Jobs Act: D.Lgs. n. 148 del 14 settembre 2015 – riordino della normativa in materia di ammortizzatori sociali in costanza di rapporto di lavoro – Circolare Ministero del Lavoro n.24/2015

scritto da Giuseppe Baselice | Ottobre 6, 2015

Facendo seguito alla nostra informativa del 24 settembre u.s., contestuale all'entrata in vigore dei decreti attuativi della legge n.183/2014 (Jobs Act), pubblicati su G.U. del 23 settembre 2015

, Vi informiamo che il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha provveduto a fornire, mediante la circolare n. 24/2015 che si riporta in allegato, le prime indicazioni e chiarimenti operativi in riferimento alle nuove disposizioni recate dal provvedimento normativo di riordino della materia degli ammortizzatori sociali in costanza di rapporto di lavoro (decreto legislativo n. 148/2015).

All.to

RELAZIONI INDUSTRIALI **Giuseppe Baselice** **089200829** **g.baselice@confindustria.sa.it**

Allegati

Circolare-n.-24-del-05-10-2015.pdf

ELITE Desk Confindustria Salerno

scritto da Michele Vicidomini | Ottobre 6, 2015

9 marzo 2018
Il desk di Confindustria Salerno premiato nuovamente da Borsa Italiana.
Annoverato tra i Best Performer Desk del 2017 Sono stati premiati oggi come “Best Performer Desk” dell’anno 2017 gli ELITE Desk di Confindustria Cuneo, Assolombarda, Unione Industriali di Napoli e Confindustria Salerno.
La premiazione è avvenuta in occasione della giornata di aggiornamento sul programma ELITE di Borsa Italiana dedicato ai responsabili degli ELITE Desk istituiti presso la associazioni territoriali del Sistema.
Questo riconoscimento viene assegnato ai Desk che hanno contribuito non solo quantitativamente ma anche qualitativamente alla promozione del Programma ELITE presso le imprese locali.
I referenti dei Desk premiati saranno invitati a prendere parte alla cerimonia di apertura dei mercati del London Stock Exchange e a un training sulla strategia, che si terranno a Londra durante il mese di maggio.
“Quando si opera bene e si ha competenza, è naturale essere premiati – commenta il leader degli industriali salernitani Andrea Prete -.
La nostra struttura funziona bene ed è stata riconosciuta come eccellente per la seconda volta di fila, tant’è che la nostra responsabile, la dr.ssa Marcella Villano, è stata adesso invitata a Londra nelle sede del London Stock Exchange che controlla Borsa Italiana. Complimenti dunque alla mia

struttura e complimenti alle aziende salernitane”.Confindustria Salerno – Elite Spa, 26 settembre 2017

Si rafforza la partnership tra Confindustria Salerno ed Elite Spa a supporto delle imprese associate ad alto potenziale di crescita, così da affiancarle nel loro percorso sviluppo.

Elite Desk Confindustria Salerno

Il 12 dicembre 2016 è stato firmato il Protocollo d’Intesa tra Confindustria ed ELITE Spa – società di recente costituita da Borsa Italiana – per la diffusione del Programma ELITE, lanciato nel 2012 in Italia da Borsa Italiana e sostenuto, sin dal suo avvio, da Confindustria e dalle più importanti istituzioni e organizzazioni economico – finanziarie del Paese. La nuova intesa intende potenziare significativamente la partnership tra Confindustria e Borsa , e rafforzare il ruolo degli “ELITE Desk”, gli sportelli di informazione delle Associazioni di Sistema a supporto delle imprese con i requisiti e l’interesse ad entrare in ELITE.

L’Elite Desk di Confindustria Salerno tra i Best Performer Desk premiati da Borsa Italiana

Il 12 luglio 2016 – in occasione del Workshop ELITE “M&A: Crescere per linee esterne” – sono stati premiati i “Best Performer Desk”, ovvero gli ELITE Desk istituiti presso le Associazioni del sistema confindustriale che hanno conseguito i migliori risultati nella promozione del Programma presso le imprese. Tra questi, anche il Desk di Confindustria Salerno.

ELITE rappresenta un percorso di crescita e formazione per le imprese con obiettivi di sviluppo organizzativo e manageriale, ed è diretto ad evidenziare come l'adozione di certe metodologie proprie delle società quotate in termini di pianificazione, governance, controllo e comunicazione, siano utili alla crescita aziendale.
ELITE significa, per l'impresa che decide di intraprenderlo, mettersi in discussione, approcciare le problematiche in un modo nuovo, analizzandole da altri punti di osservazione, adottare atteggiamenti differenti per affrontare i cambiamenti culturali, organizzativi e manageriali necessari per perseguire i propri obiettivi di sviluppo.
Il percorso è strutturato in tre diverse specifiche fasi e prevede, attraverso l'accesso a una piattaforma di strumenti e servizi, attività che consentono alle imprese di:
• acquisire gradualmente, a partire da una migliore analisi delle proprie condizioni e potenzialità, le competenze necessarie per approcciare il mercato finanziario;
• rafforzare la capacità di una comunicazione trasparente ed efficace verso gli investitori, e conseguire visibilità nei confronti della comunità imprenditoriale e finanziaria, sia domestica che internazionale;
• individuare lo strumento di crescita più adeguato alle caratteristiche dell'attività, es. quotazione, private equity, emissione di minibond, internazionalizzazione.
Parametri e fasi operative
Possono presentare domanda di adesione a Elite le aziende con:
– fatturato> € 10 mln oppure € 5 mln e una crescita ultimo anno > 15%;
– risultato operativo > 5% del fatturato;
– utile netto > 0;
– PFN/EBITDA < 4).
In caso di società partecipate da un Private Equity che abbiano avuto un investimento in capitale di sviluppo negli ultimi 18 mesi, Borsa italiana potrà consentire l'accesso al servizio ELITE pur in assenza dei requisiti economici sopra descritti.

Oltre ai parametri finanziari, nell'ambito della valutazione ai fini dell'ammissione al programma, sono tenuti in debita considerazione anche gli aspetti qualitativi, quali la storia della società, il settore e posizionamento competitivo, credibilità del management, progetto di crescita intrapreso e o da avviare, necessità di fundraising, motivazione a partecipare e intraprendere cambiamenti culturali e organizzativi.
Operativamente, il percorso è così strutturato:
FASE 1 GET Ready: l'azienda, dopo l'invio della candidatura e l'avvenuta ammissione, avvia un percorso di formazione strutturato in 4 moduli formativi di 2 giorni, sui seguenti temi:
– percorsi di crescita e internazionalizzazione;
– cultura aziendale e governance a servizio della crescita;
– l'impatto della crescita sul ruolo del responsabile amministrativo e sui sistemi di pianificazione e controllo;
– il reperimento delle risorse finanziarie per la crescita: strumenti, mercati e strategia per comunicare il valore d'impresa agli investitori.
FASE 2 GET Fit: l'impresa individua le aree sulle quali lavorare (ad es. piano industriale, sistema di controllo di gestione, corporate governance, trasparenza informativa e comunicazione finanziaria) e viene supportata nell'implementazione di tutti i cambiamenti necessari da un Elite team (esperti e professionisti).
FASE 3 GET Value: ottenimento del certificato Elite e accesso ad una selezionata community internazionale composta da: private equity e investitori istituzionali, sistema bancario, imprenditori e management di gruppi quotati, reti di professionisti di Borsa Italiana a servizio delle imprese.
Business matching con altre società Elite o quotate su mercati LSEG (London Stock Exchange Group).

Per info:

- Homepage | ELITE: https://www.elite-network.com/

- Programma Italiano: https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000
- Pagina ELITE Confindustria 1000: https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000

Le aziende Elite di Salerno sono le associate **Tecnocap Spa, Nuceria Group, Euroflex Spa**, **Feger Spa, Pastificio Di Martino Gaetano e F.lli/Antonio Amato, Cartesar Spa, Bioplast srl, Me.Car. Spa, Giaguaro Spa, D&D D'Amico Italia Spa , RE. MA. PLAST Srl, Convergenze Spa e Di Mauro Officine Grafiche Spa**

Elite, una scelta di crescita

Il Ceo del gruppo Tecnocap, Michelangelo Morlicchio, così commenta: <<Il gruppo Tecnocap ha ricevuto nel 2014 il certificato ELITE a testimonianza dell'impegno e dei risultati conseguiti nel corso del programma. Un riconoscimento che certifica i risultati raggiunti in termini di rafforzamento delle competenze industriali, finanziarie e organizzative necessarie ad un ulteriore sviluppo del gruppo. Essere parte di Élite, oltre a rappresentare un impulso determinante al miglioramento delle nostre performance competitive, è un'opportunità significativa per ampliare ulteriormente le relazioni con il mondo della finanza internazionale>>.

Guido Iannone, general manager di Nuceria Adesivi: <<Abbiamo intrapreso questa avventura tre anni fa con l'obiettivo di avviare un percorso di miglioramento dei sistemi manageriali. Tutto il nostro team, con cui condividiamo l'entusiasmo di questo importante riconoscimento, è coinvolto quotidianamente in uno sviluppo organizzativo e culturale che renderà Nuceria un gruppo più competitivo, più visibile e più attraente. Il percorso in ELITE ci ha dato la possibilità di strutturare maggiormente il nostro sistema di controllo di gestione, nonché l'opportunità anche di avviare un processo di cambiamento della nostra governance. Ci siamo dotati di un

consiglio di amministrazione all'interno del quale risiede anche un membro esterno alla famiglia. Queste due aree di intervento, unitamente a numerose attività di formazione, hanno certo contribuito a rendere oggi Nuceria group maggiormente attrattiva agli occhi dei mercati finanziari. Le sfide che provengono dai mercati internazionali impongono continue crescite che potranno essere finanziate in un prossimo futuro anche attraverso l'ingresso nel capitale di private equity>>.

<<La **Cartesar** ha un programma di sviluppo ambizioso >> dichiara il sales manager **Fulvio De Iuliis** << ha appena ultimato il cambio generazionale e, con il supporto dei professionisti del network Elite, desidera far leva sui propri punti di forza e intraprendere un cammino di crescita sana e sostenibile che consenta all'azienda di competere nell'attuale scenario in cui le piccole e medie aziende devono superare le criticità dimensionali per valorizzare pienamente il proprio potenziale >>

«Entrare in ELITE rappresenta per **Mecar – branca veicoli industriali del gruppo F.Ferrajoli & C**., con sessantacinque anni di storia e bilanci in attivo – un'altra milestone importante nel nostro processo di crescita e consolidamento», ha dichiarato **Gianandrea Ferrajoli**, Executive Chairman and CEO Mecar. «Siamo presenti su molti tavoli dell'innovazione ed ELITE può dare alla nostra organizzazione la giusta dimensione per affrontare le prossime sfide del secondo step del nostro business plan».

Stesso slancio per **Marco Gambardella**, **Senior Account Manager Bioplast**, azienda attiva nel settore della plastica attraverso la produzione e la stampa di imballaggio flessibile: «ELITE è una delle migliori piattaforme di formazione qualificata che siamo certi ci consentirà di confrontarci con top manager, leader di settore, attrarre capitali di terzi per fare quel salto in avanti, anche sotto l'aspetto finanziario per nuovi investimenti anche all'estero per una reputation di valore nei confronti degli stakeholde».

La scelta di entrare in ELITE è arrivata, infine, al momento

giusto per **Valentina Franzese**, **responsabile marketing Giaguaro**, industria conserve alimentare: «Abbiamo virato su ELITE innanzitutto per avere un sostegno in crescita organizzativa e culturale in un momento per noi di traguardi importanti (crescita del turnover 12% tasso medio annuo negli ultimi 6 anni e delicato passaggio generazionale). Siamo inoltre alla ricerca di profili di competenza che si affianchino all'esperienza delle attuali figure presenti in azienda al fine di sviluppare alcune nostre aree interne che necessitano di miglioramento. Infine, desideriamo far conoscere la nostra azienda alla comunità degli investitori per i progetti futuri. Non crediamo ci sia vetrina migliore».
"Crediamo fortemente che la crescita, attraverso nuovi e sfidanti progetti e forte commitment aziendale, possa e debba essere un nostro obiettivo" commenta **Mario D'Amico, Controller della D&D Italia D'Amico** "Elite rappresenta per noi un propulsore e un partner ideale verso tali e sempre nuovi traguardi. Siamo pronti ed orgogliosi di iniziare questo percorso."
" Le motivazioni che hanno portato la **Di Mauro Officine Grafiche S.p.A**. ad entrare in Elite nel mese di Giugno 2018>> afferma **Velleda Virno**, CEO dell'azienda <<sono date dalla opportunità di poter far parte di un gruppo di aziende selezionate, visibili sul mercato internazionale, e vivere così l'esperienza di chi ha già affrontato le sfide strategiche per poter competere a livello globale. La partecipazione al progetto Elite offre la possibilità di poter rafforzare le proprie conoscenze sia in ambito finanziario che gestionale, in modo da sviluppare le competenze giuste per continuare un percorso di crescita accompagnato da Partners qualificati. La Di Mauro Officine Grafiche S.p.A. ritiene fondamentale il confronto con le altre aziende familiari in crescita e che si sono aperte a nuove forme di finanziamento "

Elite desk Confindustria Salerno
Marcella Villano – 089200841 – m.villano@confindustria.sa.it
www.elite-growth.it

Allegati
Fracomina e Grafiche Di Mauro entrano nel circuito Elite
RassegnaStampa_Minibond_Nuceria.pdf
Comunicato_Tecnocap_Basket_Bond.pdf
Quattro aziende pronte al salto in borsa
Milano nuove aziende salernitane nel programma Elite, piattaforma internazionale
Imprese in Borsa, per farlo c'è Elite
Due aziende salernitane nel programma di Borsa Italiana
Crescono le imprese Elite
Imprese e Borsa Elite.pdf
Fa tappa a Salerno il roadshow ELITE- Confindustria.pdf
Confindustria- Patto d' Elite per la crescita delle imprese.pdf
Elite_26_9_2017.zip
Boccia la finanza una leva strategica per l'impres
Borsa, al via il road-show Elite – Confindustria
Trentuno aziende sono pronte a salire sul treno veloce di Elite.pdf
ELITE_tre aziende salernitane e la decisione di migliorare il proprio futuro.pdf
Protocollo+Intesa+Confindustria+Elite+Spa_12+dic+2016.pdf
Protocollo+di+Intesa+ELITE+-+Confindustria+Borsa+Italiana+29+maggio+2015….pdf
Di Martino il boss di Antonio Amato tra le imprese.pdf
Trenta pmi verso la quotazione.pdf
Salerno all'assalto della Borsa.pdf[
COSTOZERO_ELITE.PDF
44 – ELITE 3.11.15.pdf
ELITE Italia_Brochure Novembre 2015.pdf
elite_aziende_salerno.pdf
cs elite Nuceria Adesivi.pd

AUTOTRASPORTO – Contributi a

favore delle iniziative di formazione professionale nel settore autotrasporto. Domande entro il 30 ottobre 2015

scritto da Marcella Villano | Ottobre 6, 2015

Nella Gazzetta Ufficiale n. 211 dello scorso 11 settembre, è stato pubblicato il decreto 31 luglio 2015, recante diposizioni in materia di contributi a favore delle iniziative di formazione professionale nel settore autotrasporto.

Destinatari

Possono proporre domanda di accesso ai contributi:

a) le imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi aventi sede principale o secondaria in Italia e le imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi che esercitano la professione esclusivamente con veicoli di massa complessiva fino a 1,5 tonnellate

b) le strutture societarie risultanti dall'aggregazione delle imprese di cui al precedente punto a).

I soggetti destinatari delle azioni di formazione professionale sono i titolari, soci, amministratori, nonché dipendenti o addetti dei soggetti richiedenti che partecipano ad iniziative di formazione o aggiornamento professionale, generale o specifico, volte all'acquisizione di competenze adeguate alla gestione d'impresa ed alle nuove tecnologie.

Finanziamento

Il contributo massimo erogabile è pari a euro 150.000 per impresa o, nel caso di raggruppamento di imprese, per ogni impresa che all'interno del raggruppamento stesso concretamente partecipi all'attività formativa.

Termini di presentazione delle domande

Le domande per accedere agli incentivi per la "Formazione Professionale" nel settore dell'autotrasporto – anno 2015 – **potranno essere presentate** a partire dal 28 settembre 2015 ed **entro il termine perentorio del 30 ottobre 2015**.

http://www.mit.gov.it/mit/site.php?p=cm&o=vd&id=3910

AUTOTRASPORTO – riduzione compensata pedaggi autostradali 2014: invio istanze dal 6 ottobre al 6 novembre 2015

scritto da Marcella Villano | Ottobre 6, 2015

Il Comitato Centrale dell'Albo degli Autotrasportatori, con la deliberazione n. 5/2015 del 29 settembre scorso, ha comunicato le procedure per richiedere il rimborso dei pedaggi autostradali relativi ai servizi di trasporto effettuati nel corso del 2014.

Nello specifico, le riduzioni compensate dei pedaggi potranno

essere richieste:

– dalle imprese di autotrasporto per conto terzi iscritte al 31.12.13 ovvero nel corso dell'anno 2014 all'Albo suddetto.

– dalle cooperative, dai consorzi e dalle società consortili aventi nell'oggetto l'attività di autotrasporto per conto terzi iscritti al 31.12.2013, ovvero nel corso dell'anno 2014 al medesimo Albo.

Per le imprese che risultano iscritte dopo il 1.01.2014, le riduzioni possono essere richieste esclusivamente per i viaggi effettuati dopo tale iscrizione.

Inoltre, il rimborso dei pedaggi potrà essere richiesto:

– dalle imprese di autotrasporto per conto terzi e dai raggruppamenti aventi sede in uno dei Paesi dell'Unione europea, che risultavano titolari di licenza comunitaria al 31.12.13 ovvero nel corso dell'anno 2014

– dalle imprese o raggruppamenti di imprese aventi sede legale in Italia esercenti attività di autotrasporto in conto proprio che, alla data del 31.12.13 ovvero nel corso dell'anno 2014, risultano titolari di apposita licenza in conto proprio, nonché dalle imprese e dai raggruppamenti aventi sede legale in altro Paese dell'Unione europea esercenti attività di autotrasporto in conto proprio. Le imprese, le cooperative, i consorzi e le società consortili titolari di licenza dal 01.01.14 potranno chiedere le riduzioni solo per i viaggi effettuati dopo la data di rilascio della medesima.

Le riduzioni compensate sono concesse esclusivamente per i pedaggi a riscossione differita mediante fatturazione e vengono applicate dalla società di gestione dei sistemi a pagamento differito dei pedaggi sulle fatture intestate ai soggetti aventi titolo alla riduzione.

E' importante sottolineare **che il rimborso può essere**

richiesto per i transiti autostradali eseguiti dal 1 gennaio al 31 dicembre 2014, con veicoli destinati al **trasporto di merci in conto proprio e in conto terzi di categoria Euro 3, 4 e 5 ovvero superiore, appartenenti alle classi B3, B4 e B5**.

La riduzione compensata è commisurata al volume complessivo del fatturato relativo ai costi sostenuti per il pagamento dei pedaggi nel periodo considerato.

I criteri seguiti per l'erogazione sono i seguenti:

a) determinazione del fatturato totale annuo realizzato da ciascun soggetto avente titolo alla riduzione, quale prodotto del fatturato dei pedaggi pagati da un singolo veicolo per i seguenti indici:

– 1,00 per i veicoli Euro3

– 2,00 per i veicoli Euro4

– 2,50 per i veicoli Euro5 e superiori

b) applicazione agli scaglioni di fatturato globale annuo con le seguenti percentuali di sconto:

Fatturato globale annuo in euro	**Percentuale di sconto**
da 200.000 a 400.000	4,33%
da 400.001 a 1.200.000	6.50%
da 1.200.001 a 2.500.000	8,67%
da 2.500.001 a 5.000.000	10,83%
oltre 5.000.000	13%

Una riduzione ulteriore spetta alle imprese che abbiano realizzato nel corso dell'anno di riferimento, ovvero nel 2014, almeno il 10% del fatturato aziendale di pedaggi nelle ore notturne (ovvero, con ingresso in autostrada dopo le ore

22,00 ed entro le ore 02,00 e uscita prima delle ore 06,00).

Le riduzioni compensate dei pedaggi autostradali devono essere richieste, a pena di esclusione, dalle ore 9,00 del 6 ottobre 2015 e fino alle ore 14,00 del 6 novembre 2015, esclusivamente tramite inoltro telematico delle domande sul sito internet dell'Albo degli autotrasportatori www.alboautotrasporto.it

Terminata la compilazione sul sito internet dell'Albo, la domanda, a pena di inammissibilità, deve contenere le seguenti informazioni:

– la denominazione e sede dell'impresa che chiede il beneficio;

– le generalità del titolare, ovvero del rappresentante legale o del procuratore che la sottoscrive in formato elettronico.

– la sottoscrizione della domanda con la procedura della firma elettronica;

– per le imprese o raggruppamenti aventi sede in altro Paese dell'UE, numero e data di rilascio della licenza comunitaria.

Infine, devono essere inseriti negli appositi campi, per ciascun mezzo, la targa, la classificazione ecologica Euro (esclusivamente Euro 3, 4, 5 o superiore), il numero dell'apparato telepass ovvero della tessera Viacard ad esso abbinato nell'anno 2014.

Inoltre, è richiesto alle imprese in conto terzi e in conto proprio ulteriori elementi da inserire nella domanda, contenuti rispettivamente ai Titoli II e III della delibera. La mancanza o l'errata indicazione di una o più delle informazioni richieste comporta l'esclusione totale o parziale dei benefici suddetti.

Allegati

CC+Albo+Autotrasportatori-Delibera+29+settembre+2015,+n.+5

DDL Stabilità 2016. Le proposte di Confindustria per il Mezzogiorno

scritto da Marcella Villano | Ottobre 6, 2015

Lo scorso 24 settembre si è tenuta a Taranto la riunione del Consiglio Generale di Confindustria dedicata alla crisi dell'ILVA e, più in generale, al tema delle prospettive dell'industria nel Mezzogiorno.

Con riguardo a quest'ultimo punto, sono state analizzate le proposte che Confindustria, in vista del prossimo Disegno di Legge Stabilità e considerata l'intenzione del Governo di utilizzare la flessibilità in ambito europeo, ritiene strategiche per favorire concreto supporto al sistema produttivo meridionale. Nello specifico, gli strumenti previsti nel pacchetto, allegato alla presente news, sono:

– **Un credito d'imposta per beni strumentali nuovi nel Mezzogiorno;**

– **Il finanziamento dei contratto di sviluppo;**

– **L'accesso al credito migliorando gli strumenti di garanzia;**

– **Il voucher per l'internazionalizzazione;**

– **Un piano per le infrastrutture;**

– **L'adeguato stanziamento di risorse per il 2016 per il Fondo di Sviluppo e Coesione, lo strumento che ingloba le risorse nazionali destinate alla politica di coesione 2014/2020.**

Come sopra accennato, il Governo ha esplicitato, nella nota di aggiornamento al DEF, l'intenzione di utilizzare la c.d. clausola degli investimenti, **ovvero la possibilità di escludere dal calcolo del Patto di Stabilità e Crescita a livello europeo la spesa per investimenti cofinanziati da risorse europee**, richiesta ora possibile per effetto delle prospettive di crescita del nostro Paese.

Sarà nostra cura aggiornarvi sugli sviluppi che si verificheranno nell'ambito della discussione sul DDL Stabilità.

Allegati

Proposte Mezzogiorno.pdf

ENERGIA – Atti seminario "Presentazione delle proposte di riforma del mercato elettrico"

scritto da Marcella Villano | Ottobre 6, 2015

Lo scorso 22 settembre, in occasione di uno specifico seminario, Confindustria ha presentato le proposte di riforma del mercato elettrico. Negli ultimi anni, infatti, il settore elettrico italiano è stato protagonista di una profonda modifica strutturale.

Gli impegni europei ed italiani nella lotta ai cambiamenti climatici al 2030 evidenziano in modo chiaro che questo processo è solo all'inizio: nei prossimi 15 anni le modalità di produzione, e soprattutto di consumo, saranno oggetto di una radicale trasformazione e di

una sfida tecnologica senza precedenti.

Il processo di liberalizzazione del settore elettrico europeo ha avuto il suo asse portante nella creazione di un mercato, progressivamente integrato, il quale ha costituito anche lo strumento principale per raggiungere gli obiettivi di efficienza nell'impiego delle risorse per la produzione elettrica e la competitività per i consumatori industriali e civili.

L'organizzazione del mercato elettrico italiano ha sicuramente prodotto risultati importanti tali da rendere il parco termoelettrico tra i più efficienti e puliti d'Europa. Tuttavia, di fronte ad un profondo cambiamento della struttura di produzione dovuta alla sempre maggiore rilevanza delle fonti rinnovabili, alla generazione distribuita, allo sviluppo dei sistemi di generazione e consumo smart, il mercato elettrico italiano ha bisogno di una significativa revisione delle regole di funzionamento.

La proposta presentata da Confindustria, intende suggerire un percorso di progressivo cambiamento dello stesso al di raggiungere tre obiettivi prioritari:

1) creare un sistema di prezzi in grado di promuovere in modo sinergico produzione da fonti rinnovabili, termoelettrico e comportamenti di consumo efficienti;

2) creare un assetto competitivo in grade di favorire la sfida tecnologica e le opportunità di crescita economica ad essa associata, necessarie per raggiungere gli importanti obiettivi di sostenibilità;

3) rimuovere le inefficienze che potrebbero pregiudicare la competitività del sistema industriale italiano,

con particolare attenzione al sistema delle PMI.

Sarà nostra cura aggiornarvi sugli sviluppi.

Allegati

Proposte di riforma del mercato elettrico 22 settembre 2015.pdf

---

SALERNO BOAT SHOW 2015

scritto da Massimiliano Pallotta | Ottobre 6, 2015

Vi informiamo che Marina d'Arechi organizza la prima edizione del Salerno Boat Show, in programma dal 17 al 25 ottobre 2015.

Il Salerno Boat Show – patrocinato da Confindustria Salerno – si rivolge principalmente a imprese e professionisti operanti nella filiera della nautica e più in generale dell'Economia del Mare, con particolare riferimento a Produzione e manutenzione di imbarcazioni a vela, motore e pneumatiche, Sport acquatici, Motori marini, Carrelli, Porti turistici e servizi collegati, Attività subacquee e servizi collegati, Servizi assicurativi e finanziari, Abbigliamento nautico, Accessori e strumentazioni, Arredamento nautico, Brokeraggio, Charter bar&boat/crewed/cabin e turismo nautico, Enti, Istituzioni, Associazioni, Scuole nautiche, Editoria Specializzata.

Il Salerno Boat Show sarà aperto al pubblico esclusivamente nelle giornate di sabato e domenica 17-18 e 24-25 ottobre, dalle ore 10.00 alle ore 18.00. Durante la settimana, gli spazi di Marina d'Arechi saranno invece a disposizione degli operatori, qualora lo volessero, per incontri di business, con clienti o stakeholder e la possibilità di effettuare prove a mare in piena sicurezza e riservatezza.

Il Salone, che si propone di essere il più importante del Centro-Sud Italia, sarà articolato su diverse aree espositive, a terra e a mare: imbarcazioni nuove a vela e a motore, imbarcazioni usate a vela e a motore, accessoristica e servizi nautici, charter e produzioni tipiche di alta qualità.

Si segnala che il giorno 17 alle ore 17.30 si terrà la Tavola Rotonda, assieme a Signa Maris del MiBACT, "l'Italia che il Mare Racconta", ed alle ore 19.00 la cerimonia di inaugurazione alla presenza del Presidente della Regione Campania On.le Vincenzo De Luca.

In allegato la locandina della manifestazione.

Allegati

presentazione_web.pdf

RICERCA/Avvisi Creative Cluster Smart Cities e Creative Cluster Beni culturali e turismo – Ricordo scadenza 5 ottobre 2015

scritto da Annamaria Laurenzano | Ottobre 6, 2015

Ricordiamo che fino alle ore 12.00 del prossimo lunedì 5 ottobre, sarà possibile presentare idee innovative a valere sugli Avvisi di Sviluppo Campania "Creative Clusters Smart Cities" e "Creative Clusters Beni Culturali e Turismo", programmi di animazione e orientamento a supporto della

creazione di imprese innovative.

Entrambi gli avvisi sono rivolti a studenti, imprenditori, laureati, ricercatori, startup innovative, spin-off universitari e industriali operanti sul territorio della Campania.

I settori interessati sono:

Creative Clusters Smart Cities

- Broadband (Banda larga)
- Smart health (salute)
- Smart mobility e Mobilità alternativa
- Smart education
- Smart government
- Smart culture & travel
- Smart security
- Energie rinnovabili ed efficienza energetica
- Risorse naturali

Creative Clusters Beni Culturali e Turismo

- Ospitalità (alloggio e ristorazione)
- Trasporto e mobilità delle persone e dei turisti
- Facility e Utility di supporto al turismo
- Organizzazione di tempo libero e attività culturali

• Industria culturale (editoria, audiovisivi, multimediale)

• Enogastronomia e produzioni tipiche artigianali

Articolazione del percorso progettuale:

• Fase 1) selezione iniziale delle migliori idee creative;

• Fase 2) attività di audit dell'idea di business per individuare elementi di forza ed eventuali criticità;

• Fase 3) approfondimento di tutti gli strumenti necessari per la gestione di impresa, con particolare riguardo per ambiti strategici quali comunicazione, marketing e social media, fundraising e crowdfunding, branding e visual identity, protezione delle idee e brevettazione, modelli di business e modelli organizzativi di successo: la cosiddetta "Cassetta degli attrezzi dello startupper";

• Fase 4) Supporto al take off dell'idea imprenditoriale, ossia la traduzione dell'idea innovativa in progetto di business vero e proprio, attraverso l'elaborazione di un business plan con l'assistenza di esperti in creazione di impresa.

Per ulteriori informazioni è possibile consultare il link

http://www.sviluppocampania.it/risorse/view/575/ricerca-e-innovazione-avvisi-creative-cluster-smart-cities-e-creative-cluster-beni-culturali-e-turismo

Commissione Sanità Confindustria Campania

scritto da Oreste Pastore | Ottobre 6, 2015

Il Presidente del Gruppo Sanità di Confindustria Salerno, Ottavio Coriglioni, ha partecipato a Napoli alla riunione di insediamento della Commissione Sanità di Confindustria Campania.

I lavori, coordinati da Vincenzo Schiavone, sono stati introdotti dal Presidente di Confindustria Campania, Costanzo Iannotti Pecci.

STAGE di ingegneri in AZIENDA: RACCOLTA DISPONIBILITA'. 13 ottobre p.v.: incontri one to one con candidati

scritto da Monica De Carluccio | Ottobre 6, 2015

Il Consorzio Interuniversitario di Ricerca Me.S.E. /Metriche e Tecnologie di Misura sui Sistemi Elettrici dell'Università degli Studi di Salerno, è capofila del progetto di formazione F.E.R.G.E. – Dispositivi, tecniche e tecnologie abilitanti per le Fonti Energetiche Rinnovabili verso la Green Economy.

Il responsabile scientifico del progetto, Ing. Vincenzo Galdi – professore del Gruppo di Ricerca di Sistemi Elettrici per l'Energia e i Trasporti, in calce i riferimenti – ha sottoposto alle imprese associate a Confindustria Salerno la possibilità di ospitare in azienda per la fase di stage i 12 giovani ingegneri partecipanti al corso, coinvolgendoli in un progetto proposto dall'impresa stessa, in relazione alle tematiche oggetto del corso.

I temi in aula riguardano le fonti rinnovabili, le tecnologie per il rinnovabile e il Green, la gestione di progetti di ricerca e le strategie per la valorizzazione delle attività industriali e di ricerca nel campo della produzione di energia da FER, come descritto nel programma allegato.

I 12 ingegneri neolaureati partecipanti a F.E.R.G.E. (8 Esperti di tecnologie e impianti da fonte rinnovabile e 4 Esperti di gestione di processi e progetti innovativi) si dividono tra profili tecnico/scientifici ed economico/gestionali (4 ingegneri gestionali con specializzazione nel management di progetto; 8 tra ingegneri elettrici, elettronici, chimici, civili, con profili tecnici per l'area Sistemi Elettrici, Energia, Green, Trasporti).

La formazione è in corso e terminerà a febbraio 2016; le attività di stage in azienda prevedono n° 400 ore, che dovrebbero indicativamente avviarsi, pertanto, da fine febbraio e terminare prima della pausa estiva 2016.
All'Azienda ospitante sarà riconosciuto un contributo forfettario a copertura delle spese generali e un rimborso orario per il tutor aziendale.

Le aziende che si candideranno avranno la possibilità di conoscere preventivamente gli studenti/stagisti: il prossimo 13 ottobre, di mattina, in Ateneo, si terrà una giornata di incontri one to one tra le aziende che avranno manifestato interesse e i giovani tirocinanti, al fine di garantire una preliminare, reciproco confronto e favorire i più coerenti ed opportuni matching.

PER MANIFESTARE INTERESSE E CANDIDARSI ad OSPITARE LO STAGICA:

L’impresa interessata dovrà inviare ai nostri uffici (m.decarluccio@confindustria.sa.it) :
• fornire una “Scheda di presentazione dell’Azienda” (un sintetico company profile, su carta intestata dell’azienda)
• sviluppare una sintetica proposta di progetto di formazione che evidenzi le attività nelle quali si vorrà coinvolgere il/gli stagisti, in relazione ai macro ambiti tematici oggetto del percorso FERGE (cfr allegato).

A disposizione per dettagli e approfondimenti.

Allegati

Lettera di Richiesta alle aziende per Stage Firmata SA prot 302.pdf

FERGE Allegato A Insegnamenti Obiettivo 2.pdf

FERGE Allegato A Insegnamenti Obiettivo 1.pdf