclusiva dei seguenti sconti, **dal 1 Gennaio 2017 al 31 Marzo 2019**:

- Sconto del **6%** sulle tariffe di Mercato in vigore di First & Business Class su tutte destinazioni del network Cathay Pacific
- Sconto dell' **4%** sulle tariffe di Mercato in vigore di Premium Economy Class & Economy Class su tutte destinazioni del network Cathay Pacific

**La Convenzione conviene perche'**:

- Le aziende potranno volare con un notevole risparmio, senza rinunciare al comfort di un volo Cathay Pacific

- Numero dedicato di Milano: 0267818888 e indizizzo email dedicato:

- Ingresso nell'esclusivo Marco Polo Club* con numerosi vantagi per un viaggio piu' confortevole anche in Economy Class.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).

# Evento Alibaba Group sulla protezione della Proprietà Intellettuale
# Milano 20 Novembre 2017

**ALIBABA GROUP**
**&**
**INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION**

Alibaba has long collaborated with stakeholders on a wide range of efforts to protect IP, and we invite you to join us on November 20th for a discussion of Alibaba's latest IP protection efforts.

## November 20 | Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica, 17 – Milan

10:00 **Registration**

11:00 **Alibaba IP Protection Program**

- Opening Remarks
- Introduction to Alibaba Italy
- IPP Platform – Notice and Takedown
- Proactive Takedown Efforts
- Offline Investigation Efforts
- Collaboration with Brand Owners
- The Alibaba Anti-Counterfeiting Alliance (AACA)
- Question & Answer Session
- Closing Remarks

13:30–15:00 **Lunch**

For more information or to register for the event please contact:

alibaba@thetriumph.com

+39 02 2554 7610 (Mon-Fri 09:00 – 13:00 and 14:00 – 18:00)

## Seminario: "I Finanziamenti UE nei Paesi in preadesione. Focus Albania, Bosnia Erzegovina, Macedonia e Serbia." Milano, 30 Novembre 2017

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE – AGENZIA

Il seminario è organizzato da ICE Agenzia nel quadro promozionale a sostegno dell'accesso delle PMI italiane agli strumenti di finanziamento comunitario nei Paesi in preadesione.

L'Unione europea ha tra le sue politiche quella di promuovere la sicurezza, la stabilità e la prosperità nei paesi più vicini alle sue frontiere. In questo contesto l'Unione è aperta a tutti i Paesi europei che desiderano aderirvi e ne promuove l'allineamento ai propri standard attraverso una serie di strumenti di sostegno finanziati dal bilancio UE. Tra questi particolare rilevanza assume IPA II (Instrument for Pre-Accession).

La conoscenza dei programmi di sviluppo e delle modalità di gestione dei fondi destinati a realizzarli rappresentano un elemento fondamentale per le imprese italiane che intendono internazionalizzarsi e catturare le opportunità offerte nei Paesi in preadesione.

Il seminario si concentrerà su quattro Paesi focus: **Albania, Bosnia Erzegovina, Macedonia e Serbia**.

L'evento, che avrà luogo presso **la Sede del'ICE Agenzia di Milano, Sala Pirelli, Corso Magenta, 59** - Milano, il 30 novembre 2017, prevede nella mattinata, dopo i saluti di benvenuto, gli interventi dei direttori degli uffici dell'ICE Agenzia e dei responsabili dei quattro Desk, che illustreranno, per ognuno dei Paesi coinvolti, i programmi di sviluppo, i programmi prioritari finanziati e le principali opportunità offerte dagli stessi, evidenziando eventuali criticità e le migliori modalità di approccio. E' previsto, inoltre, un intervento di una Banca italiana presente nell'area geografica considerata.

Nel pomeriggio si svolgeranno gli **incontri bilaterali** con i relatori, durante i quali le imprese potranno approfondire specifiche problematiche e presentare i propri progetti di investimento per una prima valutazione di carattere generale sulle possibilità di attuazione e per concordare la migliore strategia d'approccio.

I lavori del seminario si svolgeranno in lingua italiana e/o inglese e sarà garantita la traduzione simultanea.

Per aderire o per informazioni cliccare il seguente link:
https://sites.google.com/a/ice.it/seminario-paesi-preadesione/

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).

notizie dal mondo

# India: Big changes to toy import policy

On 1 September 2017, the Indian ministry of commerce and industry published a notification No. 26/2015-20201 to amend the Policy Condition No. 2 to Chapter 95 of Indian Trade Clarification (Harmonized System) (ITC (HS)), 2017 – Schedule – 1 (Import Policy)2. Per the notification, the import of toys can be permitted freely when accompanied by certain types of certificates. The toys under controlled include but not limited to tricycles, scooters, pedal cars and similar wheeled toys, dolls' carriages, dolls, models and puzzles.
Table. 1 The certificates required for import of toys

**Certificates**
A Certificate that the toys being imported conform to the standards prescribed by Bureau of Indian Standards (BIS)3.

- IS 9873:2017 – Safety of Toys:
a. Part – 1 Safety aspects related to mechanical and physical properties
b. Part – 2 Flammability
c. Part – 3 Migration of certain elements
d. Part – 4 Swings, Slides and similar activities Toys for indoor and outdoor family domestic use.
e. Part – 7 Requirements and test methods for finger paints.
f. Part – 9 Certain phthalates esters in toys and Children's products.

- IS 15644: 2006 – Safety of Electric Toys

A Certificate that the toys being imported conform to the standards prescribed in IS: 9873 Part – 1, Part – 2, Part – 3, Part –4, Part – 7, Part – 9 and IS 15644.

A Certificate of Conformance from the manufacturer that representative sample of the toys being imported have been tested by an independent laboratory which is accredited by National Accreditation Board for Testing and Calibration Laboratories (NABL)4 and have complied with specifications indicated above.

[1] The notification No. 26/2015-2020
[2] ITC (HS), 2017 SCHEDULE 1 – IMPORT POLICY Chapter-95
[3] Bureau of Indian Standards portal
[4] National Accreditation Board for Testing and Calibration Laboratories (NABL)

**[Fonte: TÜV SUD]**

notizie dal mondo

# Imposta su Beni e Servizi in India: cinque luoghi comuni da chiarire

L'Imposta su Beni e Servizi (*Goods and Services Tax, GST*), **dibattuta da almeno sedici anni** e oggetto di disaccordo tra i partiti politici, ha fatto un decisivo passo in avanti. La sua entrata in vigore è considerata una delle riforme più significative da quando il Paese ha intrapreso il percorso di liberalizzazioni e promette di unificare quello che fino ad oggi rimane un mercato segmentato. Se da un lato il governo di Modi sottolinea gli effetti positivi della GST, dall'altro sussistono ancora aspetti controversi che alimentano luoghi comuni e fraintendimenti.

Questo articolo riporta cinque luoghi comuni relativi all'introduzione della GST, approfondendo ciascuno dei diversi aspetti grazie alla supporto di esperti del settore.

**1) L'introduzione dell'Imposta sul Beni e Servizi comporterà un abbattimento dei costi di adeguamento alle normative.**
**Cosa comporta davvero la GST: L'Input Tax Credit (ITC)** è un elemento importante della GST poiché costituisce un meccanismo che impedisce l'incremento dei prezzi a causa delle imposte a cascata. Nonostante questo sistema abbia come obiettivo la riduzione dei costi di produzione, può essere considerato un incubo burocratico per molti imprenditori ed investitori.
Infatti, la procedura di richiesta dell'Input Tax Credit è particolarmente lunga e complessa: le aziende che operano in più Stati dell'India sono tenute a registrarsi in ogni Stato per avvalersi dei benefici dell'ITC. Tuttavia, è necessaria una registrazione in ogni Stato in cui si opera. Pertanto, la registrazione in ogni Stato significa comprendere e rispettare le regole ITC di ciascuna giurisdizione, effettuare pagamenti in ogni singolo Stato, con conseguente maggiore onere di burocratico e adeguamento alle normative.

**2) L'imposta inciderà su tutte le imposte indirette.**
Cosa comporta davvero la GST: Per determinati prodotti e servizi, la GST non incorpora tutte le imposte indirette. Pertanto, alcuni prelievi sono mantenuti fuori dalla sua competenza.
Questi includono il dazio doganale, il dazio compensativo, l'accisa sui prodotti del tabacco, i dazi sull'esportazione, le imposte sui prodotti petroliferi, le imposte sull'elettricità e l'accisa statale sui liquori.

**3) Non c'è "effetto cascata" con l'introduzione dell'Imposta su Beni e Servizi.**
Cosa comporta davvero la GST: L'"effetto cascata" in termini di tassazione si riferisce al concetto di doppia imposizione. Nonostante la GST riduca notevolmente l'effetto cascata delle imposte, non lo elimina completamente.
Come discusso nel precedente punto, l'imposta non include del tutto le altre imposte indirette. Pertanto, per determinati beni resta in vigore il processo di doppia imposizione.

**4) Le società con fatturato annuo inferiore a USD 31.320 (Rs 2 milioni) possono non conformarsi con l'introduzione dell'imposta.**
Cosa comporta davvero la GST: Questa disposizione speciale per le piccole imprese è strettamente definita.

Essa non include:

- Le piccole imprese coinvolte in transazioni (taxable supply) con altri Stati devono registrarsi. Queste transazioni non sono limitate solo alla vendita di prodotti tangibili, ma includono ogni scambio economico dal valore intrinseco determinato, come la fornitura di servizi;
- I soggetti quali piccoli espositori o imprese temporanee;
- Le piccole imprese gestite da persone non residenti;
- I soggetti tenuti a detrarre o riscattare l'imposta alla fonte;
- I soggetti tenuti a pagare attraverso il meccanismo dell'inversione contabile (reverse change).
- Di conseguenza, tutte le imprese e i soggetti sopracitati, pur avendo un fatturato inferiore a USD 31.320 (Rs 2 milioni), sono soggetti alla GST.

**5) Il meccanismo della GST semplifica la procedura fiscale, riduce i costi di adeguamento alle normative per le piccole imprese e aiuta a migliorare l'ambiente imprenditoriale nel Paese.**
**Cosa comporta davvero la GST:** I vantaggi per le imprese che hanno un fatturato annuo finanziario inferiore a USD 117.859 (Rs 7.5 milioni) sono molto limitati.

Il regime della GST:

- Non consente al suo beneficiario di svolgere attività interstatali.
- Non consente il credito sulle transazioni business-to-business (B2B). Ciò significa che un acquirente che effettua acquisti dal beneficiario non otterrà alcun credito per l'imposta versata sul prodotto acquistato.
- Non è applicabile ai fornitori che forniscono beni tramite il commercio elettronico.
- Non consente ai beneficiari di recuperare le imposte dai loro acquirenti. Di conseguenza, il beneficiario deve sopportare l'onere fiscale per conto proprio.

Infine, è presente una ammenda significativa per i contribuenti nell'ambito di questo regime, nei casi non siano idonei o se l'autorizzazione concessa in precedenza sia stata erroneamente deliberata.

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

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

notizie dal mondo

# L'ascesa del Myanmar nel settore del tessile e dell'abbigliamento

Con la recente entrata in vigore della nuova Legge sugli Investimenti, il Myanmar sta dimostrando il suo continuo impegno ad attrarre gli investimenti stranieri. In seguito alla riapertura economica avvenuta nel 2012 e ad alcune riforme iniziate nell'anno precedente, il Myanmar ha ricevuto significativi rialzi in investimenti diretti esteri (Foreign Direct Investments, FDI), raggiungendo un picco di USD 9,5 miliardi nell'anno fiscale 2015/2016. Per fare un confronto, l'ammontare totale di FDI nel 2009/2010, anno precedente alla caduta del governo militare, arrivava soltanto a USD 329,6 milioni. Mentre il petrolio, il gas e l'energia restano i settori con le maggiori entrate di FDI, gli investimenti nel settore manifatturiero stanno rapidamente guadagnando terreno, salendo dai soli USD 33,2 milioni ad oltre USD 1 miliardo nello stesso periodo e raggiungendo USD 1,8 miliardi nel 2014.

Dal momento che la Cina sta tentando di specializzarsi in una produzione di alto livello, il conseguente aumento dei salari nel Paese ha portato numerosi produttori del settore dell'abbigliamento a cercare di investire altrove. La Cambogia e il Vietnam si sono già fatte spazio come valide alternative e ora il Myanmar si sta gradualmente inserendo in questa competizione.

Le esportazioni di vestiario sono salite dai USD 337 milioni del 2010 ai USD 1,46 miliardi del 2015. Ora che le sanzioni economiche da parte dell'Europa e degli Stati Uniti sono state revocate, l'Associazione birmana dei produttori di vestiario vuole incrementare le esportazioni fino a USD 12 miliardi entro il 2020. Così facendo si creerebbero circa 1,25 milioni di nuovi posti di lavoro, un'impennata rispetto alle 250.000 di persone che attualmente lavorano nel settore.

**La revoca delle sanzioni dall'Europa e dagli Stati Uniti**

Prima del 2011, il Myanmar soffriva per le pesanti sanzioni imposte fin dal 2003 da diversi paesi, tra i quali Europa e Stati Uniti. Le sanzioni includevano il blocco dei visti, le restrizioni sui servizi finanziari, i freni alle importazioni, i divieti sui nuovi investimenti nel Paese e i vincoli alla ricezione di aiuti statunitensi. Così il Myanmar aveva fatto forte affidamento sulle esportazioni di vestiario verso Giappone e Corea ai quali, a titolo di esempio, nel 2014 esportava rispettivamente a un tasso pari al 38% e 31% delle sue esportazioni totali di vestiario.

Tuttavia, grazie alle riforme, la maggior parte delle sanzioni è stata revocata. Nel 2013 infatti l'Unione Europea ha revocato tutte le sanzioni economiche – escluse quelle sulle armi – e ha concesso il regime doganale preferenziale conosciuto come Sistema delle Preferenze Generalizzate (SPG), che prevede che il Myanmar sia esente da dazi e quote nell'accesso al mercato europeo.
Anche gli Stati Uniti, in seguito alla visita nel settembre 2016 dell'allora presidente Barack Obama, hanno derogato quasi tutte le sanzioni precedentemente imposte.
Tutto ciò ha contribuito a creare nuove opportunità per gli investitori stranieri. Inoltre, la nuova Legge sugli Investimenti ha eliminato le discrepanze tra leggi per gli investitori locali e quelle applicate agli investitori stranieri, offrendo allo stesso tempo diversi incentivi relativi alla tassazione e ai diritti d'uso del suolo.

In questo modo viene aperta la strada a quegli investitori stranieri che sono alla ricerca di nuove opportunità nella produzione manifatturiera a buon mercato.

**La crescita esponenziale nelle esportazioni di vestiario**
Il valore delle esportazioni birmane del tessile e dell'abbigliamento è decisamente aumentato dal 2010 e ora conta per il 10 per cento delle entrate totali derivanti dalle esportazioni. L'Associazione birmana degli imprenditori del settore dell'abbigliamento ha fissato come obiettivo il raggiungimento dei 2 miliardi in esportazioni entro il 2020, pertanto il numero di lavori dovrebbe essere destinato ad aumentare sistematicamente da circa 230.000 nella metà del 2015 ai 1,5 milioni nel 2020.

**La concorrenza regionale**
Nonostante una così rapida crescita, la quantità delle esportazioni birmane non riesce a tenere il passo degli altri concorrenti nel Sud-est asiatico. Nel settore dell'abbigliamento, il Vietnam ha registrato USD 28 miliardi di esportazioni nel 2015, mentre le esportazioni della Cambogia hanno totalizzato USD 5,7 miliardi nello stesso anno. Così, pur vivendo un periodo di forte crescita, il Myanmar ha ancora un lungo cammino da percorrere prima di raggiungere simili livelli.
Per contro, il salario minimo in Myanmar è significativamente inferiore rispetto a quello vietnamita e cambogiano. La Cambogia ha recentemente fissato il salario minimo del 2017 per i dipendenti nel settore dell'abbigliamento a USD 153 mensili, superiore rispetto ai USD 140 del 2016, mentre nel 2016 il salario minimo mensile vietnamita è oscillato dai USD 107 ai USD 156, a seconda dell'area. Il salario minimo birmano di soli USD 67 rende il Paese più competitivo rispetto alla Cambogia e il Vietnam, risultando una destinazione attraente per la produzione del settore dell'abbigliamento, come dimostra la presenza sul territorio di grandi produttori come GAP, H&M, Marks & Spencer e Primark.

**Le questioni relative ai diritti umani e le prospettive future**
Nel contesto dell'industria manifatturiera in Myanmar, è importante esercitare correttamente la debita diligenza nella selezione degli impianti di produzione in modo da evitare problemi legati a violazioni di diritti umani. Nell'agosto 2016, destò scalpore la notizia che le fabbriche birmane della società svedese H&M impiegavano lavoratori di quattordici anni per oltre dodici ore lavorative giornaliere, sei giorni alla settimana. Si tratta purtroppo di un fenomeno non infrequente nel Paese e, di conseguenza, gli investitori devono assicurarsi che pratiche di tale entità non si verifichino all'interno delle proprie fabbriche. Bisogna anche tenere conto che, con la recente apertura economica, il Paese presenta ancora un mercato per così dire immaturo, costituito principalmente da piccole attività a gestione familiare rappresentanti l'83 per cento dell'economia totale. Anche le infrastrutture e il sistema bancario, sebbene ottimizzati, sono ancora relativamente sottosviluppati. Perciò, dal momento che trovare i giusti partner può risultare difficile, la pazienza è l'atteggiamento chiave per agire in questo Paese.

**Per concludere**
Il Myanmar ha intrapreso un percorso promettente ed è senza dubbio destinato a sostenere alti livelli di crescita nel settore manifatturiero dell'abbigliamento grazie alle sanzioni economiche revocate e alla nuova Legge sugli investimenti. Il governo è continuamente alla ricerca di investimenti stranieri e un cospicuo numero di grandi produttori è infatti già entrato nel Paese grazie ai livelli salariali inferiori a quelli delle altre economie dell'ASEAN come Vietnam e Cambogia. Negli anni a venire sono previsti sempre maggiori produttori, confermando così la progressiva affermazione del Myanmar come nuovo attore nel settore manifatturiero dell'abbigliamento.

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

dall'Unione Europea

# Joint Statement on Trade and Sustainable Development Chapters: Support for a More Assertive Partnership

Brussels, 18 October 2017

We, European business organisations representing various industries, signatories of this statement, are strong proponents of cooperation between the EU and partner countries in order to promote trade and sustainable development.

EU trade agreements deliver significant economic benefits and improve the livelihoods of people working in many sectors, including those of the signatories. In particular, the EU's FTAs present an opportunity to enlarge markets and improve regulatory coherence, and thereby expand trade and investment in economies, leading to more economic growth and employment in both Europe and the rest of the world, as well as enhanced competitiveness and productivity globally.

We stress that the intention of the Trade and Sustainable Development (TSD) chapter in trade agreements is to promote long-term cooperation to foster sustainability and promote international standards. It is not envisaged to provide instant solutions to complex issues that are not related to trade, and hence the emphasis must remain on engaging with partner countries in a continuous manner to help them develop and implement international standards and regulations.

In this respect, we welcome the European Commission's non-paper on "Trade and Sustainable Development chapters in EU Free Trade Agreements", and we want to voice our support for the Commission's proposed approach towards "A more assertive partnership on TSD" with partner countries. Considering that the new model of EU trade agreements was quite recently introduced, the first option outlined in the non-paper recognises that progress in the environment, labour and human rights takes time. Nevertheless, it also acknowledges that improvements to the current practice can be made, such as strengthening cooperation with international bodies and stepping up monitoring of TSD issues. The EU also has to make it clear that TSD chapters are an essential part of its FTAs, and that sanctions will be used as a last case scenario in cases of systematic abuse of human rights.

Therefore, we caution the Commission against the second option proposed in the non-paper, "a model with sanctions", which would include the possibility to apply sanctions in case of non-compliance with the TSD chapter. This option runs many risks that were outlined in the non-paper, not least the difficulty of proving trade injuries as a result of non-compliance with international standards. We wish to stress that this option would put the EU at risk of isolating itself, where partner countries might not be willing to engage with an excessively demanding EU.

In conclusion, we call on the EU to ensure that its trade policy still contributes to growth and sustainable development, both at home and abroad, and from our side, we will continue to fully support these activities.

**[Fonte: Eurocommerce]**

dall'Unione Europea

## WTO: Azevêdo underlines growing importance of services in global trade

Speaking at the Global Services Summit in Washington D.C. on 17 October 2017, Director-General Roberto Azevêdo highlighted that trade in services accounts for almost 50 per cent of world trade today. He said that updating rules for trade in services is one of a wide range of issues currently being discussed by WTO members and he looked forward to working with a variety of stakeholders, including the private sector, "to build a stronger trading system - which supports the services industry and continues to promote growth, development, and job creation everywhere". This is what he said:

Ladies and gentlemen,

Good morning. At the outset, let me thank the Coalition of Services Industries for the kind invitation. It's a great pleasure to be with you today.

The CSI is an important and constant partner of the World Trade Organization.

You played an essential role in putting services on the multilateral trade agenda back in the 1980s – so you helped to ensure that they became part of the WTO architecture. And I am glad to strengthen that partnership today.

In these ways, and more, services are the heart of our lives and livelihoods.

They generate more than two-thirds of global GDP. And attract almost two-thirds of global FDI.

For the great majority of countries, the services sector accounts for the greatest share of domestic production and employment. In the US, for example, the sector generates more than 75 percent of employment.

And I think that the importance of services will only increase.

Automation, digitization and new business models are revolutionising the global economy.

Productivity gains from new technologies are driving shifts in employment patterns. They are reducing the demand for labour in sectors such as agriculture or manufacturing. At the same time, the proportion of jobs in services keeps on increasing.

World Bank data comparing 40 countries – both developed and developing – shows that between 1970 and 2012, agriculture employment fell by half. In the same period, the percentage of services employment al-

most doubled. In fact, according to ILO estimates, the global number of services jobs increased by an average of 3 percent each year between 2000 and 2016.

And we see this dynamism in trade as well. World commercial services exports were $4.8 trillion in 2016. That's just over 23 percent of total world trade.

However, that is not the whole picture. A more sophisticated analysis which looks only at value added shows that trade in services accounts for almost 50 percent of world trade today. This is a greater share than either manufacturing or agriculture – sectors which are more traditionally associated with trade.

This closer analysis also highlights how services are enablers of the global value chains that define global trade today. Without services crossing borders, it would be impossible to coordinate production stages in different countries. Think of logistics, communications or financial services such as trade finance and e-payments. Today, efficient services are a key determinant of export performance.

Yet, despite all of this, trade in services is sometimes regarded as a side issue, or something that is only of interest to certain countries.

In fact, to listen to the trade debate today, services is rarely mentioned.

This simply doesn't reflect the economic reality.

Services are gaining more and more traction. And everyone has an interest here.

In 2016, the US exported over 732 billion dollars of services, with a services trade surplus of over 250 billion dollars.

Services are a key part of trade policies everywhere – with developing countries playing an important part.

In 2016, the share of developing countries in trade in commercial services reached 30.5 percent. This represents a growth of some 25 percent since 2006.

This is positive news. Boosting services in developing countries helps to improve their overall competitiveness and integration into the global system.

But this requires a number of factors to be in place.

Work to improve physical infrastructure, for example, is crucial for moving goods, services and people. Digital infrastructure is also vital. Growth in this area provides opportunities for developing countries to take advantage of digital trade and diversify their exports, from professional services, education, e-payments, or even some health services.

Getting the right regulatory framework in place is vital as well. And I think that the multilateral trading system and the WTO have an important role to play here.

The WTO is the only organization dealing with trade rules at the global level.

The multilateral trading system helps to ensure that trade can flow as freely as possible – providing transparency, predictability and certainty.

These rules provide a stable architecture for trade in services, underpinned by principles such as transparency, predictability and non-discrimination.

At the same time, it allows governments a great deal of flexibility in determining their commitments.

And, if there are disagreements, our Dispute Settlement System helps to solve them in an impartial and transparent way.

Clearly these rules must reflect the reality of today's economy. So we need to keep updating and reforming the system where we can. Of course, this is not an easy task. Conversations in a number of fronts across the world have struggled to advance.

This also includes the WTO. For a long time, the organization was not seen as a place where you could do business. However, we are changing all that.

At our Ministerial Conferences in Bali and Nairobi WTO members delivered some of the greatest trade reforms in a generation – including:

the Trade Facilitation Agreement,
the decision to abolish agricultural export subsidies, and
a deal to eliminate tariffs on a range of IT products, trade in which is worth 1.3 trillion dollars annually.
These breakthroughs have given our debates a new momentum. Members are now considering how we can advance in a wide range of areas.

Our next Ministerial Conference is in Buenos Aires this coming December, and it can be another opportunity for progress.

A range of issues are on the table – including services.

Some discussions here have focused on what we call "Domestic Regulation". This includes disciplines on licensing procedures, qualification requirements and technical standards. Members are discussing how licensing and qualification processes can be simplified, and made more transparent and predictable.

A coalition of almost 50 WTO members is working hard to expand the level of support to this agenda.

Also in the area of services, a proposal for an Agreement on Trade Facilitation in Services was put forward, seeking to mirror the approach of the Trade Facilitation Agreement.

And members have been talking about a number of other issues which are of great importance to the services industry.

On e-commerce, for example, discussions are very dynamic and we have several ideas on the table. I don't have to tell you how services figures prominently in those discussions.

Of course members are also interested in advancing some traditional issues in Buenos Aires. This includes agriculture in areas like domestic support and food security. They are also seeking outcomes that limit subsidies that lead to overfishing.

Trade in services, data and information is surging across digital platforms – and steps here could help boost the industry.

The issue of investment facilitation has also received increased attention by many WTO members.

Here, talks have focused on the links between trade, investment and development. The aim would be to further strengthen the WTO's contribution to facilitating investment flows by providing a more transparent, efficient and predictable environment.

Another issue that members have been discussing are ways to help small and medium sized enterprises to trade.

We all know the importance of these companies in the economic landscape, especially in services – including here in the US.

Conversations are ongoing – with good engagement in all areas. However, engagement does not necessarily mean convergence. At present there is no easy or obvious solution on any of these fronts, so we must keep on working.

The WTO architecture is flexible enough to allow for different types of agreements and for arrangements in different configurations. There is plenty of scope for creativity. I think it's important to keep this in mind. And this is particularly true in services, where the structure of the GATS allows for very flexible approaches - both in terms of the commitments and of the number of participants.

Buenos Aires is a very important milestone for the organization and for global trade. We should seek to deliver everything we can by December. But that will not be the end of the road.

I hope that we will leave Buenos Aires with members committed to strengthening the trading system, and with a clear path forward for our future work.

It is important that you are part of this debate as well.

The role of business in communicating your priorities to governments is more important than ever.

At the WTO, we have strengthened our institutional dialogue with the private sector, bringing together a range of stakeholders to discuss trade-related issues. There has been an overwhelming response. We are seeing huge appetite to engage on those issues.

A major opportunity for engagement will be at the business summit in Buenos Aires, which will take place alongside our Ministerial Conference.

This is the first time this has ever been done – reflecting the step-change in business engagement that we are seeing. I congratulate the Argentine government on the initiative. This event will provide an opportunity for organizations like yours to articulate your specific interests. Further details will be announced soon. I encourage you to be in touch with the organizers.

A key part of this conversation is making trade more inclusive – and therefore helping small and medium-sized companies to trade.

We have been hearing great ideas from the private sector, so together with the ICC we have launched an initiative called "Small Business Champions" to capture and deliver the best ideas. Companies and private sector organizations have already started putting forward their proposals on how they can encourage and support SMEs to do business across borders. The first proposal accepted was from Google – and more are coming in.

I encourage you to participate. There is more information on our website – and CSI have kindly distributed brochures to participants today.

In closing, I think we have some interesting opportunities ahead of us. I hope we will keep up this dialogue, and that the WTO can continue to rely on your support.

I look forward to working with all of you to build a stronger trading system - which supports the services industry and continues to promote growth, development, and job creation everywhere.

**[Fonte: WTO]**

# IVA – Estrazione beni da deposito IVA – Attività di controllo da parte dell'Agenzia delle entrate - Codici tributo – Istituzione - Risoluzione dell'Agenzia delle entrate n. 133 del 24 ottobre 2017

**SINTESI**

Per l'estrazione dei beni dal deposito IVA, nei casi previsti, l'imposta è dovuta dal soggetto che procede all'estrazione ed è versata in nome e per conto di tale soggetto dal gestore del deposito, che è solidalmente responsabile dell'imposta stessa.
Con la risoluzione in esame l'Agenzia delle entrate ha istituito i codici tributo per consentire il versamento tramite il modello F24 delle somme dovute a titolo di imposta sul valore aggiunto, degli interessi e delle relative sanzioni, a seguito dell'attività di controllo dell'Agenzia delle entrate.

---

L'Agenzia delle entrate ha pubblicato la risoluzione n. 133 del 24ottobre 2017, recante: "Istituzione dei codici tributo per il versamento, tramite il modello "F24", delle somme dovute a titolo d'imposta sul valore aggiunto, degli interessi e delle relative sanzioni, ai sensi dell'articolo 50-bis, comma 6, del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331".

Si ricorda che, nei casi ivi previsti, per l'estrazione dei beni dal deposito IVA l'imposta è dovuta dal soggetto che procede all'estrazione ed è versata in nome e per conto di tale soggetto dal gestore del deposito, che è solidalmente responsabile dell'imposta stessa.

A tal fine, con la risoluzione dell'Agenzia delle entrate n. 45 del 7 aprile 2017 sono stati istituiti i codici tributo per il versamento spontaneo della suddetta imposta.

Con la risoluzione in esame l'Agenzia delle entrate ha istituito i codici tributo per consentire il versamento tramite il modello F24 delle somme dovute a titolo di imposta sul valore aggiunto, degli interessi e delle relative sanzioni, a seguito dell'attività di controllo dell'Agenzia delle entrate.

I codici tributo sono i seguenti:
- "9974" denominato "Estrazione beni deposito IVA - Recupero dell'IVA dovuta e relativi interessi - art. 50-bis, c. 6, D.L. n. 331/1993 e art. 2 D.M. 23/02/2017";
- "9975" denominato "Estrazione beni deposito IVA - Sanzione per omesso versamento IVA - art. 50-bis, c. 6, D.L. n. 331/1993".

# Proposta di riforma degli scambi intracomunitari

**SINTESI**

Il sistema comune dell'IVA è un elemento cardine del mercato unico europeo.
Tuttavia, il sistema attuale dell'IVA sugli scambi intracomunitari non riesce a stare al passo con l'economia odierna, che è globale, digitale e mobile ed è soggetto a numerose frodi ed evasione di imposta.
Pertanto, il sistema IVA degli scambi comunitari verrà riformato.
Con la presente circolare si illustrano le proposte di riforma dell'attuale disciplina degli scambi comunitari, presentate dalla Commissione europea e che deve essere approvata dal Consiglio e dal Parlamento europeo.
Secondo la riforma proposta, l'IVA nelle transazioni frontaliere nell'UE sarà raccolta da parte del Paese di origine del bene vendu-to e successivamente versata da quest'ultimo al Paese di destina-zione.

---

Nell'ambito dell'attuazione del "piano d'azione sull'IVA verso uno spazio unico europeo dell'IVA" delineato nel documento COM (2016) 148 final del 7 aprile 2016, finalizzato a modernizzare l'attuale disciplina degli scambi intracomunitari, al fine di renderla più semplice nell'applicazione, più idonea a contrastare le frodi e più favorevole per le imprese, la Commissione europea ha presentato lo scorso 4 ottobre alcune proposte di riforma dell'attuale disciplina di tali operazioni.

Il sistema deve essere urgentemente riformato, deve essere più efficiente, cogliendo in particolare le opportunità offerte dalla tecnologia digitale e riducendo i costi di riscossione delle entrate, deve basarsi su una maggiore fiducia tra le imprese e le amministrazioni fiscali e tra le amministrazioni fiscali dell'Unione Europea.

**Il VAT GAP**

Tali proposte sono state precedute dalla diffusione dei dati sull'entità del VAT GAP (il divario dell'IVA), cioè la differenza tra il gettito dell'imposta previsto e quello effettivamente riscosso dalle autorità nazionali, stimato per quanto riguarda l'anno 2015 intorno ai 170 miliardi di euro.

In termini assoluti il VAT GAP più alto continua ad essere quello riscontrato in Italia, dove ammonta a circa 35 miliardi di euro, pari al 26 per cento dell'incasso previsto, anche se, rispetto alla precedente rilevazione, risulta diminuito di due punti percentuali.

**La riforma degli scambi intracomunitari di beni: il passaggio al sistema definitivo di tassazione.**

L'ammontare totale del VAT GAP rilevato negli Stati membri è costituito per circa 50 miliardi di euro dalla perdita di entrate dovuta alle frodi realizzate nell'ambito degli scambi intracomunitari, di qui la necessità di modificare la disciplina vigente.

In base all'attuale sistema, che si applica da ben 25 anni, gli scambi intracomunitari di beni tra Stati membri sono trattati come due operazioni distinte: nel Paese di origine, tali operazioni danno luogo a cessioni intracomunitarie non imponibili, mentre nel Paese di destinazione le stesse operazioni costituiscono acquisti soggetti ad imposta. Da questa frammentazione delle operazioni deriva una quantità molto elevata di frodi.
Secondo la Commissione una soluzione a questa criticità potrebbe essere rappresentata dalla creazione di uno spazio unico europeo all'interno del quale gli scambi intracomunitari saranno regolati come avviene per le operazioni interne.

E' stato proposto di introdurre un sistema definitivo di tassazione degli scambi intracomunitari basato sul c.d. "principio di destinazione": in base al nuovo sistema l'IVA sarà applicata dal cedente, riscossa nel Paese di origine e poi trasferita al Paese di destinazione, in cui i beni sono consumati.

Gli scambi intracomunitari di beni saranno disciplinati, analogamente a quanto previsto in materia di commercio elettronico, avvalendosi del regime dello sportello unico (One shop stop), in base al quale le imprese possono effettuare dichiarazioni e pagamenti tramite un portale on line.

Saranno semplificatele regole di fatturazione ed eliminati gli elenchi INTRASTAT.

E' stato stimato che il passaggio a tale regime ridurrebbe le frodi dell'IVA intracomunitaria di circa l'80 per cento.

Per quanto concerne i tempi di attuazione della riforma, la Commissione presenterà nella primavera del 2018 una proposta di modifica della Direttiva IVA che sarà gradualmente esteso anche alle prestazioni di servizi e troverà applicazione entro il 2022.

**Il soggetto passivo certificato**

Nell'ambito delle misure proposte lo scorso 4 ottobre, una interessante novità è costituita dall'introduzione della figura del soggetto passivo certificato: Certified Taxable Person (CTP), si tratta di un operatore che presenta garanzie di affidabilità fiscale, con caratteristiche analoghe all'operatore economico autorizzato (AEO) già previsto in materia doganale.

Una volta acquisita dall'Amministrazione la qualifica di soggetto passivo certificato sarà riconosciuta in tutti gli Stati membri dell'UE e consentirà al soggetto in questione di usufruire di numerose semplificazioni, ad esempio le cessioni intracomunitarie potranno continuare ad essere non imponibili IVA nel caso in cui il cessionario sia un soggetto passivo certificato.

Lo status di soggetto passivo certificato potrà essere verificato on line analogamente a quanto attualmente accade nel caso di verifica dell'esistenza di un numero di partita IVA, tramite l'inserimento dei relativi dati identificativi nel sistema di scambio di informazioni VIES.

**Proposte di semplificazione a breve termine.**

Nelle more del passaggio al sistema definitivo di tassazione degli scambi intracomunitari, la Commissione europea ha proposto anche alcune modifiche alla direttiva IVA ed al regolamento n. 282 del 2011 di più immediata efficacia che semplificano, per alcuni aspetti, l'attuale disciplina di tali operazioni.

Esse riguardano le c.d. vendite a catena, il "consignment stock" e la prova delle cessioni intracomunitarie.

Potranno usufruire di queste semplificazioni solo i soggetti passivi certificati.

E' stato inoltre proposto di introdurre il principio secondo cui il possesso di un numero di partita IVA valido costituisce requisito sostanziale per poter applicare le norme sugli scambi intracomunitari.

**Tali semplificazioni, se approvate, entreranno in vigore dal 2019.**

**Ulteriori proposte in materia di IVA**

Nel mese di novembre saranno presentate dalla Commissione europea ulteriori proposte in materia di IVA.

Saranno riformulate le attuali regole in materia di aliquote, riconoscendo maggiore autonomia ai singoli Stati membri nella loro determinazione, saranno previste norme di semplificazione riguardanti le piccole e medie imprese (PMI) e disposizioni finalizzate al rafforzamento della cooperazione amministrativa fra gli Stati membri dell'Unione europea.

world business

# 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*

## Offerta di prodotti

**TURCHIA**

**Codice azienda**: TUR/01
**Nome azienda**: ERDEM CAM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
**Settore**: Vetro
La società turca situata a Gaziantep, fondata nel 1994, 30 dipendenti, produttrice di prodotti in vetro, vorrebbe esportare vetri temperati, vetri laminati, vetri di sicurezza, vetri architettonici, vetri laminati acustici e altri tipi.

**Codice azienda**: TUR/02
**Nome azienda**: MEHMET LATIF GOGUS
**Settore**: Tessile
L'azienda turca situata a Usak, attiva dal 2003, produce e vuole esportare prodotti tessili e tappeti. Partner ideali dettaglianti, grossisti e distributori.

## Ricerca di prodotti

**TURCHIA**

**Codice azienda**: TUR/03
**Nome azienda**: BBK Biyoteknoloji Arastirma Gelistirme Muhendislik Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi
**Settore**: PET
La società turca, specializzata nel riciclaggio di PET, ricerca bottiglie PET trasparenti (blu trasparenti, verdi) fino a 500 tonnellate per la sua filiale situata a Kraljevo, in Serbia.


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**