



**Collana
Report**

MERCATI & INVESTIMENTI

by  Worldwide Industries®

OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO PER LE IMPRESE ITALIANE IN UCRAINA

Analisi strategica del rischio-paese, degli strumenti di mitigazione e delle opportunità settoriali per l'ingresso e l'investimento diretto nel mercato ucraino

VALUTAZIONE SINTETICA

Ucraina 2026 = 8/10 come opportunità strategica per un'impresa italiana, ma solo 4/10 come investimento diretto non protetto. Con coperture, partner locale e contratti già individuati, la valutazione può tornare a 8-9/10.

AUTORI DEL NUMERO | AGOSTO 2026

Guido Palchetti CEO Worldwide Industries - coo@worldwideurope.eu

Davide Serlenga CFO Worldwide Industries Ukraine - cfo.wwua@gmail.com

EDIZIONE AGOSTO 2026

Aggiornato al 22 agosto 2026

www.worldwideurope.com

Opportunità di Investimento per le Imprese Italiane in Ucraina

Analisi strategica del rischio-paese, degli strumenti di mitigazione e delle opportunità settoriali per l'ingresso e l'investimento diretto nel mercato ucraino

TESI DEL REPORT

Il 2026 è un momento favorevole per l'ingresso commerciale e la costruzione di posizionamento, ma non per CAPEX non assicurati. Il valore nasce dalla combinazione di presenza locale, contratti, garanzie e ingresso graduale.

8/10 opportunità strategica per un'impresa italiana	4/10 investimento diretto se non protetto	\$588 mld fabbisogno RDNA5 nei prossimi dieci anni
€4,5 mld interscambio 2025 Italia-Ucraina	€9,6 mld Ukraine Investment Framework dotazione indicata	€300 mln misura SIMEST Fondo 295/73

Indice

Sintesi Esecutiva

1. Contesto di Mercato e Valutazione Generale
2. Il Fabbisogno di Ricostruzione dell'Ucraina
3. Il Ruolo degli Strumenti Europei e Multilaterali
4. Incentivi Ucraini agli Investimenti
5. Strumenti Italiani di Mitigazione del Rischio
6. Contesto Macroeconomico
7. La Guerra Può Essere un Ostacolo Oppure No
8. Dove Investire: Analisi Regionale in Ucraina
9. Matrice Investimenti Italia–Ucraina 2026
10. Analisi Settoriale Dettagliata
11. Strategia di Ingresso Raccomandata
12. L'Importanza di un Partner Ucraino di Lingua Italiana per gli Investimenti
13. Conclusioni e Raccomandazione Finale

Bibliografia

Sintesi Esecutiva

L'Ucraina può rappresentare, per un'impresa italiana, un'opportunità particolarmente favorevole, ma **solo se l'investimento viene strutturato per trasferire una parte consistente del rischio guerra, credito e capitale**. Alla data del 22 agosto 2026 non si ritiene corretto considerare l'Ucraina un mercato di ingresso generico sulla base della sola prospettiva di una "ricostruzione enorme": è necessario distinguere nettamente tra **opportunità commerciale** e **investimento patrimoniale diretto**.

La valutazione che emerge dall'analisi è che, per le aziende italiane realmente interessate al mercato ucraino, **il 2026 costituisce un momento favorevole per l'ingresso commerciale e la costruzione di posizionamento**, ma **non rappresenta il momento ideale per investimenti di capitale (CAPEX) non assicurati**. Attendere la fine del conflitto ridurrebbe certamente una parte del rischio, ma esporrebbe l'impresa a una concorrenza internazionale più agguerrita — europea, statunitense, turca, coreana — e a partner locali e progetti già assegnati.

VALUTAZIONE SINTETICA
Valutazione sintetica: Ucraina 2026 = 8/10 come opportunità strategica per un'impresa italiana, ma solo 4/10 come investimento diretto non protetto. Con copertura SACE, strumenti UE/EBRD, partner locale e contratti già individuati, la valutazione può tornare a 8–9/10.

Il presente report ricostruisce il quadro di rischio e di opportunità, gli strumenti di mitigazione disponibili per le imprese italiane, la matrice settoriale di convenienza e una proposta di strategia di ingresso graduale, basata su fasi e gate di investimento successivi.

1. Contesto di Mercato e Valutazione Generale

1.1 Modalità di Ingresso: Convenienza e Rischio

La valutazione delle diverse modalità con cui un'impresa italiana può entrare nel mercato ucraino evidenzia una netta preferenza per modelli a basso impegno di capitale iniziale, da far evolvere progressivamente verso l'investimento diretto:

Modalità di ingresso	Convenienza oggi	Rischio
Vendita/export dall'Italia	8,5/10	Medio
Agenzia/rappresentanza commerciale locale	9/10	Medio-basso
Società ucraina leggera, commerciale/servizi	8/10	Medio
Joint venture con partner ucraino	7,5–8,5/10	Medio-alto
Produzione locale in industrial park	8/10 se coperta	Alto
Stabilimento greenfield senza garanzie	4/10	Molto alto
Stabilimento con SACE/UE/EBRD + contratti/offtake	8–9/10	Medio-alto
Immobiliare puramente speculativo	3–5/10	Molto alto

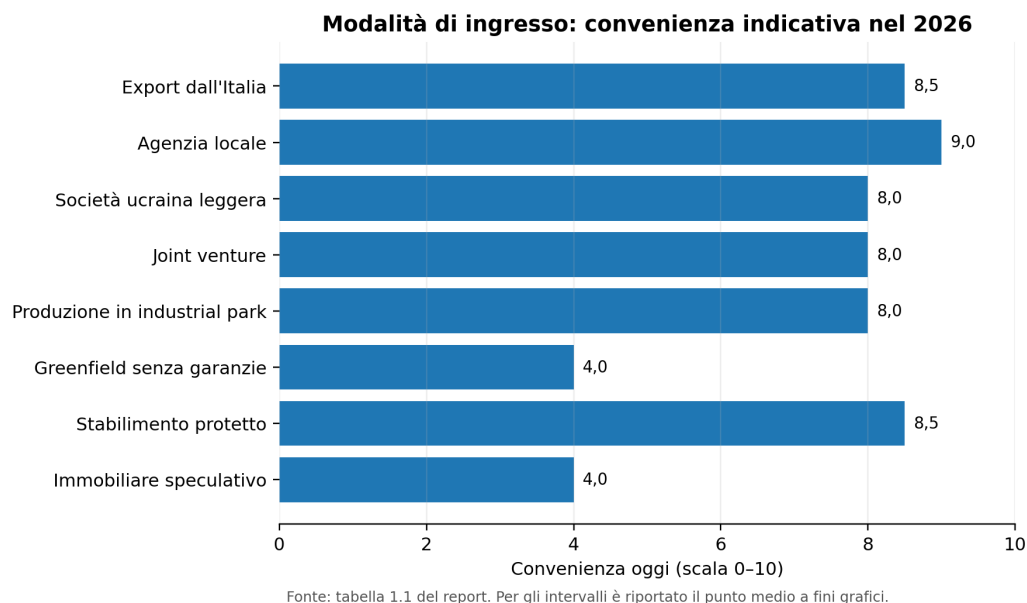


Figura 2 - Convenienza indicativa delle diverse modalità di ingresso nel 2026.

Per un'impresa italiana, **entrare oggi può risultare persino più vantaggioso che attendere la fine del conflitto**, in quanto consente di costruire relazioni, filiere e posizionamento prima della fase di ricostruzione su larga scala. Diverso è invece il caso di immobilizzare milioni di euro senza garanzie, assicurazione e contratti già identificati.

1.2 Indicatori di Rischio Paese e Interscambio

Un dato SACE illustra bene questa apparente contraddizione: nel 2026 l'agenzia assegna all'Ucraina un **Investment Opportunity Index di appena 12/100**, con un **rischio politico di 87/100** e un **rischio di credito di 97/100**. Allo stesso tempo, l'export italiano verso l'Ucraina nel 2025 ha raggiunto circa **€2,3 miliardi**, e l'interscambio complessivo Italia-Ucraina nel 2025 ha toccato circa **€4,5 miliardi**, con una presenza italiana particolarmente forte nei macchinari, oltre che nella farmaceutica e nell'industria alimentare.

Fonti: SACE [1]; Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale [15]

In altre parole: **enorme interesse commerciale, ma rischio patrimoniale ancora eccezionalmente elevato**. Questa distanza tra opportunità e rischio è precisamente il divario che gli strumenti descritti nelle sezioni seguenti sono concepiti per colmare.

2. Il Fabbisogno di Ricostruzione dell'Ucraina

La Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA5), pubblicata da Banca Mondiale, Commissione europea, ONU e Governo ucraino nel febbraio 2026, stima in **quasi 588 miliardi di dollari** il fabbisogno di ricostruzione e ripresa nei prossimi dieci anni. I comparti con il fabbisogno maggiore sono:

- **Trasporti:** oltre \$96 miliardi
- **Energia:** quasi \$91 miliardi
- **Housing:** quasi \$90 miliardi
- **Commercio e industria:** oltre \$63 miliardi
- **Agricoltura:** oltre \$55 miliardi

Fonte: Banca Mondiale [4]

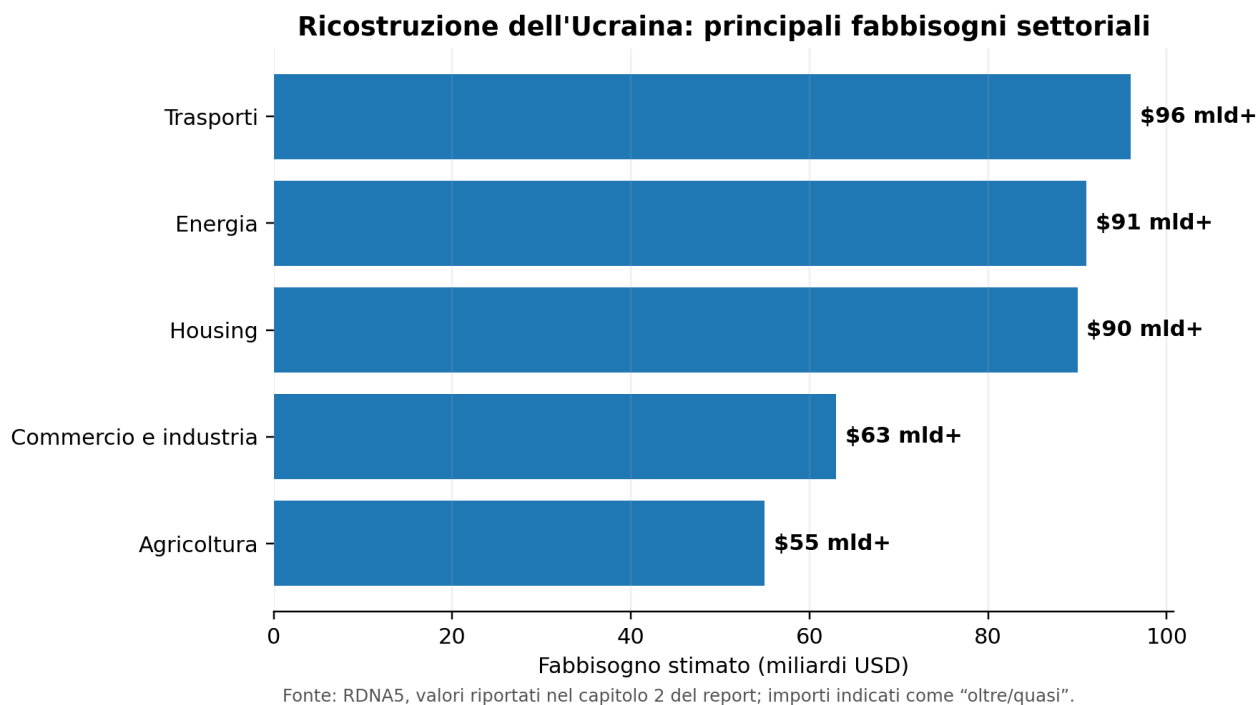


Figura 1 - Principali fabbisogni di ricostruzione riportati nel report (RDNA5).

Questi numeri risultano particolarmente rilevanti per l'Italia perché coincidono con molte delle sue specializzazioni industriali: **impiantistica, meccanica, automazione, costruzioni, materiali, trattamento acqua, energia, food processing, packaging, apparecchiature medicali, arredamento e progettazione.**

È importante sottolineare che la ricostruzione non attende la fine del conflitto: per il solo 2026 l'Ucraina ha identificato oltre **15 miliardi di dollari di necessità prioritarie di recovery**, con cantieri già in corso.

Fonte: Banca Mondiale [4]

3. Il Ruolo degli Strumenti Europei e Multilaterali

Un elemento che modifica sostanzialmente il calcolo di rischio-rendimento è la disponibilità di capitale, garanzie e programmi europei e internazionali accanto al capitale privato italiano. **Il vero modello di business non consiste semplicemente nell'investire capitale italiano in Ucraina, ma nel collocare capitale privato italiano a fianco di capitale, garanzie e programmi europei/internazionali.**

3.1 Ukraine Investment Framework (UIF)

La Ukraine Investment Framework, all'interno della Ukraine Facility europea, dispone di **€9,6 miliardi**, di cui €7,8 miliardi in garanzie e €1,8 miliardi in blended grants, con l'obiettivo di mobilitare fino a **€40 miliardi di investimenti**. Ad aprile 2026 risultavano già allocati **€8,5 miliardi** in garanzie e blending, associati a circa **€25,7 miliardi di investimenti mobilitati**. I settori espressamente interessati includono energia verde, manifattura, agribusiness, digitalizzazione e industrie strategiche/dual-use.

Fonti: Commissione europea [5]; Commissione europea [6]; Commissione europea [9]

3.2 EBRD: Garanzie e Strumenti per il Rischio di Guerra

La Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (EBRD) ha costituito la **Ukraine Recovery and Reconstruction Guarantee Facility**, con una garanzia fino a **€110 milioni**, finalizzata a ricostruire la capacità assicurativa privata contro i rischi di guerra. Nel 2026 l'EBRD ha inoltre iniziato a sviluppare l'**Enterprise Security Enhancement**, uno strumento che consente alle banche partecipanti di concedere una riduzione parziale del debito quando i beni finanziati vengono direttamente distrutti dalla guerra. Si tratta di uno strumento ancora mirato e non di una copertura universale, ma indicativo della direzione in cui si muove il mercato finanziario.

Fonti: EBRD [12]; EBRD [13]

3.3 European Flagship Fund

Nel giugno 2026 l'Italia ha partecipato alla costituzione dello **European Flagship Fund** per la ricostruzione dell'Ucraina: dotazione iniziale di **€220 milioni**, con l'obiettivo di mobilitare circa **€1,5–2 miliardi di investimenti privati**. Per l'Italia partecipa Cassa Depositi e Prestiti (CDP), con un contributo iniziale di **€15 milioni**. Questo conferma che il modello emergente non lascia l'investitore privato solo davanti al rischio Ucraina, ma **affianca capitale privato, istituzioni finanziarie e garanzie pubbliche/europee**.

4. Incentivi Ucraini agli Investimenti

4.1 Investimenti Significativi (≥ €12 milioni)

Per progetti con investimento significativo di almeno **€12 milioni**, la legislazione ucraina prevede potenzialmente un sostegno pubblico fino al **30% del CAPEX**, attraverso diverse forme:

Strumento	Possibile vantaggio
Corporate Income Tax	Esenzione fino a 5 anni
Importazione nuovi macchinari	Possibile esenzione IVA
Macchinari	Possibile esenzione dazi
Infrastrutture	Compensazione/costruzione
Allacciamenti	Possibile compensazione
Terreni	Agevolazioni previste
Supporto complessivo	Fino al 30% dell'investimento

A titolo esemplificativo, per un progetto da **€15 milioni** il supporto teorico massimo previsto dal regime sarebbe pari a **€15.000.000 × 30% = €4.500.000**. Ciò non significa ricevere automaticamente €4,5 milioni in contanti: il valore può derivare da diverse forme di supporto, e il progetto deve soddisfare requisiti occupazionali e procedurali specifici, oltre a richiedere un apposito accordo di investimento.

Fonte: UkraineInvest [10]

4.2 Industrial Park

Per investimenti industriali di dimensione minore risulta particolarmente interessante la valutazione di un **Industrial Park** ucraino. Il regime prevede, a determinate condizioni, i seguenti benefici:

- **Esenzione CIT per 10 anni**, purché i relativi utili siano reinvestiti nello sviluppo del progetto
- **Esenzione IVA** sull'importazione di determinati nuovi macchinari
- **Esenzione dazi**
- Supporto infrastrutturale e compensazione per i collegamenti alle reti

Fonte: UkraineInvest [11]

Un produttore italiano che intenda realizzare un nuovo stabilimento dovrebbe pertanto confrontare almeno tre opzioni: **greenfield ordinario**, **industrial park** e **investimento significativo ≥ €12 milioni**, prima di scegliere la localizzazione.

5. Strumenti Italiani di Mitigazione del Rischio

5.1 SACE — Investimenti Protetti all'Estero

SACE dispone della copertura **Investimenti Protetti all'Estero**, che può assicurare gli investimenti italiani contro eventi politici quali guerra e disordini civili, espropriazione/nazionalizzazione, restrizioni valutarie e violazione di determinati contratti con controparti pubbliche, prevedendo in alcuni casi anche coperture del mancato guadagno per interruzione dell'attività.

SACE ha inoltre firmato accordi specifici per l'Ucraina con il Ministero dell'Economia ucraino, il Fondo Europeo per gli Investimenti e Ukreximbank, per favorire export, internazionalizzazione e ricostruzione, con particolare riferimento ai settori di agroindustria, meccanica avanzata, chimica e trasporti.

Fonti: SACE [2]; SACE [3]

*Un progetto da €5 milioni **non è economicamente equivalente** a seconda che l'intero importo sia esposto al rischio Ucraina oppure che una parte rilevante del rischio sia trasferita a SACE, UE o istituzioni finanziarie internazionali (IFI).*

5.2 SIMEST e Credito Fornitore

Per l'esportazione collegata alla ricostruzione, Italia e SIMEST hanno sviluppato strumenti dedicati. La misura Ucraina approvata sul Fondo 295/73 dispone di un plafond da **€300 milioni** e prevede un contributo export a fondo perduto fino al **5%** per determinate operazioni. Più recentemente, il **3 agosto 2026**, SIMEST e SACE hanno confermato l'operatività combinata del **Credito Fornitore**: la copertura SACE unita al contributo export SIMEST consente all'impresa italiana di concedere dilazioni di pagamento medio-lunghe mantenendo sotto controllo il rischio finanziario — un vantaggio competitivo significativo per la vendita di macchinari italiani in Ucraina.

Fonti: Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale [16]; SIMEST [18]

6. Contesto Macroeconomico

È opportuno non confondere la dimensione della ricostruzione con una normale fase di crescita macroeconomica. Le previsioni per il 2026 restano prudenti: l'EBRD stima una crescita di circa **+2,2%**, mentre FMI e OCSE indicano proiezioni più contenute, nell'ordine dell'**1-1,6%**, per effetto della guerra in corso, dei danni al sistema energetico, dei costi dell'energia e della carenza di lavoratori qualificati.

Fonte: EBRD [14]

*Il vantaggio per un'impresa italiana non risiede nel fatto che "l'economia ucraina cresca molto", bensì nel fatto che **si sta formando un mercato di dimensioni eccezionali, finanziato in larga parte da UE, IFI, governi e capitale privato, nel quale numerosi asset devono essere sostituiti o costruiti praticamente da zero.***

7. La Guerra Può Essere un Ostacolo Oppure No

La domanda se la guerra in corso rappresenti un ostacolo agli investimenti italiani in Ucraina non ammette una risposta univoca: dipende quasi interamente da **come, dove e quando** l'investimento viene strutturato. I dati raccolti in questo report restituiscono due immagini apparentemente contrastanti dello stesso paese: un Investment Opportunity Index SACE di appena 12/100 e un rischio politico di 87/100, a fronte di un interscambio commerciale Italia-Ucraina che nel 2025 ha comunque raggiunto circa €4,5 miliardi.

Fonte: SACE [1]

Questa apparente contraddizione si risolve solo se si smette di trattare “la guerra” come un unico fattore di rischio uniforme, e si osserva invece, caso per caso, quale parte del rischio bellico grava effettivamente sul capitale investito. Sono proprio questa distinzione, e le sue implicazioni pratiche, l'oggetto del presente capitolo.

Quando la Guerra Rappresenta un Ostacolo Reale

- CAPEX significativo impegnato senza copertura assicurativa (SACE, EBRD, UIF) né garanzie pubbliche;
- localizzazione in aree di conflitto attivo o a ridosso della linea del fronte, dove danni fisici, interruzioni energetiche e mobilitazione della manodopera sono eventi probabili e non remoti;
- investimenti immobiliari o infrastrutturali “nudi”, privi di un cliente, di un contratto di offtake o di un accordo di gestione garantito;
- strutture societarie che concentrano l'intero rischio in capo all'investitore italiano, senza alcuna condivisione con partner locali, IFI o assicuratori;
- pianificazione che ignora la carenza di manodopera qualificata dovuta alla mobilitazione militare, un fattore che incide su tempi e costi di qualunque progetto industriale.

Quando la Guerra Non è un Ostacolo — o Diventa un'Opportunità

- modalità di ingresso a basso impegno di capitale (export, agenzia, rappresentanza commerciale), che espongono l'impresa italiana a un rischio contenuto mentre costruisce relazioni e posizionamento;
- impiego sistematico degli strumenti di mitigazione descritti nei capitoli precedenti — SACE, UIF, EBRD, European Flagship Fund, SIMEST — che trasferiscono gran parte del rischio bellico e di credito a soggetti pubblici o multilaterali;
- localizzazione in regioni a basso rischio operativo, lontane dalla linea del fronte e con continuità dei servizi essenziali, come illustrato nel capitolo seguente;
- il fatto stesso che il fabbisogno di ricostruzione — quasi \$588 miliardi nei prossimi dieci anni secondo la RDNA5 — esiste proprio perché la guerra ha distrutto o danneggiato infrastrutture, abitazioni e impianti produttivi: senza il conflitto non vi sarebbe una domanda di questa scala;
- il vantaggio del first-mover rispetto ai concorrenti internazionali che scelgono di attendere la fine delle ostilità prima di entrare, e che troveranno filiere, partner e commesse già assegnati.

Fonte: Banca Mondiale [4]

Va inoltre ricordato che i combattimenti restano concentrati in una porzione limitata del territorio ucraino: la linea del fronte attraversa principalmente le regioni di Donetsk, Luhansk, Zaporizhzhia e Kherson, mentre gran parte del paese — incluse le aree occidentali, la capitale e buona parte del centro — non è teatro di operazioni terrestri, pur restando esposta ad attacchi missilistici e con droni.

Fonte: Il Post [19]

Questa distribuzione geografica del rischio, approfondita nel capitolo seguente, è essa stessa uno strumento di mitigazione: scegliere *dove* operare in Ucraina è importante quanto scegliere *come* farlo.

*La domanda utile per un'impresa italiana non è quindi “la guerra in Ucraina è un ostacolo?”, ma piuttosto: “su questo specifico investimento, il rischio guerra è stato trasferito, mitigato o è rimasto interamente scoperto?” **È questa seconda domanda — non la prima — a determinare se il 2026 sia il momento giusto per entrare.***

8. Dove Investire: Analisi Regionale in Ucraina

La matrice settoriale presentata nel capitolo 9 risponde alla domanda “in quale settore investire”. Altrettanto rilevante, e spesso sottovalutata, è la domanda “in quale regione”. Il rischio bellico in Ucraina non è distribuito in modo uniforme

sul territorio: varia in maniera molto significativa tra un'area a poche decine di chilometri dal confine polacco e una città a ridosso della linea del fronte, ed è quindi fuorviante applicare all'intero paese un unico giudizio di rischio. Le informazioni disponibili su continuità operativa delle imprese, allerte aeree, prezzi immobiliari e afflusso di investimenti concordano nell'individuare cinque fasce geografiche con profili di rischio ben distinti.

Livello	Regioni Principali	Rischio	Priorità 2026	Modello Consigliato
1 — Ovest	Leopoli, Zakarpattia, Ivano-Frankivsk, Chernivtsi, Ternopil, Volinia, Rivne	Basso	★★★★★	Produzione, JV, industrial park, sede regionale
2 — Kyiv/Centro	Kyiv, Vinnytsia, Khmelnytskyi, Zhytomyr, Cherkasy, Poltava	Medio	★★★★☆	Sede commerciale, uffici, JV con continuità energetica
3 — Retrovia Sud-Est	Dnipro, Odesa, aree urbane di Mykolaiv	Medio-alto	★★★★☆	Progetti su commessa/cliente già individuato, logistica, porto
4 — Frontiera	Kharkiv, Sumy, Chernihiv, Zaporizhzhia città, Kherson città	Alto	★★★☆☆	Solo su commessa esistente; nessun nuovo CAPEX
5 — Conflitto/Occupato	Donetsk, Luhansk, Crimea, aree orientali di Zaporizhzhia e Kherson	Molto alto / occupato	Non investibile	Nessun investimento diretto; solo pianificazione post-conflitto

8.1 Ucraina Occidentale — Priorità Massima

Le regioni di Leopoli, Zakarpattia (Transcarpazia), Ivano-Frankivsk, Chernivtsi, Ternopil, Volinia e Rivne condividono un confine diretto con quattro paesi UE — Polonia, Slovacchia, Ungheria e Romania — e restano da sempre le aree meno colpite dal conflitto: Uzhhorod, capoluogo della Zakarpattia, non ha ad esempio subito colpi diretti dall'inizio dell'invasione su vasta scala.

Fonte: Visit Ukraine [20]

L'area ha già attratto la quota largamente maggioritaria dei nuovi investimenti alberghieri ucraini nel biennio 2025–2026 e ospita cluster manifatturieri e tecnologici in rapida crescita: Leopoli, in particolare, si è affermata come uno dei principali poli industriali e IT del paese in tempo di guerra, con una specializzazione crescente nella manifattura hardware e nelle tecnologie dual-use già discusse nel capitolo dedicato al settore droni.

Fonte: Defense Tech for Ukraine [21]

Per un'impresa italiana, questa fascia è la più adatta a ospitare produzione, joint venture strutturate e una sede regionale stabile: è l'unica area del paese in cui un investimento CAPEX può essere valutato con un profilo di rischio operativo assimilabile, con le dovute cautele, a quello di un altro paese dell'Europa centro-orientale.

8.2 Kyiv e Ucraina Centrale — Priorità Alta

Kyiv resta il principale mercato ucraino per popolazione, potere d'acquisto e presenza istituzionale: ospita ambasciate, organizzazioni internazionali e le principali delegazioni imprenditoriali, come quella incontrata dal Ministro Tajani nel marzo 2026 già richiamata nel capitolo 1. La capitale resta tuttavia esposta ad attacchi missilistici e con droni contro le infrastrutture energetiche, e le aree settentrionali della regione di Kyiv richiedono una prudenza aggiuntiva. Le regioni centrali — Vinnytsia, Khmelnytskyi, Zhytomyr, Cherkasy e Poltava — sono valutate stabilmente sicure per viaggi e attività di impresa.

Fonte: Visit Ukraine [20]

Per questa fascia si raccomanda l'apertura di una sede commerciale o di rappresentanza e, per i progetti industriali, una pianificazione che preveda sistemi di backup energetico e protocolli di continuità operativa in caso di attacco alle infrastrutture di rete.

8.3 Dnipro, Odesa e i Grandi Centri Non di Frontiera — Priorità Media

Dnipro e Odesa restano poli economici e logistici di primo piano. Dnipro è la città più cara del bacino sud-orientale per valore immobiliare, un mercato sostenuto anche dal programma statale “e-Restauro”; Odesa, principale porto del paese, mantiene una rilevanza strategica per l'export agricolo e la logistica marittima, pur scontando un clima imprenditoriale percepito come deteriorato rispetto al 2023.

Fonti: Visit Ukraine [23]; Visit Ukraine [22]

Operare in quest'area è possibile e spesso redditizio, ma quasi sempre in presenza di un cliente, un contratto o una commessa pubblica/IFI già individuata, coerentemente con l'approccio “cliente prima del capitale” raccomandato nel capitolo sulla strategia di ingresso.

8.4 Aree di Frontiera e di Confine — Cautela Rafforzata

Kharkiv, seconda città del paese, resta sotto minaccia costante di artiglieria e missili a corto raggio lanciati da oltre confine, e il clima imprenditoriale locale risulta il più deteriorato tra le principali città ucraine secondo le rilevazioni disponibili. Le regioni settentrionali di confine, Sumy e Chernihiv, sono periodicamente esposte a incursioni transfrontaliere: è per queste aree che la Commissione europea ha avviato nel 2026 un dialogo politico dedicato e lo strumento EastInvest, volto a sostenerne la resilienza economica e sociale.

Fonti: Visit Ukraine [22]; Commissione europea [24]

A Zaporizhzhia e Kherson città, entrambe prossime alla linea del fronte lungo il fiume Dnipro, il mercato immobiliare è sostanzialmente fermo o in contrazione, con il segmento residenziale di Kherson sceso a circa \$400–430 al metro quadro nel mercato secondario.

Fonte: Visit Ukraine [23]

In queste aree l'ingresso è giustificabile solo in presenza di una commessa, un cliente o un contratto pubblico già assegnato: mai come iniziativa speculativa o di prima esplorazione.

8.5 Zone di Conflitto Attivo e Territori Temporaneamente Occupati — Da Evitare

Le regioni di Donetsk e Luhansk (che insieme formano il Donbass), le porzioni orientali di Zaporizhzhia e Kherson e la Crimea restano, alla data del presente report, teatro di combattimenti attivi o sotto occupazione russa — quest'ultima non riconosciuta dalla comunità internazionale.

Fonte: Il Post [19]

In queste aree qualunque investimento diretto italiano è da escludere fino a un cessate il fuoco stabile o alla liberazione dei territori: il rischio di perdita totale dell'asset, l'assenza di tutela legale effettiva e l'impossibilità di ottenere coperture assicurative rendono nullo qualunque calcolo di rischio-rendimento. L'unica attività compatibile con questa fase è la *pianificazione*: mappare fornitori, competenze e asset locali in vista della fase di ricostruzione post-conflitto, senza tuttavia impegnare capitale.

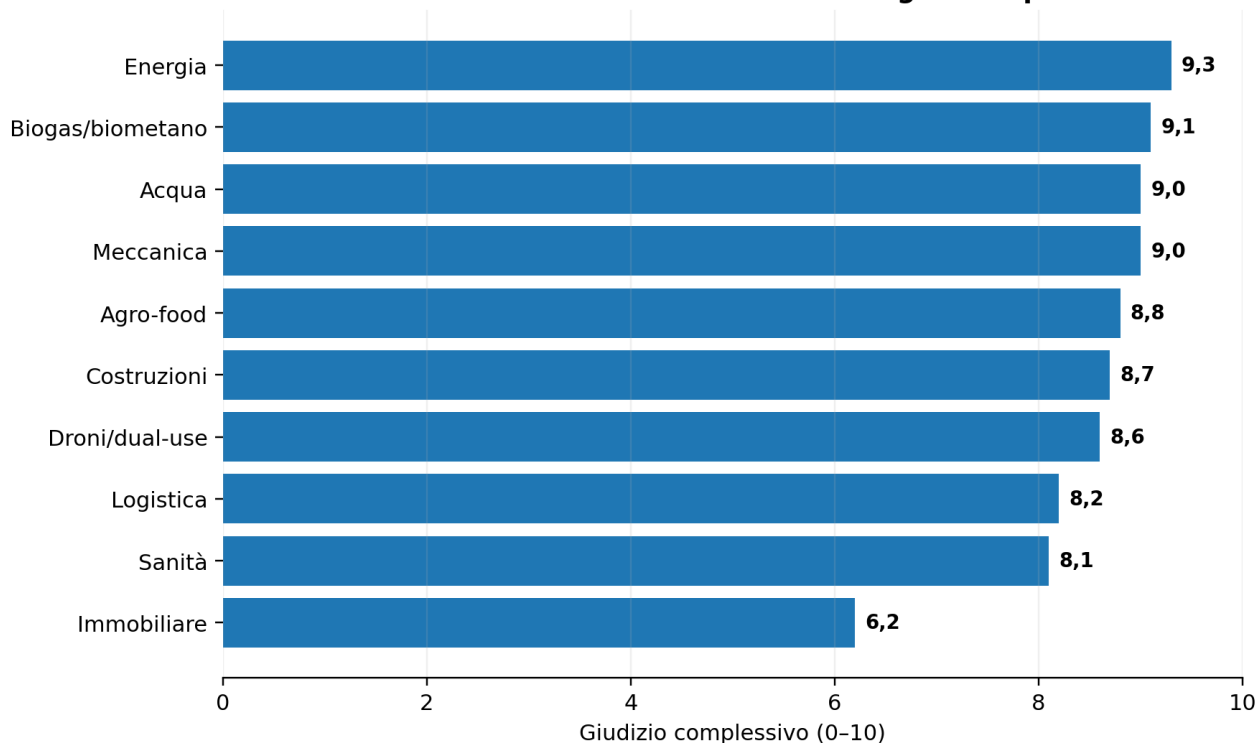
9. Matrice Investimenti Italia–Ucraina 2026

La matrice seguente sintetizza, per dieci settori, il capitale iniziale indicativo ritenuto ragionevole per avviare un'operatività seria, il potenziale qualitativo, il livello di rischio, il modello di ingresso consigliato per il 2026 e un giudizio complessivo. Il capitale indicativo non costituisce una soglia prevista dalla legge; il potenziale rappresenta una valutazione qualitativa e non una promessa di rendimento.

#	Settore	Capitale iniziale	Potenziale	Rischio	Modello 2026	Giudizio
1	Energia, storage, generazione distribuita	€0,5–3 mln	★★★★★	★★★★☆	EPC/JV → SPV	9,3/10
2	Biogas, biomassa, biometano, waste-to-energy	€2–10 mln	★★★★★	★★★★☆	JV + project finance/offtake	9,1/10
3	Acqua, depurazione, pumping stations	€0,3–3 mln	★★★★☆	★★★☆☆	Fornitura/EPC finanziato IFI	9,0/10
4	Meccanica, automazione, macchinari	€0,1–1 mln	★★★★★	★★★☆☆	Export → service → assemblaggio locale	9,0/10
5	Food processing, agroindustria, cold chain	€1–8 mln	★★★★★	★★★☆☆	JV/produzione locale	8,8/10
6	Costruzioni, prefabbricati, materiali	€0,5–5 mln	★★★★★	★★★★☆	Produzione/JV + appalti	8,7/10
7	Droni e tecnologie dual-use *	€0,5–5 mln	★★★★★	★★★★★	JV tecnologica/R&D	8,6/10
8	Logistica e warehousing	€3–15 mln	★★★★☆	★★★★☆	JV/SPV infrastrutturale	8,2/10

#	Settore	Capitale iniziale	Potenziale	Rischio	Modello 2026	Giudizio
9	Sanità, diagnostica, riabilitazione	€0,2–5 mln	★★★★☆	★★★★☆	Export/JV/PPP	8,1/10
10	Immobiliare residenziale/commerciale	€2–20+ mln	★★★★☆	★★★★★	Solo progetto contrattualizzato	6,2/10

Matrice Investimenti Italia-Ucraina 2026: giudizio per settore



Fonte: Matrice Investimenti Italia-Ucraina 2026 del report.

Figura 3 - Giudizio complessivo della Matrice Investimenti Italia-Ucraina 2026.

* Nel dual-use il punteggio elevato riguarda il potenziale industriale, non la semplicità dell'investimento: export control, autorizzazioni, end-user/end-use, sicurezza tecnologica e normativa UE/italiana richiedono una due diligence specifica.

10. Analisi Settoriale Dettagliata

10.1 Energia e Resilienza Energetica — 9,3/10

Il settore energetico è, nella presente valutazione, quello con la priorità più alta. Il fabbisogno di ricostruzione stimato dalla RDNA5 è ormai vicino a **\$91 miliardi**, e il valore degli asset danneggiati o distrutti è ulteriormente aumentato nell'ultimo anno.

Le opportunità ritenute più interessanti includono: fotovoltaico industriale con BESS, sistemi di accumulo, generazione distribuita, cogenerazione, microgrid, trasformatori e sottostazioni, sistemi di backup, efficienza energetica industriale, produzione decentralizzata di calore ed equipment/automazione per reti. Il modello di sviluppo raccomandato segue la sequenza **cliente/offtaker** → **contratto** → **assicurazione** → **financing** → **SPV** → **costruzione**, evitando l'errore di realizzare l'impianto prima di aver individuato il mercato.

Per un'azienda italiana di impiantistica, un capitale iniziale indicativo di **€500.000–€1,5 milioni** per struttura, engineering, equipment e sviluppo progetti consente di avviare l'operatività, prima di passare eventualmente ad asset propri da **€5–20+ milioni**. La Ukraine Investment Framework sostiene esplicitamente energia verde, resilienza energetica e investimenti privati nel settore.

Fonti: Banca Mondiale [4]; Commissione europea [5]

10.2 Biogas e Biometano — 9,1/10

Il settore combina energia, agricoltura, gestione dei rifiuti e indipendenza energetica. Gli impianti possono utilizzare reflui zootecnici, residui agroindustriali, FORSU, scarti alimentari, fanghi e residui agricoli. Il vantaggio competitivo si realizza quando sono disponibili contemporaneamente feedstock garantito, terreno, connessione di rete, un utilizzatore per energia/biometano e il relativo finanziamento.

Il modello raccomandato non prevede l'acquisto diretto di un impianto esistente, bensì la costituzione di una **NewCo in Ucraina**, con partner italiano tecnologico, partner ucraino proprietario del feedstock e investitore/finanziatore. Il

CAPEX per impianti di rilievo può facilmente superare €12 milioni, rendendo applicabile il regime ucraino degli investimenti significativi.

10.3 Acqua e Infrastrutture Municipali — 9,0/10

Settore meno visibile rispetto all'energia, ma valutato come eccezionalmente interessante. Comprende acquedotti, stazioni di pompaggio, depuratori, trattamento fanghi, telecontrollo, pompe, inverter, sistemi SCADA, efficientamento energetico e riuso delle acque — ambiti nei quali l'industria italiana dispone di tecnologie e imprese molto competitive. A differenza di un normale mercato export, molti progetti possono essere collegati a UE, EBRD, EIB, Banca Mondiale e utility/municipalità ucraine, riducendo il rischio di controparte.

10.4 Meccanica e Automazione — 9,0/10

È probabilmente il modo più semplice per una PMI italiana di avviare l'ingresso in Ucraina, senza richiedere necessariamente un investimento iniziale rilevante. Una progressione tipica potrebbe articolarsi in cinque fasi: **anno 1** export dall'Italia; **anno 2** rappresentanza commerciale; **anno 3** assistenza tecnica locale; **anno 4** assemblaggio; **anno 5** produzione — un percorso significativamente meno rischioso rispetto alla costruzione immediata di uno stabilimento. Il commercio Italia-Ucraina mostra già una forte presenza italiana nei macchinari, insieme a farmaceutica e industria alimentare, con un interscambio 2025 di circa €4,5 miliardi.

Fonte: Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale [15]

10.5 Agroindustria e Food Processing — 8,8/10

La raccomandazione è di orientarsi non tanto sulla produzione agricola primaria, quanto sulla **trasformazione**: dal grano a farina e prodotti trasformati, dai semi agli oli, dal latte ai prodotti lattiero-caseari, dalla frutta alla lavorazione e conservazione, fino al passaggio dai prodotti agricoli al food industriale. Questo approccio trasferisce parte del valore aggiunto dalla semplice esportazione della commodity alla produzione locale. Ulteriore potenziale riguarda silos, refrigerazione, packaging, sorting, essiccazione, conservazione e macchine alimentari. Il fabbisogno complessivo del settore agricolo nella RDNA5 supera **\$55 miliardi**.

Fonte: Banca Mondiale [4]

10.6 Costruzioni e Materiali da Costruzione — 8,7/10

Il fabbisogno è considerevole: la sola componente housing arriva a quasi **\$90 miliardi**. Operare come semplice contractor è più rischioso di quanto possa apparire; si privilegiano pertanto attività industrializzabili — prefabbricati, serramenti, sistemi HVAC, isolamento, componentistica, impianti elettrici, materiali innovativi, strutture modulari e riciclo dei materiali da demolizione — che consentono di costruire un asset industriale anziché un'impresa di costruzione esposta al singolo cantiere.

Fonte: Banca Mondiale [4]

10.7 Droni e Tecnologie Dual-Use — 8,6/10

È la voce con il rapporto potenziale/complessità più elevato. La Commissione europea ha introdotto nel 2026 strumenti specifici per le dual-use technologies e le industrie strategiche: il pacchetto UIF approvato a marzo 2026 ha previsto per la prima volta risorse dedicate a questi comparti, seguito ad aprile da un ulteriore pacchetto da **€1,2 miliardi**, che include energia, infrastrutture, PMI e dual-use tra le priorità. Tra le tecnologie ammissibili figurano espressamente unmanned aerial vehicles, unmanned ground vehicles, droni navali/subacquei, sistemi elettronici e tecnologie avanzate dual-use; le imprese registrate sia nell'UE sia in Ucraina possono accedere a determinati strumenti finanziari del programma.

Il modello ideale prevede una società italiana tecnologica, una società ucraina e un centro R&D locale, e non una semplice esportazione: l'Ucraina dispone oggi di un ecosistema operativo e di sviluppo estremamente rapido, mentre l'Italia dispone di tecnologia industriale, elettronica, materiali, meccanica, sensoristica e accesso al mercato europeo — una combinazione potenzialmente molto forte.

Fonti: Commissione europea [7]; Commissione europea [8]

10.8 Logistica — 8,2/10

La RDNA5 assegna ai trasporti il fabbisogno maggiore in assoluto, oltre **\$96 miliardi**. Risultano particolarmente interessanti warehouse, cold storage, terminal, centri logistici, intermodalità, infrastrutture di frontiera, componentistica ferroviaria e sistemi automatici di movimentazione. La UIF finanzia esplicitamente trasporti, connettività, strade, ferrovie e collegamenti con l'UE. Si tratta tuttavia di un settore ad alta intensità di capitale, per cui si raccomanda l'ingresso solo in presenza di un cliente rilevante o di una pipeline contrattuale consolidata.

Fonti: Banca Mondiale [4]; Commissione europea [5]

10.9 Sanità — 8,1/10

È opportuno distinguere due ambiti. Il primo — apparecchiature mediche, diagnostica, laboratori, riabilitazione, arredo sanitario, sistemi modulari e software sanitario — richiede un capitale relativamente contenuto e consente di operare tramite forniture. Il secondo — costruzione e gestione diretta di ospedali o strutture sanitarie — è più rischioso, poiché

richiede un CAPEX significativo, autorizzazioni specifiche e un modello tariffario sostenibile. Per una PMI italiana si raccomanda una progressione da **equipment** → **service** → **distribuzione** → **produzione/assemblaggio locale**.

10.10 Immobiliare — 6,2/10

È il settore verso cui si raccomanda la maggiore prudenza. Il fabbisogno abitativo è ingente, ma il fabbisogno di case non equivale a un buon investimento immobiliare: permangono rischio bellico, rischio demografico, migrazioni, differenze rilevanti tra aree, incertezza sui valori futuri, rischio assicurativo e limitata liquidità del mercato. Si raccomanda di considerare questo settore solo in presenza di un progetto pubblico/IFI, di un pre-sale, di una locazione corporate o di un contratto di gestione garantito, evitando l'acquisto di terreni o immobili sulla base della sola aspettativa di rivalutazione.

11. Strategia di Ingresso Raccomandata

11.1 Le Cinque Fasi per una PMI Italiana

Per l'ingresso di una PMI italiana nel 2026 si raccomanda di non partire quasi mai immediatamente dalla realizzazione di uno stabilimento, ma di seguire un percorso in cinque fasi successive:

- **Fase 1 — Presenza locale.** Agenzia/rappresentanza, partner ucraino e business development, con costi fissi contenuti.
- **Fase 2 — Contratti.** Ingresso nelle filiere di Comuni, utility, developer, grandi contractor ucraini, EBRD/EIB/World Bank/UE e nei progetti finanziati a livello internazionale.
- **Fase 3 — Società ucraina.** Costituzione quando effettivamente necessaria per gare, distribuzione, assistenza tecnica e personale locale.
- **Fase 4 — JV o produzione.** Solo in presenza di una pipeline pluriennale di commesse già consolidata.
- **Fase 5 — CAPEX significativo.** Industrial park o investimento superiore a €12 milioni, ricercando prima incentivi, garanzie UE/IFI e copertura SACE, e solo successivamente definendo l'equity italiana da impiegare.

È questo ordine sequenziale che trasforma l'ingresso in Ucraina da investimento estremamente speculativo a **investimento industriale ad alto rischio ma potenzialmente ad altissimo valore strategico**.

11.2 Approccio a Gate: un'Allocazione Esemplificativa da €10 Milioni

Ipotizzando l'allocazione odierna di **€10 milioni di capitale italiano** destinato all'Ucraina, si raccomanda di non concentrare l'intero importo in un unico stabilimento, ma di distribuirlo secondo la seguente ripartizione indicativa:

Area	Quota
Energia / storage	25%
Biogas / waste / biomassa	20%
Water infrastructure	15%
Macchinari / automazione	10%
Food & agroprocessing	10%
Dual-use / drone technology	10%
Construction technology	5%
Healthcare	5%



Fonte: capitolo 11.2 del report. Allocazione esemplificativa, non raccomandazione finanziaria.

Figura 4 - Allocazione esemplificativa di €10 milioni per area, come riportata nel capitolo 11.2.

A questa allocazione si raccomanda di affiancare una condizione fondamentale: **non investire i €10 milioni immediatamente**, ma suddividerli in tre gate successivi:

- **Gate 1 — €0,5–1 mln.** Business development, costituzione della società locale, studi, engineering, identificazione dei partner, costruzione della pipeline.
- **Gate 2 — €2–3 mln.** Joint venture, prototipi, impianti pilota, prime commesse.
- **Gate 3 — €6–7 mln.** CAPEX solo dopo aver ottenuto contratti, coperture assicurative e finanziamenti.

11.3 Sequenza Operativa Raccomandata per Ogni Progetto

Per ogni singolo progetto si raccomanda di seguire una sequenza precisa, che privilegia la mitigazione del rischio rispetto all'impiego immediato di capitale proprio:

- Cliente/offtaker
- Partner locale
- Due diligence
- Copertura del rischio di guerra
- SACE
- UIF / EBRD / EIB / World Bank
- SIMEST, se applicabile
- Incentivo ucraino
- Financing
- Solo alla fine, equity italiana

Questo ordine — e non il modello inverso di "capitale italiano → costruzione → ricerca dei clienti" — rappresenta, più di qualunque previsione sul PIL, la differenza tra **speculare sull'Ucraina** e **investire strategicamente nell'Ucraina**.

12. L'Importanza di un Partner Ucraino di Lingua Italiana per gli Investimenti

La Fase 1 della strategia di ingresso raccomandata nel capitolo precedente indica, tra i suoi elementi cardine, l'individuazione di un partner ucraino locale. Questo capitolo approfondisce perché tale scelta assuma un valore particolare quando il partner individuato parla anche italiano: non si tratta di una comodità linguistica, ma di un fattore che incide direttamente sulla velocità di costituzione della società, sulla qualità del dialogo operativo quotidiano e, in definitiva, sul rischio di esecuzione dell'intero progetto.

12.1 Costituzione della Società e Accesso alla Burocrazia Locale

La costituzione di una società a responsabilità limitata (TOV) da parte di un fondatore straniero in Ucraina richiede l'ottenimento di un codice fiscale, la redazione e la notarizzazione degli atti costitutivi, l'apertura di un conto corrente

bancario locale e, nella prassi corrente, l'individuazione di un amministratore residente in Ucraina — cittadino ucraino oppure straniero titolare di un permesso di soggiorno di lungo periodo.

Fonte: LegalGB Law Firm [27]

Un partner ucraino di lingua italiana consente di attraversare questi passaggi senza il filtro di un interprete, riduce il rischio di errori procedurali che nella prassi ucraina possono tradursi in sanzioni amministrative, e permette all'imprenditore italiano di comprendere realmente — e non solo di firmare — gli atti costitutivi e gli accordi di governance della NewCo: un elemento particolarmente rilevante nei modelli a joint venture raccomandati nei capitoli precedenti per i settori energia, biogas e dual-use.

12.2 Il Dialogo Operativo: Ucraino, Russo e la Realtà Linguistica del Paese

Dal 2019 l'ucraino è per legge l'unica lingua di stato e tutte le pubblicazioni a stampa e i media sono tenuti a utilizzarla; è inoltre la lingua di insegnamento delle nuove generazioni. Il paese resta tuttavia ampiamente segnato dalla sua storia linguistica: il russo è lingua madre di una quota rilevante della popolazione — con punte del 74% a Kharkiv secondo le rilevazioni disponibili — ed è tuttora usato in modo informale anche nella capitale, dove circa un residente su due comunica abitualmente in russo nella vita quotidiana.

Fonte: Wikipedia [25]

Praticamente tutti gli ucraini comprendono entrambe le lingue, ma dall'inizio dell'invasione su vasta scala l'uso pubblico del russo è diventato un tema identitario delicato, con sensibilità che variano sensibilmente da regione a regione — più marcate nell'Ucraina occidentale, meno nette a Kyiv e nel centro del paese. Un partner ucraino sa leggere questa mappa linguistica in tempo reale — con chi parlare ucraino, con chi il russo resta la lingua più naturale, quando è opportuno passare all'inglese — un'accortezza che nessun interprete esterno, per quanto competente, può replicare con la stessa naturalezza.

12.3 La Scarsa Diffusione dell'Inglese Fuori da Kyiv e Leopoli

L'inglese è la lingua straniera più insegnata nelle scuole ucraine, ma resta effettivamente parlato solo da una minoranza della popolazione, concentrata soprattutto tra le generazioni più giovani e nel settore turistico delle grandi città.

Fonte: Wikivoyage [26]

Fuori da Kyiv e Leopoli — e in particolare nei centri industriali, nelle municipalità e presso fornitori e maestranze locali, cioè proprio negli interlocutori più rilevanti per i settori manifatturiero, energetico e delle infrastrutture indicati nella matrice settoriale — non è realistico attendersi una conversazione fluente in inglese. In questo contesto, un partner ucraino che parli italiano funge da ponte diretto: accelera le negoziazioni contrattuali, riduce il rischio di ambiguità nei capitolati tecnici e nei contratti — spesso decisivo quando si tratta di garanzie, penali o clausole di forza maggiore legate al rischio bellico — e rende possibile un rapporto di fiducia diretto con le autorità locali, i notai e i fornitori, senza la mediazione permanente di un interprete esterno.

*Così come gli strumenti descritti nei capitoli precedenti — SACE, UIF, EBRD — trasferiscono il rischio finanziario e assicurativo dell'investimento, un partner ucraino di lingua italiana trasferisce in larga parte il rischio di esecuzione linguistico e burocratico: **un fattore raramente misurato nei modelli di rischio-paese, ma che nella pratica quotidiana pesa quanto, se non più, delle garanzie contrattuali.***

13. Conclusioni e Raccomandazione Finale

L'analisi condotta porta a una conclusione sufficientemente netta: per le aziende italiane interessate seriamente al mercato ucraino, **il 2026 costituisce un ottimo momento per entrare commercialmente e costruire posizionamento, ma non rappresenta il momento ideale per effettuare CAPEX "nudo" e non assicurato.**

Entrare oggi con **€100.000–€300.000** di struttura commerciale può risultare più efficace che attendere tre anni e presentarsi successivamente con €5 milioni. Un investimento industriale da **€15–20 milioni**, ben strutturato con incentivi, garanzie, finanziamento multilaterale e assicurazione, può inoltre risultare meno rischioso di un investimento autonomo da **€3 milioni** privo di protezioni.

*Ucraina 2026 = **8/10** come opportunità strategica per un'impresa italiana, ma solo **4/10** come investimento diretto non protetto. Con SACE, strumenti UE/EBRD, partner locale e contratti già individuati, la valutazione può tornare a **8–9/10**.*

Come sviluppo successivo del presente report, si raccomanda l'elaborazione di una **matrice finanziaria per tagli di investimento di €1 / €5 / €10 / €20 milioni**, che indichi per ciascun settore l'equity italiana necessaria, il debito ipotizzabile, l'incentivo ucraino applicabile, la garanzia SACE/UE disponibile, il payback target, l'IRR minimo da richiedere e il livello di rischio residuo — al fine di individuare con precisione dove un capitale italiano di €5 milioni possa generare un progetto complessivo da €10–20 milioni. Si raccomanda inoltre un monitoraggio periodico degli incentivi e delle garanzie UE/Ucraina/SACE, in quanto soggetti a modifiche nel tempo.

Bibliografia

Elenco delle fonti citate nel presente report, in ordine di richiamo per ente.

- [1] SACE (2026). Mappa di rischio Ucraina. Disponibile su: <https://www.sace.it/mappe/dettaglio/ucraina>.
- [2] SACE (2026). Investimenti Protetti all'Estero. Disponibile su: <https://www.sace.it/soluzioni/dettaglio-categoria/dettaglio-prodotto/investimenti-protetti>.
- [3] SACE (2026). SACE sigla tre protocolli d'intesa a supporto dell'Ucraina. Disponibile su: <https://www.sace.it/media/comunicati-e-news/dettaglio-comunicato/sace-sigla-tre-protocolli-d-intesa-a-supporto-dell-ucraina>.
- [4] Banca Mondiale (2026). Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment (RDNA5). Disponibile su: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/02/23/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released>.
- [5] Commissione europea (2026). Ukraine Investment Framework. Disponibile su: https://enlargement.ec.europa.eu/countries/ukraine/ukraine-investment-framework_en.
- [6] Commissione europea (2026). Ukraine Facility — Funding and Technical Assistance. Disponibile su: https://enlargement.ec.europa.eu/funding-technical-assistance/ukraine-facility_en.
- [7] Commissione europea (2026). EU unveils new €1.5 billion investment boost to drive Ukraine's recovery, reconstruction. Disponibile su: https://enlargement.ec.europa.eu/news/eu-unveils-new-eu15-billion-investment-boost-drive-ukraines-recovery-reconstruction-and-2026-03-05_en.
- [8] Commissione europea (2026). Boosting Ukraine's energy, small businesses and strategic industries — EU-Ukraine Business Summit. Disponibile su: https://enlargement.ec.europa.eu/news/boosting-ukraines-energy-small-businesses-and-strategic-industries-eu-ukraine-business-summit-2026-04-23_en.
- [9] Commissione europea (2026). Ukraine Investment Framework — Investments Delivering Impact for Ukraine's Recovery. Disponibile su: https://enlargement.ec.europa.eu/ukraine-investment-framework-investments-delivering-impact-ukraines-recovery_en.
- [10] UkraineInvest (2026). Guide: State Support of the Investment Projects with Significant Investments. Disponibile su: <https://ukraineinvest.gov.ua/en/news/ukraineinvest-guide-state-support-of-the-investment-projects-with-significant-investments-has-been-updated/>.
- [11] UkraineInvest (2026). Incentives for Industrial Parks. Disponibile su: <https://ukraineinvest.gov.ua/en/incentives/industrial-parks/>.
- [12] EBRD (2026). Ukraine Recovery and Reconstruction Guarantee Facility. Disponibile su: <https://www.ebrd.com/home/work-with-us/projects/psd/54849.html>.
- [13] EBRD (2026). EBRD Launches Enterprise Security Enhancement in Ukraine. Disponibile su: <https://www.ebrd.com/home/news-and-events/news/2026/ebrd-launches-enterprise-security-enhancement-in-ukraine-with-pr.html>.
- [14] EBRD (2026). Ukraine Faces Slower Growth as War Drags On. Disponibile su: <https://www.ebrd.com/home/news-and-events/news/2026/ukraine-faces-slower-growth-as-war-draggs-on.html>.
- [15] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (2026). A Kiev, Tajani incontra le imprese italiane in Ucraina. Disponibile su: https://www.esteri.it/it/sala_stampa/archivionotizie/comunicati/2026/03/a-kiev-tajani-incontra-le-imprese-italiane-in-ucraina/.
- [16] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (2025). Comitato Agevolazioni: approvata misura Ucraina da 300 milioni di euro. Disponibile su: https://www.esteri.it/it/sala_stampa/archivionotizie/comunicati/2025/06/comitato-agevolazioni-approvata-misura-ucraina-da-300-milioni-di-euro-a-sostegno-del-coinvolgimento-delle-imprese-italiane-nel-processo-di-ricostruzione-deliberati-finanziamenti-pe/.
- [17] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (2026). L'Italia partecipa alla cerimonia di firma per lo European Flagship Fund. Disponibile su: https://www.esteri.it/it/sala_stampa/archivionotizie/comunicati/2026/06/litalia-partecipa-alla-cerimonia-di-firma-per-lo-european-flagship-fund-alla-conferenza-sulla-ripresa-dellucraina-di-danzica/.
- [18] SIMEST (2026). Credito Fornitore: SACE e SIMEST insieme per l'export italiano. Disponibile su: <https://www.simest.it/media/comunicati-stampa/credito-fornitore-sace-e-simest-insieme-per-lexport-italiano/>.
- [19] Il Post (2025). La guerra in Ucraina oggi, spiegata con le mappe. Disponibile su: <https://www.ilpost.it/2025/08/14/guerra-ucraina-fronte-situazione/>.
- [20] Visit Ukraine (2026). Safe regions of Ukraine: updated rating for tourists in 2026. Disponibile su: <https://visitukraine.today/blog/8073/safe-regions-of-ukraine-updated-rating-for-tourists-in-2026>.
- [21] Defense Tech for Ukraine (2026). Investing in Ukraine's Defense Sector. Disponibile su: <https://defensetechforukraine.org/investing/>.
- [22] Visit Ukraine (2026). Which regions of Ukraine have the best business conditions: annual survey. Disponibile su: <https://visitukraine.today/blog/4589/which-regions-of-ukraine-have-the-best-business-conditions-annual-survey>.
- [23] Visit Ukraine (2026). Il mercato immobiliare nelle città in prima linea nel 2026. Disponibile su: <https://visitukraine.today/it/blog/8183/the-real-estate-market-in-frontline-cities-in-2026-how-have-prices-changed-in-dnipro-kharkiv-zaporizhzhia-and-kherson>.
- [24] Commissione europea (2026). Regioni orientali forti per un'Europa sicura. Disponibile su: https://commission.europa.eu/news-and-media/news/strong-eastern-regions-safe-europe-2026-02-18_it.
- [25] Wikipedia (2026). Lingua russa in Ucraina. Disponibile su: https://it.wikipedia.org/wiki/Lingua_russa_in_Ucraina.
- [26] Wikivoyage (2026). Ucraina — guida turistica di viaggio. Disponibile su: <https://it.wikivoyage.org/wiki/Ucraina>.
- [27] LegalGB Law Firm. Costituire società SRL in Ucraina. Disponibile su: <https://www.legalgb.com/costituzione-srl-ucraina>.