

Export trevigiano corsa al Kazakistan Vendite cresciute di 7 volte in 4 anni

Paese strategico nel corridoio asiatico verso la Cina

LORENZA RAFFAELLO

Le nuove vie

Un'isola felice, meta di esportazione e terra di passaggio per far confluire le merci verso l'Asia. Ma anche Paese catalizzatore di innovazioni e talenti. Il Kazakistan piace sempre di più agli imprenditori trevigiani e lo si vede dal boom di esportazioni degli ultimi anni. Il valore dell'export è passato dagli 8 milioni del 2021 ai quasi 52 milioni del 2025. A livello regionale le esportazioni toccano i 156 milioni di euro a fronte di poco più di 12 milioni di euro di importazioni. Questo surplus commerciale a favore delle imprese venete è la conferma della capacità del manifatturiero regionale di trovare spazio anche nei mercati dell'Asia Centrale.

L'exploit

A concorrere a questo exploit è stata sicuramente la situazione congiunturale. La guerra russo-ucraina e le sanzioni imposte alla Russia, hanno svelato l'identità di un Paese che si è scoperto centrale negli scambi con l'Asia, trovandosi nel Middle corridor della Via della seta. Non solo, dopo gli attacchi in Arabia Saudita gli imprenditori vedono il Paese come luogo sicuro dove conservare i dati salienti delle aziende. «I costi energetici sono decisamente più bassi rispetto a molti Paesi europei. Questo rappresenta un vantaggio importante sia per la delocalizzazione di alcune attività sia per la realizzazione di nuovi data center», spiega Aigerim Ur-

manova, consulente per l'internazionalizzazione, inoltre, il clima relativamente freddo del Paese può costituire un ulteriore elemento favorevole. I data center producono grandi quantità di calore e richiedono sistemi di raffreddamento molto efficienti; temperature esterne più basse consentono di ridurre significativamente i costi di cooling e migliorare l'efficienza energetica complessiva delle infrastrutture. Per questo motivo il Kazakistan potrebbe diventare una destinazione particolarmente interessante per investimenti nel settore dei data center e per l'hosting di grandi quantità di dati da parte di aziende internazionali».

Un'opportunità

Che il Kazakistan stia assumendo un ruolo sempre più centrale nel nuovo equilibrio multipolare globale, grazie alla sua posizione geografica strategica, alla crescita economica, agli investimenti infrastrutturali e a un sistema fiscale che punta apertamente ad attrarre capitali e imprese estere è conclamato dal grado dell'interesse degli imprenditori. La settimana scorsa si è tenuto un webinar promosso dall'ordine dei **commercialisti** di Treviso insieme a Venicepromex, che ha riunito professionisti, consulenti, operatori della finanza internazionale ed esperti di geopolitica economica per analizzare uno dei Paesi oggi più dinamici nello scenario euroasiatico. Il Paese è diventato uno snodo strategico nel nuovo scenario economico glo-

bale, in grado di intercettare traffici commerciali, investimenti e filiere produttive lungo le direttrici euroasiatiche. Non soltanto materie prime ed energia, dunque, ma anche logistica, servizi, manifattura, tecnologia e attrazione di capitale internazionale. «Le aziende venete e trevigiane esportano già da molti anni in Kazakistan, ora possono anche delocalizzare», aggiunge Urmanova, «il Paese è diventato molto appetibile, molto perché sono state create 17 zone economiche speciali. Ogni zona dedicata a ogni settore dell'economia in particolare e quindi in ogni zona ci sono agevolazioni come tassazione a zero, anche agevolazioni per portare il personale straniero».

Il sistema fiscale

Tra le opportunità per gli imprenditori ci sono quelle fiscali. Il Kazakistan un sistema tributario molto più leggero rispetto a quello italiano. Un esempio? Aliquota standard per le società al 20%, flat tax del 10% per redditi fino a 65 mila euro e incentivi nelle zone economiche speciali e nell'Astana Hub fino ad aliquote zero. Il Paese punta a posizionarsi come piattaforma competitiva per investitori e imprese straniere, anche grazie alla convenzione contro la doppia imposizione con l'Italia, che riduce sensibilmente la tassazione sui dividendi e sui flussi internazionali. A questo si aggiungono gli incentivi migratori tra cui permessi per investitori e professionisti qualificati, facilitazioni per specialisti e IT manager internazionali e un'altissi-

ma offerta di digitalizzazione. Non a caso, l'obiettivo dichiarato dal governo kazako è trasformare il Paese in un hub regionale per investimenti, innovazione e capitale umano qualificato, sul modello di Emirati Arabi, Singapore e Portogallo. «L'ordine dei **commercialisti** di Treviso ha voluto aprire un confronto operativo con imprese, istituzioni e operatori finanziari», afferma Barbara Marazzi, presidente commissione internazionalizzazione di Treviso, «vogliamo aiutare il tessuto produttivo del territorio a leggere i nuovi equilibri internazionali con strumenti tecnici adeguati e una visione sempre più globale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA COMMERCIALISTA

«Aiutiamo il tessuto produttivo a vedere le opportunità mediante strumenti tecnici adeguati»

LA CONSULENTE KAZAKA

«Potrebbe diventare una destinazione interessante per investimenti nei data center e per l'hosting»

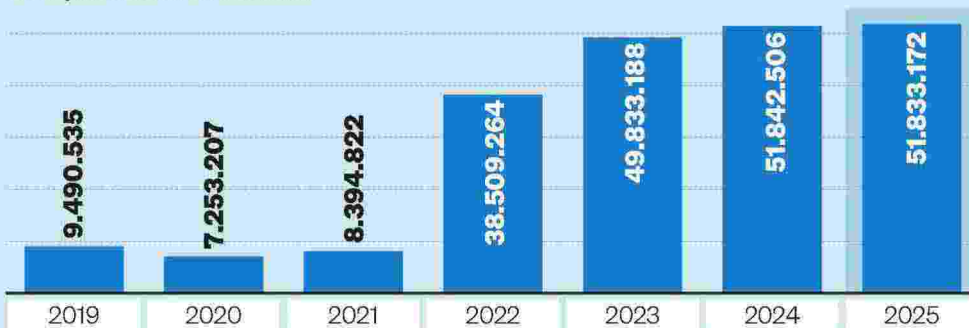
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

103333-ITOMCO

FOCUS

La Marca e il Kazakistan

Le esportazioni (dati in euro)



Export, import e saldo per settore economico

Voci merceologiche	Export	Import	Saldo
Elettrodomestici	32.359.391	0	32.359.391
Macchinari	4.967.969	0	4.967.969
Mobili	3.768.446	0	3.768.446
Calzature	2.235.359	0	2.235.359
Carpenteria metallica	2.168.799	0	2.168.799
Altre apparecchiature elettriche	1.754.376	0	1.754.376
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	1.362.783	0	1.362.783
Legno	805.461	248.422	557.039

Il Veneto e il Kazakistan



165.362.558
Esportazioni



12.155.409
Importazioni



+153,2 milioni di euro
Saldo commerciale

Withub

Fonte: dati della Camera di Commercio Treviso e Belluno elaborati con dati Istat



Aigerim Urmanova



Barbara Marazzi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



103333-ITOMCO

IL NORDEST QUOTIDIANO

Kazakhstan, nuova frontiera per le imprese venete: commercialisti di Treviso e Promex accendono il focus su opportunità, rischi e strategie di ingresso

Export veneto oltre i 165 milioni di euro verso il Kazakhstan nel 2025. Al webinar promosso dall'ODCEC di Treviso con Promex un confronto operativo su fiscalità, compliance, strumenti finanziari e ruolo dei commercialisti nei percorsi di internazionalizzazione delle PMI.

By **By More Legal** - 3 Giugno 2026



Immagine generata con A.I.

Il Kazakhstan non è più soltanto una destinazione lontana sulla mappa dell'Asia Centrale. Per le imprese italiane, e in particolare per il sistema produttivo veneto, sta diventando un mercato da osservare con attenzione crescente: una piattaforma economica tra Europa e Asia, un hub logistico e industriale in trasformazione, un Paese che cerca investimenti, competenze e partnership internazionali.

È da questa consapevolezza che è nato il webinar **"Focus Kazakhstan"**, promosso dall'**Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Treviso** insieme a **Promex**, con l'obiettivo di offrire alle imprese e ai professionisti una lettura concreta di un mercato ad alto potenziale, ma non privo di complessità.

Non un semplice incontro informativo, dunque, ma una bussola per orientarsi dentro un contesto internazionale in cui opportunità commerciali, fiscalità, compliance, export control, finanza straordinaria e geopolitica si intrecciano sempre più strettamente.

Il Kazakhstan entra nel radar del Nord Est



I numeri spiegano bene perché il tema sia oggi di diretto interesse per le imprese del territorio.

Nel 2025 l'export italiano verso il Kazakhstan ha superato **1,056 miliardi di euro**, a fronte di importazioni pari a **264,3 milioni di euro**. Il saldo commerciale è quindi fortemente positivo per l'Italia.

Ancora più significativo il dato veneto: le esportazioni regionali verso il Kazakhstan hanno raggiunto **165,2 milioni di euro**, mentre le importazioni si sono fermate a **8,7 milioni di euro**. Una fotografia che racconta un rapporto commerciale sbilanciato a favore del manifatturiero veneto e conferma la capacità delle imprese regionali di intercettare domanda anche nei mercati più distanti e dinamici.

Tra i principali prodotti esportati dall'Italia verso il Kazakhstan figurano macchinari e apparecchiature, prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori, apparecchi elettrici, metalli di base e prodotti in metallo: settori che parlano direttamente la lingua del Nord Est produttivo.

Un mercato interessante, ma da leggere con metodo

Il webinar ha preso avvio con i saluti istituzionali di **Barbara Marazzi**, Presidente della Commissione per lo sviluppo dei rapporti con l'estero dell'ODCEC di Treviso, e di **Franco Conzato**, Amministratore Delegato di Venicepromex.

Il cuore dell'incontro è stato poi affidato a una sequenza di interventi pensati per offrire una visione multidisciplinare del Paese: dalla geopolitica economica alla fiscalità, dall'accesso al mercato agli strumenti finanziari, fino alla gestione del rischio sanzionario.

A introdurre il quadro strategico è stato **Livio Mazzuoccolo**, Direttore Generale di Confindustria Asia Centrale e Caucaso, con un intervento sul Kazakhstan come nodo strategico nel nuovo scenario multipolare globale. Un passaggio fondamentale: parlare di Kazakhstan oggi significa parlare di un Paese che si colloca lungo direttrici commerciali e infrastrutturali decisive, in un'area sempre più rilevante per gli equilibri tra Europa e Asia.

Per le imprese venete, abituate a competere sui mercati internazionali con prodotti ad alto valore tecnico e manifatturiero, il punto non è solo "vendere di più". Il punto è capire come entrare in un mercato, con quali partner, con quale struttura, con quali strumenti di presidio e con quale sostenibilità nel tempo.

Il commercialista come alleato dell'imprenditore

È proprio qui che emerge il ruolo dei commercialisti.

L'internazionalizzazione non è più soltanto una questione commerciale. Oggi richiede competenze fiscali, societarie, finanziarie, doganali, contrattuali e organizzative. Richiede



capacità di lettura dei rischi, conoscenza dei flussi, attenzione alla compliance e visione strategica.



«L'internazionalizzazione non è più un terreno riservato alle grandi aziende», sottolinea **Barbara Marazzi**, Presidente della Commissione per lo sviluppo dei rapporti con l'estero dell'ODCEC di Treviso. «Anche le PMI del nostro territorio devono imparare a leggere mercati complessi, nei quali opportunità, fiscalità, compliance, finanza e geopolitica si intrecciano. Il commercialista può essere un alleato fondamentale: non si sostituisce all'imprenditore, ma lo aiuta a costruire metodo, a valutare i rischi e a trasformare un'intuizione commerciale in una decisione consapevole. Il Kazakhstan è un esempio molto concreto: non basta guardare ai numeri dell'export, bisogna capire come entrare nel mercato, con quali partner, con quali strumenti e con quali presidi».

Una dichiarazione che fotografa bene l'evoluzione della professione. Il commercialista non è chiamato solo a intervenire "dopo", quando la scelta è già stata presa. Sempre più spesso è il professionista che aiuta l'imprenditore a impostare correttamente il percorso prima che l'operazione parta: valutando scenari, struttura societaria, sostenibilità finanziaria, impatti fiscali, rischio contrattuale e strumenti disponibili.

Fiscalità, regole e presenza locale

Sul sistema fiscale kazako è intervenuto **Luca Bellinello**, Dottore Commercialista e Console onorario del Kazakhstan a Trieste, illustrando gli elementi chiave per le imprese italiane.

Il Kazakhstan si presenta con un impianto fiscale competitivo: Corporate Income Tax standard al 20%, tassazione delle persone fisiche con aliquote flat, IVA al 16% dal 2026, regimi agevolati per Zone Economiche Speciali e Astana Hub. A questo si aggiunge la Convenzione contro la doppia imposizione tra Italia e Kazakhstan, elemento rilevante per la pianificazione dei flussi transfrontalieri.

Ma il dato fiscale, da solo, non basta. Il sistema kazako sta infatti accelerando sulla digitalizzazione della compliance: e-invoicing obbligatorio, controlli automatizzati, monitoraggio del VAT Balance e procedure che richiedono alle imprese una gestione molto ordinata dei processi amministrativi.

Per un'azienda che intenda operare stabilmente nel Paese, la domanda non è soltanto se il mercato sia conveniente. La domanda è come strutturare la presenza: attraverso un distributore, una partnership, una joint venture, una società locale o altre forme operative. Ogni scelta produce conseguenze diverse sul piano fiscale, contrattuale, finanziario e organizzativo.

Accesso al mercato e strumenti operativi

L'intervento di **Aigerim Urmanova**, consulente per l'internazionalizzazione, ha portato il confronto sul terreno dell'accesso concreto al mercato kazako: incentivi, regimi agevolativi e strumenti operativi per le imprese che guardano al Paese non come destinazione episodica, ma come possibile piattaforma di crescita.



È un passaggio decisivo, soprattutto per le PMI. Il Kazakhstan può rappresentare una porta d'ingresso verso l'Asia Centrale, ma richiede preparazione. Servono interlocutori affidabili, conoscenza del contesto locale, capacità di distinguere tra opportunità reali e suggestioni, attenzione alla costruzione dei rapporti commerciali e istituzionali.



Per molte imprese, la vera sfida non è avere un buon prodotto. La vera sfida è trasformare quel prodotto in una presenza internazionale sostenibile, capace di reggere nel tempo e di adattarsi alle regole del mercato di destinazione.

Opportunità sì, ma con compliance e controllo del rischio

Un altro tema fondamentale è stato quello della gestione del rischio sanzionatorio, affrontato da **Marco Zinzani**, avvocato dello Studio Legale Padovan.

Il Kazakhstan non è colpito da sanzioni UE, ma rientra comunque nei regimi di controllo delle esportazioni europee, in particolare con riferimento ai beni a duplice uso e al rischio di elusione delle misure restrittive verso Russia e Bielorussia.

Per le imprese questo significa una cosa molto concreta: non basta concludere un ordine. Occorre sapere chi è la controparte, quale sarà l'utilizzatore finale dei beni, come si muoveranno i flussi, quali clausole inserire nei contratti e quali controlli documentare.

In altri termini, l'internazionalizzazione richiede oggi un presidio di compliance molto più forte rispetto al passato. Non per bloccare le imprese, ma per consentire loro di muoversi in sicurezza.

Finanza straordinaria e Sistema Italia

Il webinar ha dedicato ampio spazio anche agli strumenti finanziari a supporto dei progetti di internazionalizzazione.

La documentazione presentata da **Finest S.p.A.** ha evidenziato il ruolo della società quale partner istituzionale delle imprese del Triveneto nei mercati esteri: 35 anni di esperienza, 44 Paesi di investimento, 691 investimenti realizzati, 484 milioni di euro investiti e 2,4 miliardi di investimenti generati.

Gli strumenti messi a disposizione vanno dalla partecipazione di minoranza nel capitale della società estera ai finanziamenti soci, dall'accesso ai fondi di venture capital pubblici agli strumenti SIMEST e SACE, fino a operazioni più strutturate di finanza straordinaria.

Particolarmente significativo il case study relativo a un investimento in Kazakhstan nel settore Oil&Gas e trasporto marittimo, in cui il "Sistema Italia" ha coperto circa il 55% del fabbisogno finanziario complessivo, contribuendo a rafforzare la presenza operativa dell'impresa nel Paese.

A completare il quadro è stato l'intervento di **Giulio Giangaspero**, Partnership, Promotion and Programs Senior Specialist di Cassa Depositi e Prestiti, dedicato agli strumenti finanziari per accedere al mercato kazako, tra interventi già realizzati e nuove opportunità.



Una nuova cultura dell'internazionalizzazione



Il valore dell'incontro promosso da ODCEC Treviso e Promex sta proprio nell'aver messo insieme competenze diverse attorno a una domanda molto concreta: come possono le imprese del territorio affrontare mercati lontani, complessi e promettenti senza improvvisare?

La risposta emersa dal webinar è chiara: servono visione, metodo e accompagnamento professionale. Servono dati, ma anche interpretazione. Servono opportunità, ma anche presidio dei rischi. Servono strumenti finanziari, ma anche strutture organizzative adeguate.

Il Kazakhstan diventa così un caso emblematico di una sfida più ampia: preparare le imprese venete a muoversi in un'economia globale sempre meno lineare, dove la crescita passa anche dalla capacità di leggere mercati nuovi e costruire percorsi internazionali solidi.

Per i commercialisti trevigiani, l'internazionalizzazione si conferma un terreno di forte responsabilità professionale. Un ambito nel quale la consulenza non si limita alla tecnica, ma diventa supporto alle decisioni, governo della complessità e contributo concreto alla crescita delle imprese.

Massimo Casagrande

By More Legal

<http://www.morelegal.com>

More Legal testata registrata presso il Tribunale di Milano n. 347/2012.

