

**Considerando il tasso di crescita del Paese, non è possibile che un produttore italiano non si espanda in quest'area. A differenza di quanto scritto nei precedenti dossier sull'est europeo, qui le "regole d'ingaggio" sono molto diverse. Professional Parquet vi spiega come muovervi**

## UCRAINA, BIG OPPORTUNITY?

**U**craina e Russia sono aree ad altissimo sviluppo, dove non è possibile non essere presenti, ma ci sono dei problemi. Avere la presunzione di operare in questi contesti in forme individuali come impresa straniera, senza l'assistenza in loco dei Governi, sia di partenza che d'arrivo, e quindi di operatori locali o di Paesi confinanti è folle. Le motivazioni sono diverse e tutte riconducibili alla recente apertura internazionale di queste nazioni agli assetti democratici, che restano però ancora molto incerti.

Gli alti tassi di sviluppo non si sono ancora trasformati in benessere per la popolazione, per cui la conflittualità è molto alta, sia sul piano sociale che legale. Se ci troviamo di fronte a mercati promettenti, ma non possiamo andarci direttamente che si fa? La soluzione più intelligente è quella di cercarci un partner europeo, ad esempio polacco, e con lui, in joint venture, aprire delle realtà produttive e commerciali in queste nuove dimensioni economiche.

Il riferimento qui proposto è Barlinek SA, già intervistata nel precedente dossier Polonia di *Professional Parquet*, che si trova attiva in Ucraina con due stabilimenti di produzione di parquet, che intende collocare nel resto del mondo.

Comunque sia, la scelta di trovare un *partner* commerciale con il quale presentarsi in Paesi come l'Ucraina resta valida come concetto per evitare casi molto antipatici di *raidering*.

Significa che il socio di minoranza, in genere locale, se in un primo momento accetta il capitale straniero, qualche anno dopo - e senza accordo alcuno - riacquista la propria società cacciando via l'investitore, prima che questi abbia completato il suo ciclo di rientro dal capitale investito... Anche questa è l'Ucraina!

### EUROPEI: LA GRANDE OPPORTUNITÀ

Gli Europei di calcio del 2012 verranno organizzati congiuntamente da Polonia e Ucraina, che ospiterà i giochi e costruirà quelle strutture che oggi non ci sono ancora. Si parla di alberghi, strade, uffici, quindi di parquet, ceramiche e quant'altro necessario a un paese moderno.

Ma chi finanzia tutto ciò? Ecco che le scelte del governo polacco ritornano attuali anche in Ucraina dove però, è bene precisarlo, non c'è un rapporto diretto, per cui i polacchi pagano per le infrastruttu-

GIOVANNI CARLINI,  
CORRISPONDENTE ESTERO







re ucraine, ma solo di coordinazione, in quanto la Polonia è paese UE, l'Ucraina no. È quindi immaginabile, ad esempio, che opere riferite a un piano di sviluppo polacco che abbiano riflessi sui campionati di calcio nei due Paesi, possano essere oggetto di studio e realizzazione congiunta tra italiani, polacchi e ucraini.

Ricordiamo quanto già sottolineato nel Dossier Polonia dall'addetto commerciale polacco a Roma: *“Negli anni 2007-2013 la Polonia sarà la maggior beneficiaria dei fondi strutturali in Europa. Avremo a disposizione quasi 92 miliardi di euro ... Per poter beneficiare dei fondi strutturali, le aziende italiane dovrebbero costituire le loro società in Polonia. Possono essere finanziati progetti d'acquisto e di rimessa a nuovo delle aziende polacche acquisite al 100% oppure in joint venture, quindi anche acquisto di nuovi macchinari e di linee tecnologiche”*.

I fondi strutturali di cui la Polonia è beneficiaria non possono essere utilizzati per finanziare le opere del Campionato 2012, salvo là dove quelle infrastrutturali (strade, autostrade, aeroporti ecc) coincidano con quelle del Campionato, per cui saranno finanziate con i fondi stanziati dal governo polacco e dagli investitori esteri che avranno aderito.

Per l'Ucraina non vale il discorso dei fondi europei, perchè essendo il paese extra UE, non ne beneficia. Probabilmente questo paese intende finanziare le opere infrastrutturali con finanziamenti interni, oppure cercando gli investitori esteri.



## LA MONETA

L'Ucraina ha introdotto nel 1992 una valuta provvisoria, denominata karbovanets, con la conseguenza immediata di non fare più parte dell'area rublo dell'ex Unione Sovietica. Nel 1996 la hryvna (UAH) ha sostituito definitivamente il karbovanets; la legge stabilisce che l'UAH è l'unico mezzo di pagamento tra residenti nel territorio ucraino.

Negli ultimi mesi il tasso di cambio tra l'UAH e il dollaro USA è pari a 4,85 UAH per 1 USD. Nei confronti dell'euro, la valuta ucraina fluttua a seconda del tasso di cambio tra euro e dollaro, al momento è di circa 7,49 UAH per 1 euro (giugno 2008). Di regola, le valute straniere non possono essere utilizzate in Ucraina per estinguere obbligazioni monetarie, eccezione fatta per transazioni internazionali, investimenti stranieri e commercio

internazionale. Pagamenti tra residenti nel territorio ucraino effettuati in valuta estera sono proibiti, ivi compresa la corresponsione di salari effettuata da ditte ucraine; questa regola non si applica nei confronti di prestiti bancari in valuta estera o alla loro restituzione.

### PRODUZIONE DI PARQUET IN UCRAINA (MQ)

	2006	2007
Mosaico	1.980.000	2.030.000
Massiccio 6/13 mm	270.000	300.000
Massiccio 14/23 mm	2.930.000	3.090.000
Stratificato	6.700.000	7.200.000
<b>TOTALE</b>	<b>11.880.000</b>	<b>12.620.000</b>

Fonte: elaborazione dell'autore su interviste a operatori del settore ucraini

### CONSUMI INTERNI DI PARQUET IN UCRAINA (MQ)

	2006	2007
Mosaico	850.000	930.000
Massiccio 6/13 mm	85.000	180.000
Massiccio 14/23 mm	1.300.000	1.480.000
Stratificato	1.580.000	1.400.000
<b>TOTALE</b>	<b>3.815.000</b>	<b>3.990.000</b>

Fonte: elaborazione dell'autore su interviste a operatori del settore ucraini

### IMPORTAZIONE DI PARQUET IN UCRAINA (MQ)

	2006	2007
Mosaico	90.000	100.000
Massiccio 6/13 mm	20.000	40.000
Massiccio 14/23 mm	100.000	90.000
Stratificato	180.000	200.000
<b>TOTALE</b>	<b>390.000</b>	<b>430.000</b>

Fonte: elaborazione dell'autore su interviste a operatori del settore ucraini

## POLITICA E SOCIETÀ

Il Paese è indipendente dalla Russia dal 1991; il capo dell'esecutivo è Viktor Yushenko, che ha pagato il suo volgere il Paese verso l'occidente e la connessa modernizzazione, con un avvelenamento da diossina. Il quadro internazionale dell'Ucraina si presenta ancora fortemente contrastato da un gigante, quello russo, che non è più amato e si comporta come un coniuge tradito in una successione di dispetti, che rendono l'area soggetta a rischi di stabilità (mentre scriviamo è in atto una forte polemica tra organi di stampa russi contro quelli ucraini sul cambio dei nomi delle vie a Kiev, la capitale dell'Ucraina). La "rivoluzione arancione" è comunque da considerarsi un punto fermo nel Paese e un percorso irreversibile.

In termini sociologici, il Paese è molto ospitale, abitato da ucraini al 78% e da russi al 17%. Il senso religioso è molto forte e in grande riscoperta.

## ECONOMIA

Nel corso del 2008 l'Ucraina dovrebbe entrare a far parte del WTO.

Il PIL del 2007 è stato pari al 10,7%, con un deciso incremento sul 2006, il che rappresenta una crescita dell'11% della produzione industriale, ma anche dell'inflazione (intorno al 5% nel 2007 rispetto al 2,6 del 2006) e una disoccupazione all'8%.

In ambito PIL necessitano delle considerazioni. Il reddito pro-capite italiano è attestato sui 17.000 dollari, quello degli USA sui 42.000, la Cina è a quota 7.700 e l'Ucraina a 7.800 (dati 2007).

I criteri di conteggio dell'inflazione non si rifanno a standard internazionali, ma a un paniere di prodotti locali che, nel caso



**EXPORT DI PARQUET UCRAINO NEL MONDO (MQ)**

	2006	2007
<b>Mosaico</b>	1.220.000	1.200.000
<b>Massiccio 6/13 mm</b>	205.000	160.000
<b>Massiccio 14/23 mm</b>	1.730.000	1.700.000
<b>Stratificato</b>	5.300.000	6.000.000
<b>TOTALE</b>	<b>8.455.000</b>	<b>9.060.000</b>

Fonte: elaborazione dell'autore su interviste a operatori del settore ucraini

ucraino, è sovrastimato dal peso del settore agricolo (60%), trascurando i costi d'energia e immobiliari. Laddove si dovesse correggere l'inflazione con questi dati, il suo valore sarebbe del 10% a fine 2007 e del 12% nei primi 3 mesi del 2008. I settori economici trainanti sono quello siderurgico, carbosiderurgico e chimico, che hanno permesso un'esplosione di consumi interni nell'ordine del +30% scarso e di un contemporaneo accesso al credito bancario (+ 40% in un solo anno).

Da segnalare il comparto della lavorazione del legno, che ha registrato un +13,9%, e della costruzione dei macchinari, +23,3%. L'interscambio è piuttosto vivace e vede le esportazioni rivolte verso la Russia con il 25,4% quindi la Turchia al 7,2%, l'Italia per il 6,6% e la Germania e la Polonia per il 3,5%.

Sul piano delle importazioni l'ordine d'importanza dei Paesi cambia radicalmente. Se si conferma ancora la Russia al 28,5% del totale, segue il Turkmenistan con il 10,2%, a cui si accodano la Germania con il 9,1%, la Cina al 4,9%, la Polonia, il Kazakistan e infine, al settimo posto, l'Italia, con un esiguo 2,8%.

L'Italia esporta in Ucraina. Tra le voci che interessano questo dossier segnaliamo mobili (+48,83% tra il 2006 e il 2007), macchinari per impieghi speciali (+43,58%), macchine per impiego generale (+37,4%) e pitture, colle, mastici (+33,03%). Al contrario l'Italia importa legno piallato (+35,23%) e fogli di compensato (+42,9%).

Nell'ambito d'investimenti italiani in Ucraina, l'Italia è al 18° posto tra le 119 nazioni che si sono mosse su questo Paese; il peso del comparto legno conta per un tendenziale 27,6%, che è il più alto in assoluto.

Il numero di imprese ucraine che hanno ricevuto investimenti italiani è di 393 e le società italiane presenti sono un centinaio, di cui più della metà per produrre (in forma autonoma o in *joint venture*) e il resto con fini commerciali. Un terzo di queste (32%) è dislocato nella capitale del paese (Kiev), mentre il 37% nelle regioni occidentali, confinanti con Paesi europei (Uzhgorod, Lviv, Chernivtsi, Ivano-Frankivsk). Esistono anche due piccoli concentramenti d'imprese italiane operanti in Ucraina nella regione di Odesa (4%) e di Zhytomyr (4%).

**AGEVOLAZIONI E INCENTIVI FISCALI**

L'attuale normativa sulla tassazione societaria non prevede l'istituto del cosiddetto *tax holiday* (periodo iniziale dopo

**ZONE DI LIBERO SCAMBIO**

I benefici connessi alle zone di libero scambio sono stati sospesi dal precedente governo e pare che l'attuale non abbia, tra le sue priorità, quella di ripristinarle. Attualmente, chi opera nelle zone franche, prosegue a godere dei benefici che furono concessi a suo tempo, ma per il futuro non c'è alcuna certezza.

Le aree a oggi esistenti si dividono in tre categorie:

- zone economiche speciali;
- territori con uno speciale regime d'investimento;
- territori il cui sviluppo economico ha importanza prioritaria.

Tali Zone e Territori si differenziano tra loro per il trattamento fiscale. Ogni singola zona è sottoposta a una propria autorità amministrativa. Le zone economiche speciali sono solitamente create per un determinato periodo di tempo (dai 10 ai 30 anni).

Gli elementi chiave comuni possono essere così sintetizzati:

- esenzione dall'Imposta sulle Società per i primi 3 o 5 anni, necessari alla messa a punto del progetto e tassazione ad aliquote agevolate per gli anni seguenti;
- esenzione da dazi doganali e da Iva all'importazione;
- ritenuta alla fonte ad aliquota ridotta sui dividendi e sui redditi maturati da soggetti non residenti;
- esenzione dall'obbligo di conversione in valuta locale dei redditi maturati in valuta estera;
- esenzione dai contributi previdenziali e dall'imposta sulla proprietà fondiaria o, in alternativa, applicazione di aliquote ridotte.



la costituzione della società in cui non sono dovute imposte e tasse), né altri tipi di esenzioni fiscali a favore degli investimenti stranieri. Il pre-esistente *tax holiday*, quinquennale, a favore degli investitori stranieri è stato definitivamente abrogato e non è più utilizzato, con l'unica eccezione di investimenti nell'industria automobilistica, nel caso in cui l'impegno complessivo sia pari o superiore a 150 milioni di dollari USA.

Ciò premesso, gli investitori sono soggetti allo stesso regime fiscale di quelli locali, fatte salve alcune agevolazioni come la possibilità di importare beni destinati a essere conferiti in conto capitale per la costituzione di una società ucraina, in esenzione da dogana. Per usufruire di tale beneficio, l'importatore deve emettere, a favore del fisco ucraino, una fideiussione per un importo pari ai dazi doganali eventualmente dovuti sui beni, con termine massimo di escussione di 15 giorni. Tale fideiussione si estinguerà, nel momento in cui il bene è regolarmente iscritto sul bilancio societario. Inoltre, una società è tenuta a versare i dazi di importazione nel caso in cui i beni conferiti in conto capitale vengano venduti, entro tre anni, dall'avvenuta registrazione dell'investimento.

È esente da Iva l'importazione beni strumentali, se conferiti in conto capitale per la costituzione di una Società di Diritto Ucraino. L'esenzione dall'Iva e dai dazi doganali opera solamente se il bene non rientra tra quelli sottoposti ad accisa. Nel caso in cui i beni conferiti in conto capitale vengano venduti entro tre anni dall'avvenuta registrazione dell'investimento, si dovrà procedere al versamento sia dell'Iva sia dei dazi doganali relativi.

Dall'aprile 2005 non c'è più alcuna esenzione Iva sugli investimenti.

L'azienda di posa  
che abbiamo intervistato  
si chiama Lisgal.  
Si tratta di una joint  
venture svizzero-ucraina  
nata nel 2000.  
Ci ha risposto Zavarenski  
Michaelo Marianovich

## L'INTERVISTA AGLI OPERATORI UCRAINI

*Da quanti anni operate sul mercato e che media di affluenza avete presso il vostro showroom?*

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Siamo presenti sul mercato da 8 anni; siamo aperti al pubblico dalle 8 del mattino alle 18 e ogni giorno ci visitano in media 6/8 persone.

*Qual è il tipo di parquet che vendete maggiormente e qual è il costo medio al metro quadrato?*

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Principalmente parquet di Quercia (70%) Faggio (15%) e Noce (15%), ma nel nostro Paese sono prodotti parquet anche in Acacia e Ciliegio. Ritengo comunque che il parquet prodotto in Ucraina di migliore qualità sia quello di Quercia

Quanto al prezzo al dettaglio a metro quadro, varia tra le 217 e le 366 hrvnie (38,92 euro) per la Quercia, mentre si attesta nella fascia 217 - 297 hrvnie (34,31 euro) per il Faggio e tra le 250 e le 500 (50,06 euro) per il Noce.



**UNA VOCE INTERNAZIONALE**

*Barlinek SA (già intervistata per il dossier polacco di Professional Parquet) è al momento il più importante produttore di parquet dell'Europa dell'est centro-settentrionale, con 3.500 dipendenti, diversi stabilimenti di produzione fuori dalla Polonia, una fabbrica in allestimento in Ucraina e una in Romania, uno stabilimento in fase di progettazione in Russia. Ci risponde Marta Konieczna, responsabile del dipartimento export dell'azienda.*

Ci parla del vostro impegno nell'est-Europa?

**Marta Konieczna:** Stiamo organizzando sia in Ucraina sia in Romania degli stabilimenti di produzione per il parquet, rilevando precedenti società e ristrutturandole secondo i nostri criteri. La produzione risponderà ai bisogni della Polonia e del mercato europeo. Per la sola Ucraina le prospettive sono di produrre 2,5 milioni di mq di parquet nello stabilimento di Vinnystya, un po' meno a Baku, in Romania, dove contiamo di produrre un milione di mq. Tengo a precisare che questo impegno nel "profondo est" d'Europa non nasce dalla mattina alla sera, ma è il frutto di anni di produzione realizzata, oltre che in Polonia, in Paesi come la Repubblica Ceca, l'Ungheria e le repubbliche Baltiche.

Il messaggio che voglio lanciare ai lettori di "Professional Parquet è semplice": non ci si improvvisa investitori e imprenditori nell'Est europeo, pena riportare danni molto forti e perdite assurde. Se l'interlocutore ucraino, ad esempio, non ha la precisa percezione

che è più dannoso per lui che per noi venirci contro, non ci proponiamo neppure sul nuovo mercato.

Che tipi di legnami utilizzerete nella fabbrica Ucraina?

**Marta Konieczna:** La tipologia di legname è la stessa che abbiamo in produzione in Polonia e che offriamo sul mercato internazionale.

Come vi interfacciate con la popolazione locale?

**Marta Konieczna:** Personale tecnico, quadri e dirigenti saranno polacchi. È possibile che in futuro, facendo crescere una nuova generazione di specialisti, questi potranno anche essere del posto, ma per ora non ci sono gli standard di qualità che a noi interessano, pur riconoscendo agli ucraini un livello di civiltà e cultura con spessori più alti che in altri Paesi dell'Est europeo. Non legga le mie parole come diffidenza verso gli amici ucraini, ma gli standard di qualità occidentali sono molto sofisticati e richiedono esperienza. Le faccio solo un esempio. In Ucraina, in termini di "accesso al mercato", le certificazioni di qualità delle merci sono attualmente (giugno 2008) in un regime misto tra la regolamentazione russa (ex sovietica), basata su 15.000 standard e quella europea (3.500 criteri di valutazione). Una società ancora così fortemente orientale in usi e costumi, ha bisogno di maturare del tempo per crescere e adeguarsi ai nostri criteri occidentali, anche se il processo di modernizzazione è molto più veloce in Ucraina che in altri contesti.

**Avete rapporti con il mondo del parquet italiano?**

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Utilizziamo macchine per l'essiccazione italiane, ma non abbiamo attualmente contatti commerciali con vostri operatori. Lavoriamo invece con polacchi, olandesi, svizzeri, finlandesi e francesi.

**Il parquet è usato nelle vostre case?**

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Sì, è molto utilizzato ed è considerato la scelta migliore, soprattutto per il settore residenziale.

**Esiste un'associazione di categoria per produttori e posatori di parquet in Ucraina?**

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Esiste, ma non ne facciamo parte.

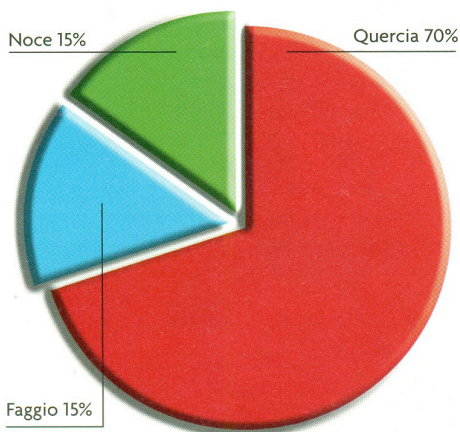
**Usate internet per le vendite?**

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** Abbiamo tentato in passato la vendita tramite web, ma con scarsi risultati. I clienti desiderano valutare prima il prodotto "toccandolo con mano".

**Come si comportano le banche con voi, vi aiutano nello sviluppo?**

**Zavarenski Michaelo Marianovich:** L'aiuto del settore bancario è molto limitato nel nostro ambiente e non esistono, che io sappia, prodotti dedicati.

**TIPOLOGIA DI PARQUET VENDUTO IN UCRAINA**





**Andrea Bodrati**  
è il titolare di  
**PP Marketplus,**  
azienda che opera nel  
settore dell'outsourcing  
e nello sviluppo software,  
due ambiti chiave  
per entrare in Ucraina.  
**Gianluca Sardelli**  
è il consulente consolare  
italiano a Leopoli;  
è titolare di uno studio  
di consulenza aziendale  
specializzato in  
delocalizzazione  
industriale in Ucraina

## ...E A QUELLI ITALIANI

### *Come si vive e lavora in Ucraina con gli occhi di un imprenditore italiano?*

**Andrea Bodrati:** Vivo ormai da 3 anni in Ucraina, a Lviv, e posso dire che le opportunità dipendono dal settore di attività in cui si desidera lavorare, dalla conoscenza della lingua ucraina o russa e dalle "connessioni" che si hanno a livello locale. Gli aspetti più negativi del mercato ucraino che ho potuto riscontrare sono la presenza di una diffusa e sistematica corruzione (ma devo ammettere che le cose stanno lentamente migliorando), un sistema legislativo assolutamente non adeguato alle esigenze di un imprenditore occidentale e una difficoltà di comunicazione (l'inglese è poco diffuso). Le maggiori opportunità sono date dal basso costo della manodopera locale, dalla discreta flessibilità del mercato del lavoro e da sistemi di tassazione agevolata (specialmente nei casi delle piccole imprese con meno di 10 dipendenti e 100.000 dollari di fatturato annuo). Per un imprenditore italiano che si affaccia al mercato ucraino ritengo sia comunque indispensabile avvalersi del supporto di aziende di consulenza, meglio se occidentali, sia per evitare i fenomeni di raiding sia per fare da "cuscinetto" alle differenze culturali e, soprattutto, manageriali certamente esistenti.

### *Dottor Sardelli, può raccontarci la sua esperienza in Ucraina?*

**Gianluca Sardelli:** Certamente l'Ucraina è un Paese difficile: crollo dell'economia statale di tipo socialista, discutibilità del sistema giudiziario, permeabilità della dogana, sono aspetti che possono intimorire l'imprenditore occidentale. D'altra parte, un mercato di 45 milioni di affamati di novità e di Occidente, con alle spalle un'economia galoppante e un discreto incremento del potere di acquisto, rendono il Paese una meta doverosa per l'impresa europea. L'ipotesi della *joint venture* a tre ha le sue giustificazioni, ma la ritengo applicabile a quelle imprese che non hanno risorse umane e finanziarie per affrontare un'esperienza da soli, che considero certamente più remunerativa. Nella fattispecie, facendo tesoro delle disgrazie altrui, che spesso sono chiamato a risolvere, segnalo profonda insoddisfazione nelle relazioni societarie tra occidentali e locali: diversa formazione professionale, divergenza di ambizioni e aspettative, incomprensione sulla necessità di metodi occidentali nella gestione aziendale portano spesso alla rottura delle relazioni da parte delle nostre imprese, talvolta con relativo bagno di sangue, se non affiancate da figure professionali imparziali.

### *Ha informazioni dirette sul parquet?*

**Gianluca Sardelli:** Il parquet è un prodotto tradizionalmente utilizzato in questa regione e ciò vale soprattutto per il massello di produzione locale; ma profonde sono le lacune dei produttori ucraini che, nonostante possano disporre di materia prima di buona qualità, non sono adeguatamente attrezzati a livello tecnologico, finanziario (continuità nell'approvvigionamento della materia prima e regolarità nella produzione) e soprattutto di distribuzione. Da quanto mi risulta esiste una sola catena di distribuzione e vendita di parquet (per altro a prezzi più che occidentali) che fa riferimento a un ex funzionario del Dipartimento delle risorse forestali, che non è in grado di fornire la posa in opera ■



PRESSMASTER - FOTOLIA.COM