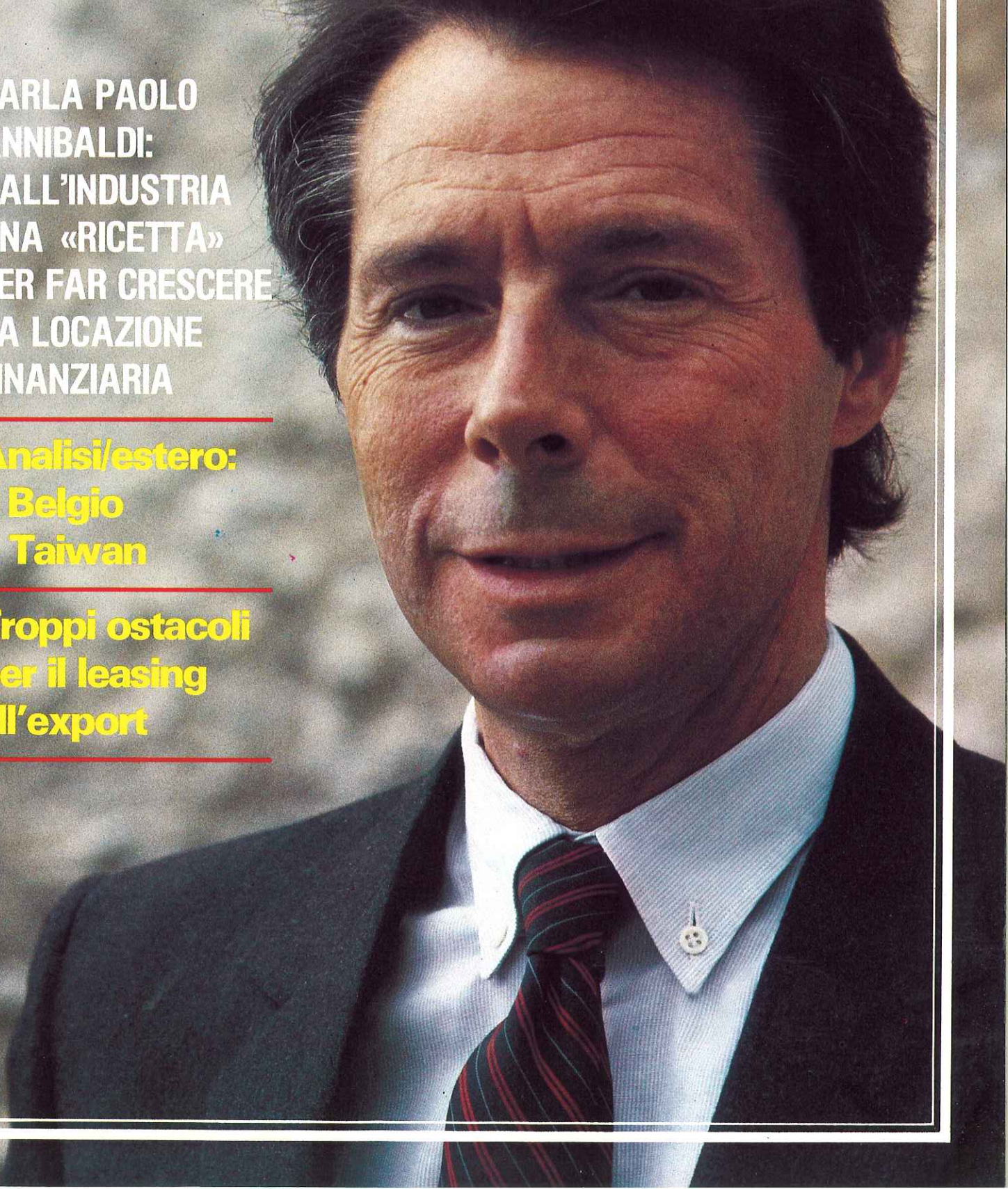
Rivista trimestrale dell'Associazione italiana leasing

ASSILEA

Leasing notizie

Anno V - n. 1 Gennaio-Marzo 1985 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%



PARLA PAOLO ANNIBALDI: DALL'INDUSTRIA UNA «RICETTA» PER FAR CRESCERE LA LOCAZIONE FINANZIARIA

Analisi/estero: il Belgio e Taiwan

Troppi ostacoli per il leasing all'export

EDITORIALE

di Renato Clarizia

Ma quante sorprese fiscali arrivano con le circolari...

Il prof. Micheli nel suo «Corso di diritto tributario» insegna (così come la giurisprudenza della Cassazione) che le circolari del Ministero delle Finanze non possono contenere norme regolamentari, esse possono solo rivolgersi agli organi amministrativi proponendo una data interpretazione della legge che è vincolante per questi ultimi ma non per altri soggetti, né tanto meno per i giudici. Ha perciò meravigliato il testo della circolare n. 26/1985 del Ministero delle Finanze, contenente «taluni primi chiarimenti» della legge n. 17/1985, nella parte in cui detta la disciplina transitoria (n. 11, lett. b.) dei contratti di locazione finanziaria stipulati anteriormente al 1/1/85 con una durata inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene locato, ai fini della detrazione dell'IVA addebitata sui canoni per i soggetti che abbiano optato per il regime forfettario. Ha meravigliato: perché la disciplina transitoria manca nella legge; perché viene ad incidere direttamente sulla autonomia privata indicando un solo mezzo (durata ex *novo* del contratto dall'1/1/85 non inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene locato) per ottenere la suddetta detrazione; infine perché non se ne comprende la *ratio*, non potendosi certo ricercare nella volontà di «sanzionare» quei contratti con durate brevissime (frequenti nel leasing automobilistico), colpendo però indiscriminatamente tutti gli operatori del settore, o nel voler comunque rendere più complicate le cose a coloro che hanno scelto il regime forfettario!

La «normativa» contenuta nella circolare ha creato enormi difficoltà alle società di leasing sotto il profilo operativo ed un senso di disagio civico per la rilevata «incertezza» del diritto da un lato e per la «efficacia retroattiva» conferita alla legge a mezzo di detta circolare! È di fronte a siffatti provvedimenti che la esigenza di una tipizzazione legislativa è avvertita come una impellente necessità, sembrando quasi — alle volte — che il legislatore nei suoi sporadici ed occasionali interventi profitti della debolezza del nostro istituto perché ancora atipico.

SOMMARIO

9 **Perché non decolla il leasing all'export**
Troppi, in Italia, gli ostacoli burocratici e amministrativi

17 **Congiuntura: la locazione finanziaria gioca d'anticipo**

Intervista a Paolo Annibaldi **3**

Estero: i «casi» del Belgio e di Taiwan **5**

Fisco: come incide il pacchetto Visentini **16**

All'impresa piace il leasing

Parla il direttore generale della Confindustria Paolo Annibaldi — «Molto interessante» l'iniziativa Assilea intesa a varare un codice di comportamento — Una proposta: perché non indicare in sede contrattuale — per le operazioni di locazione finanziaria — il cosiddetto tasso di rendimento interno?

«Che cosa rappresenta lo strumento-leasing nelle strategie degli imprenditori? È semplice: esso è una leva importante per il finanziamento degli investimenti per le imprese di grande e di piccola dimensione. E la Confindustria ha sempre riservato una particolare attenzione all'attività di leasing». Paolo Annibaldi, direttore generale della Confindustria, espone in questa intervista a *Leasing Notizie* il punto di vista degli imprenditori sul tema della locazione finanziaria. Un punto di vista importante, che si inserisce a pieno titolo nel più generale dibattito sulla collaborazione tra finanza ed imprese.

D. Come si concretizza, dottor Annibaldi, l'attenzione della Confindustria all'attività di leasing?

R. Operando per lo sviluppo del settore, sostenendo la necessità di proposte legislative specifiche per la locazione finanziaria, collaborando con l'Associazione di categoria per l'individuazione delle soluzioni più idonee a migliorare il rapporto tra società di leasing ed impresa.

D. Il leasing si è affermato più a Nord che a Sud: cosa fare, a giudizio degli imprenditori, per lanciare definitivamente questo canale di finanziamento anche nel Mezzogiorno, a sostegno delle imprese meridionali?

R. La diversità dei ritmi di espansione del leasing tra Sud e Centro-Nord riflette innanzitutto il divario che caratterizza l'attività produttiva delle due aree. A sfavore del Sud giocano soprattutto le carenze del mercato finanziario e la minore vivacità delle banche, che hanno ridotto l'espansione del leasing, vanificando in parte le prospettive e le aspettative per le agevolazioni finanziarie.

Miglioramenti per le società di locazione finanziaria operanti nel Mezzogiorno potranno ottenersi se verrà realizzato il richiesto snellimento delle procedure operative della Cassa per il Mezzogiorno e delle relative direttive agli istituti finanziari. Questi interventi appaiono oggi tanto più necessari in quanto si registra un crescente interesse delle imprese meridionali per il leasing, che sta divenendo sempre più una forma usuale di finanziamento degli investimenti.

D. Grande industria da un lato e piccole-medie industrie dall'altro: il leasing «calza» meglio alle prime o alle seconde?

R. Il leasing soddisfa le esigenze, sia delle piccole che delle grandi aziende: le «minori» in quanto canale di finanziamento che meglio si adatta all'attuazione di investimenti di modesta entità; le «maggiori», in quanto attraverso il leasing accrescono la capacità di collocazione dei propri prodotti.

D. A suo avviso, la locazione finanziaria, può intervenire con successo in settori tecnologicamente avanzati, come ad esempio l'informatica?

R. Ritengo che l'interesse maggiore della locazione finanziaria è proprio per operazioni che riguardano prodotti tecnologicamente avanzati. È la stessa indagine svolta dall'ABI sull'evoluzione del mercato della locazione finanziaria che pone, del resto, in evidenza la forte incidenza dei beni di investimento, ad elevata tecnologia, sul complesso dei beni concessi in leasing. Ciò è perfettamente comprensibile ove si consideri che proprio questo tipo di beni è caratterizzato da un elevato tasso di obsolescenza, difficilmente «sopportabile» specie per le imprese di minori dimensioni.

D. Che giudizio danno gli imprenditori sul leasing agevolato (legge «696», commercio etc.)?

R. La normativa di agevolazione degli investimenti realizzati tramite il leasing ha fornito risposte nel complesso positive alle esigenze degli operatori. Da parte industriale è stato peraltro costantemente sollecitato un adeguamento delle disposizioni legislative in grado di estendere sistematicamente l'applicazione dei meccanismi del credito agevolato a questa moderna forma di finanziamento. Particolarmente interessante è stata in proposito l'esperienza maturata con la legge «696» che ha consentito, per la prima volta, di sganciare l'assegnazione dell'agevolazione all'investimento delle modalità di acquisizione del bene, inclusa la stessa locazione finanziaria. La

«neutralità» dell'agevolazione rispetto alla forma di finanziamento dell'investimento così realizzata, evita distorsioni nei conti finanziari delle imprese ed apre nuove e migliori prospettive di espansione proprio per attività quali il leasing. È stata così indicata una strada che va percorsa sino in fondo.

D. È opportuna — a fronte del proliferare sul mercato di società di leasing — una legge quadro? Meglio dettare delle «regole» o no?

R. Il leasing ha ricevuto un inquadramento legislativo che, sia pur frammentario, ha sinora soddisfatto, almeno parzialmente, le esigenze degli operatori. Ciò non significa che sia inutile un intervento legislativo volto a dare organicità alla normativa. Va tuttavia ben definito l'obiettivo che l'eventuale normativa dovrebbe conseguire e va attentamente calibrato il sistema vincolistico da porre in essere. In caso contrario si rischia di assumere iniziative inadeguate rispetto al complesso degli interessi in gioco, come è avvenuto in passato con diversi tentativi di regolamentazione non sufficientemente meditati e giustificati.

Oggi, anche per la forte espansione del mercato, c'è l'esigenza di una disciplina speciale per la società di locazione finanziaria. Occorre, soprattutto, impedire la diffusione su vasta scala di operatori di leasing di dimensioni talmente ridotte da far dubitare seriamente dell'oculatezza della loro gestione. È un problema del resto che la stessa ASSILEA si è posta, dotandosi di un codice di comportamento. È questa una iniziativa molto interessante che mi auguro conduca al risultato desiderato.

D. Gli imprenditori lamentano molto spesso costi troppo elevati (e scarsa trasparenza) nelle operazioni di leasing. Ritenete possibile — nel caso le società di leasing fossero autorizzate ad approvvigionarsi direttamente sul mercato — un taglio all'intermediazione bancaria?

R. È indispensabile determinare le condizioni affinché il leasing presenti tutte le caratteristiche per essere considerato un'alternativa ad altre forme di finanziamento aziendale. A questo fine è necessario in primo luogo rimuovere gli ostacoli che impediscono il contenimento del costo dell'operazione. Fra questi il principale impedimento è certamente costituito dal mancato ricorso diretto al mercato dei capitali da parte delle società di locazione finanziaria. Sino a quando non si modificherà questo elemento l'obiettivo del contenimento del costo per gli utilizzatori sarà fuori portata.

Ma oltre a questo tipo di esigenza, ve n'é una seconda, anche essa importante: quella di realizzare la trasparenza del costo dell'operazione. La Confindustria batte da molto tempo su questo tasto, sia nei confronti del mondo bancario, sia più in generale, di tutti gli intermediari finanziari.

D. Ma che cosa suggerite, in definitiva, per «limare» i costi e per rendere più trasparenti le operazioni?

R. Per le operazioni di leasing la soluzione, assolutamente non onerosa e semplice, potrebbe consistere nell'indicare in sede contrattuale il cosiddetto tasso di rendimento interno. Un obbligo in questo senso potrebbe essere volontariamente assunto dalle società aderenti all'ASSILEA anche ai fini di un miglioramento d'immagine.

LETTI PER VOI

A. FRIGNANI, **Factoring, leasing, franchising, concorrenza,** Giappichelli, 1983, pag. 412, Lire 20.000.

Il volume raccoglie «studi su momenti della vita dell'impresa» — così come lo stesso autore evidenzia nel sottotitolo — apparsi in diverse epoche su riviste più o meno diffuse, e da ciò l'esigenza giustamente avvertita di presentarli in una unica pubblicazione.

In particolare gli studi sul leasing sono due. Il primo, «Factoring e leasing: due nuovi strumenti giuridici al servizio dell'autofinanziamento delle imprese» pubblicato nel 1971, offre un'interessante esposizione di come la locazione finanziaria muove i primi passi in Italia, ma nel contempo vi è già una prima ricerca di qualificazione del fenomeno definito come un contratto che «mutua sì alcuni suoi elementi da istituti disciplinati dal legislatore (per esempio, la locazione, la vendita a credito, i mutuo, ecc), ma li fonde in un unità autonoma e anomala rispetto a ciascuno di essi, proprio grazie all'elemento finalistico che lo caratterizza, e cioè la realizzazione di una forma di finanziamento esterno a lungo termine dell'impresa». Il secondo saggio, intitolato «Il leasing verso una disciplina legislativa completa», è del 1983 ed in esso l'autore dopo un rapido excursus della dottrina e della giurisprudenza, si sofferma sugli orientamenti de iure condendo, in particolare sui progetti elaborati da P. Schlesinger e G. Visentini e sul d.d.l. De Carolis.

Ma, in verità, anche gli altri lavori costituiscono un utile e meditato contributo di chiarificazione ed approfondimento delle principali tematiche intorno all'attività di impresa. Il volume infatti si divide in tre parti: nella prima («l'impresa e la sua attività») dopo aver discusso in generale sui problemi di riforma della impresa, di responsabilità del produttore e di controllo dei prezzi, l'autore esamina il franchising, il factoring, il leasing e l'arbitrato commerciale; nella seconda parte («l'impresa e le opere dell'ingegno») sono presi in considerazione la cessione e licenza di brevetto e contratti di licenza nel diritto italiano; nell'ultima parte, infine, si esaminano le principali tematiche della concorrenza con riguardo non soltanto al panorama italiano ma anche straniero. Un libro, dunque, ricco di informazioni, materiali, spunti di meditazione e dottrina.

L'Assilea ha instaurato rapporti di collaborazione con tutte le associazioni di leasing nel mondo. In questo quadro, *Leasing Notizie* ritiene utile fornire di volta in volta informazioni sulle esperienze e sulle problematiche straniere. I paesi «radiografati» in questo numero sono due: il Belgio e la Repubblica Cinese (Taiwan).

La «via» belga al leasing

La locazione finanziaria in questo paese ha cominciato a svilupparsi dal 1962. I membri dell'A.B.E.L. rappresentano l'85%-90% del mercato del leasing finanziario. Il Decreto Reale del 22 giugno 1982 che ha introdotti nuovi incentivi fiscali

a cura di
Association Belge des Entreprises de Leasing

Introduzione

L'attività di leasing è iniziata in Belgio nel 1962 e riguarda sia il settore immobiliare, sia quello delle attrezzature industriali.

A causa della differente legislazione e dei problemi connessi con il leasing della proprietà immobiliare questo articolo tratterrà solamente del leasing per attrezzature.

All'inizio lo sviluppo del leasing per attrezzature fu piuttosto lento, ma dal 1967, quando fu stabilito il suo «status legale», il settore ha conosciuto una rapida crescita.

Così, il valore delle attrezzature acquisite nel 1982 ammontava a più di 10 miliardi di franchi belgi ed il valore netto di libro delle attività alla fine di quell'anno raggiungeva 17,5 miliardi.

Come nel resto dell'Europa, le maggiori società in Belgio sono controllate da banche locali. Il loro portafoglio è composto prevalentemente di contratti di leasing per cifre non ingenti dei quali una grossa percentuale è sottoscritta con piccole e medie società.

La principale concorrenza viene dalle controllate delle altre banche europee ed americane.

Leggi e regolamenti

Il Belgio è uno dei pochi paesi della C.E.E., nel quale esiste una descrizione legale del leasing.

Lo status legale delle società specializzate in leasing è descritto nel Decreto Reale n. 55 del 10 novembre 1967 concernente il leasing dei beni capitali oggetto di investimento per il locatario.

L'articolo 1 del decreto specifica le norme alle quali la transazione deve conformarsi per qualificarsi come leasing.

1) L'oggetto del contratto deve riferirsi ad attrezzature industriali che il locatario intende usare esclusivamente per motivi di affari.

2) L'attrezzatura deve essere comprata da locatore con il solo scopo di noleggiarla al locatario ed in accordo con quanto specificato da quest'ultimo.

3) Il termine del contratto deve corrispondere alla vita economica prevista dall'attrezzatura.

4) La rata deve essere fissata in tal modo che l'attrezzatura, oggetto di noleggio venga totalmente ammortizzata entro il termine del «leasing» prefissato nel contratto.

5) Il contratto di leasing deve contenere un opzione di acquisto, che significa che al locatario può essere data l'opportunità di acquistare l'attrezzatura alla fine del periodo contrattuale al valore residuale fissato in anticipo nel contratto.

L'articolo 2, inoltre, stabilisce che il locatario deve essere riconosciuto come tale dal Ministro degli Affari Economici.

Per divenire locatario nei termini della legge, è richiesto un minimo di capitale di 5 milioni di franchi belgi che deve essere vincolato per tutto il periodo.

Questo livello minimo di capitale comunque non è affatto oneroso, in quanto è già raggiunto da gran parte delle società che esistono oggigiorno.

È evidente che il leasing così come è regolato in Belgio è un noleggio a ritorno totale con un'opzione di acquisto.

Il locatore mantiene il diritto alla proprietà noleggiata. Il diritto è trasferito soltanto quando il locatario esercita la sua opzione di acquisto.

Non si qualifica come tale una locazione che, nel funzionamento, non si conforma a tutte le caratteristiche del «leasing» specificate nel Decreto Reale n. 55.

In accordo con la legge civile belga sui contratti, un noleggio nel suo funzionamento, deve essere considerato come un semplice contratto di affitto a lungo o breve termine o come una vendita rateale, sebbene, per le regole di contabilità, può essere considerato come un contratto simile al noleggio e deve essere registrato come tale nel bilancio, dal lato delle attività.

Contabilità

Per armonizzare la legge esistente sulla contabilità del 17 luglio 1975 con la quarta direttiva del Consiglio della Comunità Europea, le regole contabili belghe furono adottate dalla legge del 1 luglio 1983 e a vari Decreti Reali datati 12 Settembre 1983.

Sebbene la quarta Direttiva non imponesse la capitalizzazione di qualsiasi tipo di «leasing», la legge belga manteneva l'obbligo di considerare il leasing come un'attività patrimoniale del locatario ed estese tale obbligo a tal punto da includere praticamente chiunque, con l'eccezione di taluni come i commercianti, le società in nome collettivo ed a responsabilità limitata con un giro di affari di 20 milioni di franchi belgi e 25 milioni nel caso vendessero petrolio per veicoli pesanti a motore.

Questi nuovi regolamenti sono applicabili agli esercizi che cominciano dopo il 31 dicembre 1983.

Queste regole sono basate sul concetto che da un punto di vista economico-commerciale, il locatario è il proprietario del bene noleggiato.

Gli usufrutti, ai quali il locatario ha diritto, rientrando nella locazione secondo il Decreto Reale n. 55 o in un contratto similare, devono essere portati tra le attività fisse del bilancio del locatario per le somme di capitale comprese nelle rate (pagate durante il termine del contratto).

Il locatario ammortizza il bene noleggiato in conformità alle regole esistenti per i beni similari che egli possiede, potendo il periodo di ammortamento essere differente dal periodo del noleggio.

Il controvalore degli impegni finanziari nascenti dal leasing o da contratti similari deve essere registrato in bilancio fra le passività a breve e a lungo termine.

Questi impegni sono valutati ogni anno come quota-capitale del debito residuo.

A causa del recente cambiamento della legge sulla contabilità, la capitalizzazione è ora richiesta non solo per i noleggi finanziari, ma anche per tutti gli altri contratti di affitto che, alla propria scadenza, automaticamente o con una opzione all'acquisto, mettono il locatario in condizione di avere diritto alla proprietà noleggiata.

Tassazione

Il Decreto Reale n. 48 del 22 giugno 1982, ha portato le regole fiscali in linea con quelle di contabilità.

Lo stesso decreto ha introdotto un nuovo incentivo all'investimento al posto di svariati incentivi fiscali allora esistenti, ed ha creato un nuovo sistema integrato ben conosciuto come «detassazione degli investimenti». Accede all'agevolazione fiscale chi ammortizza il bene, a condizione che quest'ultimo venga usato in Belgio nell'attività economica del contribuente, e sta a significare che una parte del beneficio, equivalente ad una certa percentuale del costo dell'investimento, è esente dall'imposta sulle società.

È in aggiunta ad ogni deduzione esistente sugli ammortamenti e può essere pienamente applicata nell'anno di acquisizione o durante il periodo di ammortamento del bene.

La deduzione d'imposta generalmente è il 13% del costo del bene (eccetto per gli investimenti in mobili e macchine d'ufficio per i quali è soltanto del 5%), ma raggiunge il 20% per gli investimenti in beni associati con la ricerca e sviluppo e perfino il 35% per gli investimenti che generano risparmio di energia.

Questo nuovo incentivo all'investimento è in vigore con effetto dall'anno fiscale 1983.

Statistiche leasing in Belgio (membri dell'A.B.E.L.)

(in milioni di franchi belgi)

	1982	1981	1980	1979
Beni acquisiti durante l'anno, al costo (1)	10.027	6.164	7.000	6.367
Beni posseduti a fine anno al valore netto di libro	17.500	14.300	13.500	10.555

Fonte: Assocition Belge des Enterprises de Leasing (A.B.E.L.)

(1) Esclusa l'imposta sul valore aggiunto rimborsabile.

Belgio: cotone più acciaio

Monarchia indipendente dal 1830, quando si staccò dal Regno dei Paesi Bassi.

Trentamila kmq, quasi 10 milioni di abitanti. Grande produttore di ghisa e ferroleghe, acciaio, piombo, zinco.

Tradizioni antichissime ha l'industria tessile, per metà del totale cotoniera, con filatura accentrata intorno a Gand. La produzione di filati nel 1982 è stata di ben 8400 tonnellate di lino e 14.280 di iuta. Reddito nazionale: 108026 milioni di dollari Usa.

Popolazione attiva: 4 milioni di cui il 2,8 per cento addetta all'agricoltura.

Comunicazioni — *Marina mercantile:* 316 navi con una stazza lorda di 2.271.000 t. nel 1982.

Porti principali sono Anversa, sull'estuario della Schelda, Grand e Bruges-Zeebrugge.

Fiumi e canali navigabili: 1509 km nel 1981.

Ferrovie 1982: km 3920 (1763 km elettrificati) — *Autovericoli* 3.571.092 nel 1982, di cui 3.230.951 autovetture. — *Strade* km 123.836 (1981); di grande comunicazione km 14.442 (1982). *Autostrade* km 1315 (1982).

Aviazione civile: km volati 54.800.000; passeggeri - km 4.852.000.000 nel 1980.

Aeroporti principali a Bruxelles, Anversa (Duerne), Ostenda, Liegi (Bierset) e Charleroi (Gosselies).

Taiwan, ponte verso Sud-Est

Come si è sviluppato il leasing nella Repubblica Cinese. Il ruolo della Taipei Leasing Association. I problemi posti dalla recessione economica. Si guarda con favore all'ingresso di aziende di leasing estere nel mercato interno.

di Jeffrey Koo
(presidente della «Taipei Leasing Association»)

Il leasing come strumento finanziario fu introdotto a Taiwan all'inizio degli anni '70. La rapida crescita industriale del paese aveva creato una situazione di scarsità di capitale per le piccole e medie imprese e la locazione di macchinari e impianti fissi sembrava una strada adatta a colmare il divario creatosi nella disponibilità di credito.

Nel gennaio del 1973, i governo cinese autorizzò le società fiduciarie a occuparsi di leasing. A Taiwan, tuttavia, le fiduciarie sono sottoposte a onerosi vincoli legislativi che condizionano fortemente la loro potenziale espansione nel campo del leasing.

Ad esempio, viene loro concesso di fornire servizi finanziari soltanto ad aziende impegnate in attività produttive e viene loro richiesto di impiegare nel leasing fondi propri. Nel 1974, furono costituite due società private di leasing con l'obiettivo di specializzarsi nel settore e di evitare i vincoli che gravavano sulle fiduciarie. Ciò contribuì al boom dell'industria del leasing. Attualmente, a Taiwan, risultano registrate più di un centinaio di società di leasing e circa quaranta di queste sono operative. Indubbiamente l'industri del leasing, tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, è stata uno dei settori a più rapido e intenso sviluppo.

Le società di leasing a Taiwan hanno fatto da «ponte» tra il sistema creditizio e la piccola e media impresa. Di solito è infatti molto difficile per le piccole e medie imprese ottenere finanziamenti dalle aziende di credito. Le società di leasing, al contrario, grazie alla loro affidabilità, possono accedere facilmente al credito bancario. I fondi in tal modo ottenuti vengono destinati a finanziare l'acquisizione di macchinari ed impianti, attraverso contratti di locazione, da parte delle piccole e medie aziende. L'ammontare complessivo di questi contratti era pari a 5,6 miliardi di dollari nel 1983 e 16,7 miliardi nel 1984. In termini relativi, nel '79 i volume globale dei contratti era pari al 3,1% degli investimenti fissi lordi del settore privato; nel 1983 questa percentuale era salita al 7,5%. Questi dati sono sufficientemente indicativi della crescente importanza del leasing nell'economia nazionale. Dal momento che questo rapporto sembra destinato a raggiungere i livello del 15% nei paesi dove l'attività di leasing è pienamente sviluppata, c'è da attendersi che anche nel nostro lo sviluppo del settore accompagni la crescita dell'economia.

Una tappa fondamentale nella storia del leasing a Taiwan è rappresentata dalla nascita della Taipei Leasing Association. L'Associazione è stata formalmente costituita nel dicembre del 1982; è formata da 42 membri e tra i suoi scopi figurano lo studio di leggi e regolamenti, l'aiuto e la consulenza ai membri per promuovere l'attività di leasing, nonché i rapporti con i governo, con il pubblico e con le associazioni estere del settore. Ma la finalità primaria dell'Associazione resta lo sviluppo di una sana industria del leasing nel paese.

Fino alla fine del 1982 sia i locatori che i locatari utilizzavano, nel predisporre i rendiconti finanziari a fini fiscali, il metodo operativo anziché quello finanziario. Secondo il metodo operativo, il locatore è tenuto a calcolare l'ammortamento del bene patrimoniale concesso in leasing in base alla vita residuale convenzionale del bene stesso, che, normalmente, è più lunga della durata della locazione. In tal modo il locatore può ottenere discreti profitti durante il periodo iniziale del contratto; ma subirà una perdita pari alla differenza tra il valore contabile non deprezzato e il valore nominale residuo del macchinario concesso in leasing, nel caso di acquisto del locatario alla scadenza del contratto.

Di solito le imprese cercavano di dedurre tale perdita alla fine dell'anno ma, invariabilmente, le autorità fiscali si opponevano e conseguentemente la disputa si trasformava in un contenzioso tributario.

Proprio allo scopo di superare le dispute, la Taipei CPA Association ha definito dei criteri per distinguere tra leasing operativo e leasing finanziario, e ha suggerito al Governo che sia al locatore che al locatario sia data la possibilità, al momento della dichiarazione dei redditi, di scegliere se adottare il metodo operativo o quello finanziario in base alla natura dei contratti di leasing.

La Taipei CPA Association puntava infatti, ad ottenere una versione modificata della tredicesima dichiarazione della Commissione per gli standard di contabilità finanziaria degli Stati Uniti, del 1976.

L'entrata in vigore dei nuovi metodi contabili, avvenuta di fatto il 1° gennaio 1984, ha posto un dilemma alle aziende di leasing. Se avessero scelto il «metodo finanziario», avrebbero potuto ottenere profitti più rapidi; ma avrebbero incontrato una maggiore difficoltà nel promuovere l'attività di leasing. Con il metodo finanziario infatti, al locatario viene negato il diritto di dedurre dal reddito dichiarato ogni anno il pagamento del canone e la deducibilità è l'incentivo più importante per i produttori locali a richiedere i macchinari in leasing. D'altro canto, se avessero scelto il «metodo operativo», avrebbero subito perdite rilevanti. La conseguenza del nuovo regime di contabilità sarà in ogni caso una modificazione nello stile di gestione delle aziende di leasing, che dovranno diversificare e rendere più flessibili e articolati i loro servizi. Esse dovranno inoltre sviluppare la necessaria abilità manageriale per ristrutturare i contratti di leasing in modo da garantire il massimo vantaggio ad entrambi i contraenti, qualunque sia il metodo di contabilità adottato. Alcune aziende hanno già accresciuto i propri servizi nel campo del management, in quello delle vendite e di sviluppo del mercato e hanno iniziato a curare per conto dei clienti l'importazione di imput industriali e l'esportazione di prodotti finiti.

Nonostante le brillanti prospettive per l'industria del leasing, in Taiwan esistono tuttavia alcuni problemi «latenti». La prolungata recessione economica, iniziata con

gli anni '80, ha di fatto provocato un rallentamento nella crescita dell'attività di leasing. l'ammontare complessivo dei contratti di leasing nel 1982 era pari a 14,6 miliardi di dollari Taiwan. Il tasso di crescita realizzato rispetto all'ammontare del 1981 (pari a 12,7 miliardi di dollari NT) era soltanto del 15%. Nell'81 invece tale saggio di crescita era stato addirittura dell'80%, vale a dire si era verificato un aumento del volume d'affari cinque volte superiore a quello conseguito nell'82. Nonostante la moderata ripresa dell'economia nel 1983 non si è verificato alcun significativo rilancio dell'attività di leasing. Il valore totale dei contratti nell'83 si aggirava sui 17,7 miliardi di dollari Taiwan, con un saggio di crescita annuale del 21,2%. Nell'84 per la prima volta si è verificato un saggio di crescita negativo.

La recessione degli scarsi anni, naturalmente, ha indebolito la propensione degli imprenditori locali ad espandere i loro progetti di investimento. Numerosi industriali inoltre a causa di una situazione di crisi finanziaria, hanno negli scorsi anni sospeso i pagamenti del canone sui macchinari ottenuti in leasing: di conseguenza le stesse aziende di leasing sono divenute meno disponibili a concludere nuovi contratti. Tutti questi fattori hanno contribuito a frenare lo sviluppo del settore.

Oltre ai problemi causati dalla recessione, la propensione degli imprenditori ad accendere contratti di locazie è stata ridotta dalla possibilità di un più facile accesso ai prestiti bancari. Grazie al prolungato attivo della bilancia dei pagamenti e alla crescita rapida delle riserve valutarie, si è verificata un'ampia offerta di moneta; l'aumento di base monetaria si è tradotto in un'eccessiva disponibilità di fondi presso il sistema creditizio. I tassi d'interesse sono scesi a un minimo storico. Gli imprenditori, quindi, per l'acquisto dei macchinari probabilmente preferiranno rivolgersi alle banche piuttosto che alle aziende di leasing.

Un'altra minaccia per lo sviluppo del settore del leasing a Taiwan proviene dalla grande proliferazione delle aziende di leasing. Alcune sono collegate a società fiduciarie, ma la maggior parte delle nuove aziende appartiene alle grandi imprese. La crescente competizione, naturalmente, comporterà un miglioramento nella qualità dei servizi offerti, ma provocherà anche una sensibile compressione dei margini di profitto del settore.

Nonostante questi problemi, che noi riteniamo verranno ampiamente risolti non appena l'economia nazionale riprenderà a svilupparsi con alti saggi di crescita, guardiamo con favore all'ingresso di aziende di leasing straniere nel mercato di Taiwan. Le aziende di leasing locali non temono la concorrenza estera. La grande maggioranza dei contratti di leasing a Taiwan sono sottoscritti da piccole imprese. L'entità media di questi contratti varia dai 3 ai 5 milioni di dollari Taiwan: un valore troppo basso per attirare la maggior parte delle società estere. Si ritiene infatti che le società estere si rivolgeranno verso transazioni di valore molto più elevato.

La Manufacturers Hanover Leasing Corporation ha già richiesto l'autorizzazione al Governo per fare investimenti a Taiwan. L'American Express International Banking Corporation e la Bank of Communications, inoltre, daranno vita a una joint venture allo scopo di sostenere attraverso il leasing l'esportazione di impianti e macchinari prodotti a Taiwan verso il Sud-est asiatico.

Le aziende di leasing di Taiwan sono molto interessate alla cooperazione con società straniere sui mercati occidentali; ma sono altrettanto interessate all'ingresso di società straniere in Taiwan, sia sotto forma di joint ventures sia come singole società, non solo per il loro contributo al rilancio dell'industria locale del leasing ma anche per il loro apporto di tecniche ed esperienza professionale, essenziali per sviluppare ancor più in futuro l'attività di leasing internazionale.

Una Cina in miniatura

La Repubblica della Cina limita di fatto la sua autorità all'isola di Taiwan (ceduta dal Giappone nel 1895 e restituita alla Cina in seguito alla seconda guerra mondiale) alle Isole Penghu, alle due isolette di Matsu e Quemoy nonché alle dipendenze situate nel Mar Cinese.

L'integrità territoriale della Repubblica, che si considera l'unica rappresentante legittima di tutta la Cina si estende per circa 36 mila kmq ed ha una popolazione di circa 19 milioni di abitanti. Reddito nazionale: 32820 milioni di dollari Usa. Popolazione attiva: 6 milioni 672 mila, di cui addetti all'agricoltura 1.257.000.

Export: prodotti tessili, oggetti di plastica, televisori, pesce conservato, legname.

Commercio — (in mil. di $ di Taiwan).

Esportazione 1981: prodotti tessili 96.358, oggetti di plastica 59.325, televisori 20.432, fibre sintetiche 17.180, apparecchi radio 12.690, calzature, zucchero 4.310, pesce conservato 1930, legname 14.660, ecc.

Comunicazioni — *Marina mercantile:* 511 navi con una stazza lorda di 2.225.000 t nel 1982. — *Porti* principali: Keelung, Kaohsiung, Hualien, Taichung.

Ferrovie: km 3.403 nel 1981. — *Autoveicoli:* 655.000 di cui 575.000 autovetture nel 1981. — *Strade:* km 17.522 (1982). — *Aviazione civile:* km volati 30.000.000.

Leasing all'export: troppi ostacoli

Ad otto anni dall'approvazione della legge Ossola è stato concluso in Italia un solo contratto. I problemi sono di natura giuridica, fiscale, doganale, valutaria. Intanto, USA e Gran Bretagna intensificano la promozione di questo settore.

Il livello di indebitamento raggiunto da molti paesi in via di sviluppo, soprattutto dell'America Latina, con la conseguente difficoltà a finanziare gli investimenti ricorrendo al mercato internazionale dei capitali, ha fatto del leasing all'export uno strumento vincente per continuare a essere presenti in quei paesi. Lo hanno capito gli Stati Uniti e la Gran Bretagna soprattutto, che hanno intensificato la promozione del leasing all'export e lo hanno liberato dagli intoppi di natura normativa e burocratica.

Non lo ha capito invece l'Italia che, a otto anni dall'approvazione della legge Ossola sul finanziamento e l'assicurazione dei crediti all'export, che prevede espressamente il leasing, non è riuscita a concludere che un solo contratto, siglato dopo mesi di lavoro nei giorni scorsi. I problemi che ancora la normativa italiana frappone allo sviluppo di questo strumento che può svolgere un ruolo chiave per lo sviluppo delle esportazioni, sono pressoché infiniti. Sono di natura giuridica, fiscale, doganale, valutaria. L'impressione tuttavia è che negli ultimi mesi ci sia stata una certa sensibilizzazione al problema e che cominci a giungere qualche segnale di buona volontà. Purtroppo il livello degli ostacoli richiede qualcosa di più che comunque non si dispera di riuscire prima o poi ad ottenere.

Il leasing è un rapporto fra tre soggetti, nel leasing all'export uno di essi, e precisamente l'utilizzatore finale del bene, il locatario, risiede all'estero.

Il primo problema da risolvere è di natura giuridica. Le normative che regolano il contratto di leasing sono diverse da paese a paese e la società di locazione finanziaria interessata a operare su un mercato estero deve innanzitutto conoscere la normativa che regola il locatario. Deve quindi verificarne la compatibilità con quella italiana che regola il locatore e infine costruire un contratto che sia a tutti gli effetti regolare alla luce di ambedue le normative. Superato questo scoglio che è pregiudiziale alla valutazione sulla fattibilità dell'operazione, la società di leasing deve esaminare, come peraltro fa anche nei contratti nazionali, l'affidabilità del cliente. Naturalmente in questo caso l'analisi è resa più difficile dalla lontananza e dalle diverse situazioni di mercato per il settore in cui opera il locatario. Ma oltre al rischio cliente nel leasing all'export deve essere valutato anche quello che viene definito il rischio paese, e cioè la situazione economica e politica dello stato di residenza dell'utilizzatore finale, per tutelarsi da rischi che possono andare dal blocco dei pagamenti in valuta alla confisca del bene in caso di cambiamenti di regime. C'è inoltre, a differenza delle operazioni all'interno, il rischio di cambio relativo alle oscillazioni della valuta in cui vengono regolati i pagamenti rispetto alla lira. Fin qui tuttavia la possibilità di superare queste difficoltà sta all'organizzazione della società di leasing e alla sua disponibilità ad assumere e in che misura questi rischi. Gli ostacoli di natura burocratica, doganale, fiscale e relativi al finanziamento agevolato e all'assicurazione dell'operazione cominciano adesso, quando l'operazione è stata considerata fattibile sul piano della compatibilità giuridica e per il livello di rischio.

Cominciamo dai problemi doganali. Il bene esportato in leasing resta di proprietà della società e quindi di un soggetto residente in Italia. Si tratta quindi di una temporanea esportazione. Sino a due anni fa il regime di temporanea esportazione non era applicabile al leasing; l'ostacolo è stato in parte rimosso con il Decreto del Presidente della Repubblica del 5 agosto del 1981 e con una circolare del ministero delle finanze emessa il 21 gennaio del 1982 che hanno permesso di estendere il regime di temporanea esportazione anche alle operazioni effettuate in esecuzione di contratti di leasing. La circolare ha anche portato da due a cinque anni la validità delle bollette di temporanea esportazione e attribuito ai Capi Circoscrizione Doganale la facoltà di autorizzarle.

In gran parte risolta la questione doganale, resta aperta quella fiscale. Le esportazioni non sono soggette ad Iva in quanto l'acquirente è un non residente. Nel caso di leasing all'export invece ad acquistare i bene è un residente e quindi l'Iva deve essere pagata sia sul bene sia sui canoni relativi al contratto. L'Iva pagata dalla società di locazione al momento dell'acquisto non può essere trasferita al locatario estero in quanto metterebbe il bene in questione assolutamente fuori mercato dal punto di vista del prezzo. Resta quindi a carico della società di leasing che potrà recuperarla solo con la denuncia Iva successiva. Il locatore si trova cioè a dover sostenere il costo finanziario dell'Iva anticipata, anche per importi di molte decine di milioni, per i mesi, a volte più di un anno che intercorrono dal pagamento del bene al recupero dell'Iva. È invece a carico del locatario l'Iva sui canoni la cui incidenza finisce per rendere meno competitivo il pacchetto «bene finanziamento in leasing» - rispetto a quelli offerti da altri paesi industrializzati.

C'è infine la problematica relativa all'applicazione della legge Ossola. La legge prevede che la locazione finanziaria possa essere effettuata direttamente dal produttore del bene, e sono numerosi i casi di grandi gruppi industriali che hanno costituito società di leasing per sopportare la commercializzazione dei loro prodotti; oppure da un intermediario specializzato. Nel primo caso alcuni dei problemi che andremo ad analizzare non esistono in quanto la società produttrice del bene può considerare il finanziamento in leasing uno strumento di marketing e, avendo come obbiettivo principale la vendita del bene, rinunciare anche di buon grado al guadagno per il servizio reso attraverso il finanziamento dell'operazione. Non è così invece per l'intermediario classico, e cioè la società di leasing autonoma, che copre i suoi costi e realizza profitti esclusivamente attraverso l'esercizio dell'attività di locazione finanziaria. Per quanto riguarda il finanziamento agevolato del leasing all'export il problema principale sta proprio qui. La legge 227 infatti prevede l'intervento del Mediocredito Centrale nelle operazioni di finanziamento all'esportazione di durata superiore a 18 mesi anche effettuate attraverso opera-

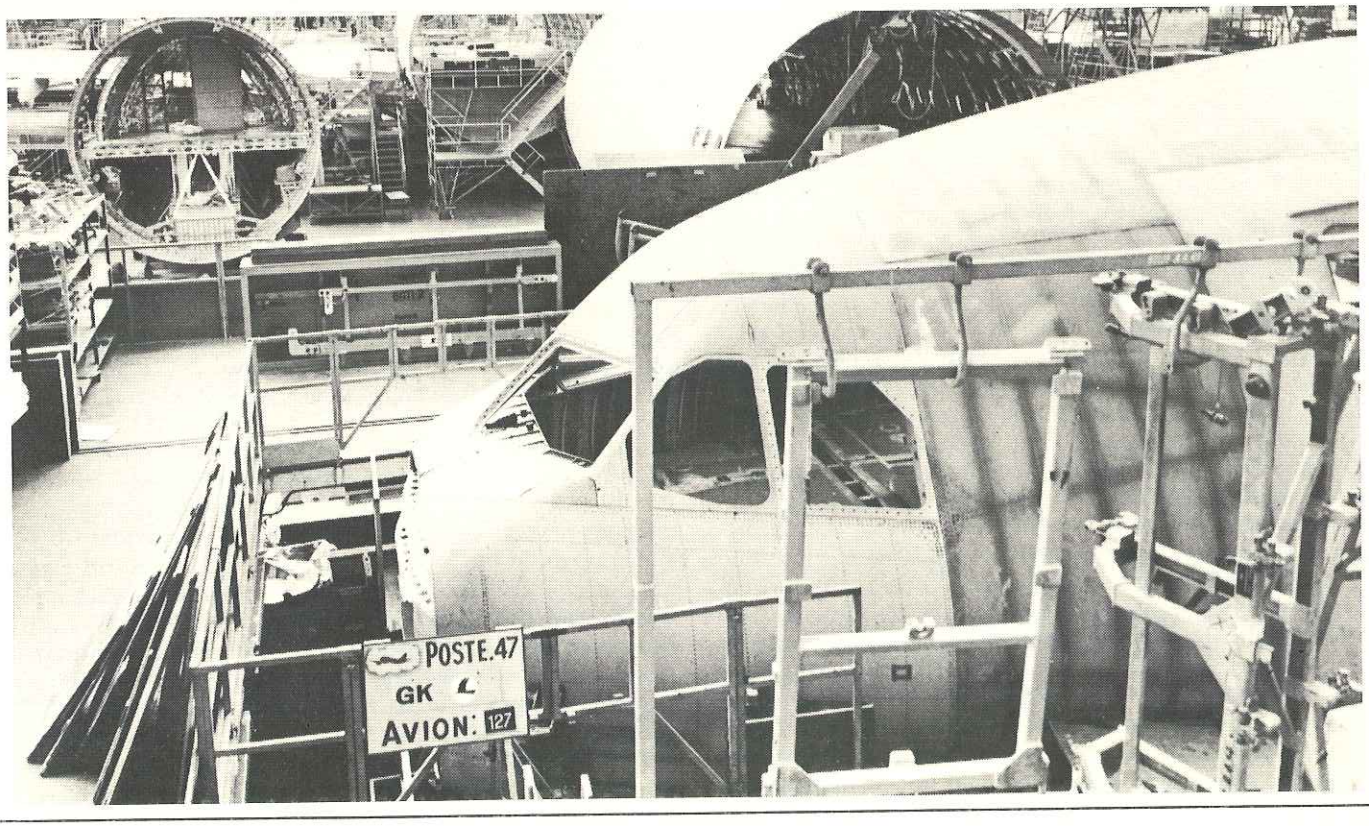
zioni di leasing, purché abbiano ad oggetto macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto.

L'intervento del Mediocredito copre la differenza tra il tasso a cui la società di leasing si finanzia e il tasso di consensus. Quest'ultimo è un tasso più basso di quelli di mercato, che viene stabilito attraverso accordi internazionali proprio allo scopo di favorire le esportazioni verso i paesi in via di sviluppo e per evitare lo scatenarsi di una guerra al ribasso dei tassi sul finanziamento delle esportazioni. I tassi del consensus variano da paese a paese e in base alla durata del finanziamento. Il loro livello viene aggiornato periodicamente. La legge inoltre stabilisce che l'importo del fianziamento ammesso all'agevolazione è pari all'85% del totale del valore del bene locato e degli oneri accessori a carico del locatario, al netto del valore residuo che non può comunque essere superiore al 5% del totale. Il 15% che resta fuori dall'agevolazione deve essere versato dal locatario in anticipo, in linea con quanto stabilito dal consensus. Ora, essendo l'intervento del Mediocredito così ingabbiato, esso non copre quello spread che costituisce il costo specifico del leasing e che rappresenta per il locatore la copertura dei costi sostenuti e il corrispettivo per il servizio offerto e il rischio assunto. Se, come accade ora in Italia, questo spread non è coperto dall'agevolazione, automaticamente ricade sulle spalle della società di leasing che si trova a dover rinunciare all'operazione, giacchè non può operare in perdita. Oppure ricade sulle spalle del locatario, che però si rivolgerà altrove dove può trovare un finanziamento anche in leasing entro i limiti dei tassi del consensus e senza costi ulteriori.

L'unica possibilità di sfuggire a questa strozzatura sta in un accordo tra il produttore del bene e la società di leasing in base al quale il prezzo del bene viene aumentato di un importo pari alla capitalizzazione dello spread che costituirebbe il costo specifico del leasing. Questa cifra verrebbe poi retrocessa alla stessa società di locazione finanziaria. Si tratta però di un *escamotage* poco limpido e comunque solo raramente possibile visto il livello della concorrenza internazionale e la scarsezza dei margini su cui possono contare gli esportatori.

Insieme al finanziamento la legge Ossola prevede anche l'assicurazione dei crediti all'esportazione. Un'attività svolta in Italia da una sezione dell'Ina appositamente costituita, la Sace, che può assumere il rischio che l'operazione venga sospesa o revocata in caso di guerra, rivoluzione o catastrofe naturale che si verifichi in un paese diverso dall'Italia, nonché di un atto o fatto compiuto da uno Stato o ente pubblico estero che pregiudichi la corretta e puntuale esecuzione del contratto (sono esplicitamente previsti i casi di nazionalizzazione dell'impresa debitrice, di moratoria dei pagamenti da parte dello stato o degli stati per cui tramite i canoni devono essere versati). L'impossibilità di eseguire il contratto è coperta da garanzia se dipende da disposizioni emanate dal governo italiano da risuluzione unilaterale da parte del locatario se questo è un ente pubblico.

La Sace copre poi il mancato pagamento dei canoni da parte del locatario in conseguenza delle cause sopra indicate o in caso di insolvenza del locatario stesso, copre il rischio di danneggiamento o distruzione del bene e, in parte, i rischi di cambio. Nel caso di revoca del contratto il capitale assicurabile è rappresentato dai costi sostenuti dal locatore, la perdita indennizzabile si ottiene detraendo da questi costi gli anticipi già ricevuti. Per la mancata riscossione dei canoni è assicurabile l'ammontare totale degli stessi, la perdita indennizzabile si ottiene sottraendo il valore dei beni recuperati. Il valore del bene è infine assicurabile dal rischio di distruzione. La perdita indennizzabile in questo caso è pari al valore del bene al momento dell'evento meno il rimborso e il valore delle parti utilizzabili. Tenendo conto della difficoltà di recuperare un bene in un paese estero e comunque del costo elevato del recupero stesso, sarebbe più opportuno che nel caso del rischio di credito la perdita indennizzabile fosse calcolata sommando i canoni da incassare e attualizzando l'importo a un tasso di interesse predeterminato, escludendo quindi in ogni caso la deduzione del valore dei beni recuperabili. Nel caso di distruzione la copertura dovrebbe comprendere anche il valore residuo stabilito dal contratto.



Leasing pubblico: tutti i problemi

Il leasing pubblico sembra essere una sorta di nuova frontiera per la locazione finanziaria. Le sue possibilità di sviluppo sono infatti pressoché illimitate visto il ruolo che svolgono gli enti pubblici territoriali, le unità sanitarie locali, le aziende municipalizzate e gli altri enti pubblici nella spesa nazionale. La diffusione del leasing nel finanziamento degli investimenti degli enti pubblici incontra tuttavia alcuni ostacoli di natura giuridica, contabile e finanziaria. I vantaggi che questo strumento può offrire nello snellire le procedure di spesa e anche, indirettamente, nella riduzione dei costi per gli acquisti delle pubblica amministrazione costituisce un forte stimolo verso la ricerca di formule opportune per superare o annullare questi ostacoli sempre nel rispetto della normativa. Problematiche e possibili soluzioni sono state analizzate in un convegno organizzato dal Comune di Pavia che, tra l'altro, è stato il primo ente pubblico in Italia a fare una operazione di leasing immobiliare. Leasing Notizie **pubblica una sintesi dei principali interventi. Tra gli altri, quelli dei professori Alberto Barettoni Arleri, Riccardo Argenziano, Franco Mencarelli, Vincenzo Caianiello, Renato Clarizia e di Giuseppe Falcone.**

Alberto Barettoni Arleri

L'introduzione dei contratti di leasing, di factoring, ecc. nella pubblica amministrazione rappresenta, per la loro stessa natura, necessariamente anche una introduzione di nuove tecniche di contrattazione e il loro impatto con la normativa dell'«evidenza pubblica» in sostanza è fonte di innovazione non solo nei contenuti ma nelle forme.

Tuttavia questo postula un avvertimento; appare preoccupante in questa ottica il dominante orientamento ad individuare e costruire la figura del «leasing pubblico» specificativa, ove non anche distintiva e contrappositiva al «leasing finanziario» tout court, dell'area di influenza ed utilizzazione privatistica.

La configurazione di un leasing pubblico è frutto di quella tradizionale, secolare, forma mentis che laddove si imbatte in una vicenda negoziale o contrattuale della pubblica amministrazione, istintivamente tende a costruire un modello convenzionale che, pur mutuato dagli schemi privatistici, viene ad essere necessariamente modulato in una veste pubblicistica, sino a renderlo autonomo e distinto da quello.

Non va sottaciuto che la dottrina, pur non doviziosa ma certamente qualificata, che sino ad oggi si è occupata del leasing nella pubblica amministrazione ha tendezialmente affermato due tratti, entrambi pericolosi nell'ottica surriferita. Anzitutto essa manifesta intendimento di voler riservare una denominazione propria e differenziata al contratto che vede la partecipazione dei soggetti pubblici designando - e così enucleando o contrapponendo - un «leasing pubblico» accanto al leasing privato.

Ancor più incisivamente sembra, poi e conseguentemente, postulare una normazione differenziata sia in rapporto alla natura della parte pubblica contraente che ai possibili oggetti del contratto.

Al contrario sembra, invece, che proprio il rispetto e la affermazione dell'autonomia privata degli enti pubblici e la esigenza di agevolare e non ostacolare quel richiamato processo evolutivo che tende a far assumere rilevanza all'interesse pubblico, nel regolamento negoziale, come interesse della parte contraente, dovrebbe sospingere verso una disciplina di diritto comune del contratto e ove necessario, verso una modificazione di quelle norme amministrativo-contabili che non si conciliano con la piena manifestazione dell'autonomia suddetta o con la natura e i contenuti del nuovo modulo contrattuale.

Le osservazioni che seguono attengono in modo peculiare al contratto di leasing finanziario di utilizzazione nel quale la pubblica amministrazione in qualità di contraente assume la veste di soggetto interessato a procurarsi il godimento di un bene, stipulato a tal fine un contratto con una società di leasing.

Occorre subito sgomberare il campo da due ordini di preoccupazioni: quello delle perplessità o limiti che scaturiscono circa il rapporto funzione amministrativa - autonomia negoziale e quello degli analoghi dubbi sulla utilizzabilità di uno strumento atipico od innominato da parte della pubblica amministrazione.

Specifico rilievo assume l'art. 12 del R.D. 18 novembre 1923 n. 2440 (legge di contabilità generale dello Stato) laddove prescrive che i contratti non possono essere stipulati con onere continuativo per lo Stato se non per ragioni di assoluta convenienza o necessità da esternarsi nel decreto di approvazione.

Ovviamente i testi normativi di contabilità di stato vanno interpretati alla luce dell'evoluzione di un sessantennio dalla loro formale stesura e di oltre un secolo dalla elaborazione dei principi che sono posti a loro fondamento. Ciò significa che se da un canto deve ritenersi caduta la quasi eccezionalità sottintesa all'assunzione di oneri continuativi tuttavia permane l'esigenza di una specifica motivazione delle ragioni di opportunità o convenienza che inducono alla scelta.

Dalla delineata ascrivibilità del leasing alla generica categoria «contratti» delle leggi di contabilità generale dello Stato e degli enti pubblici consegue l'applicabilità anche ad esso degli aspetti procedimentali relativi ai momenti dell'evidenza pubblica.

Quanto al momento deliberativo del contratto è opportuno ricordare che l'aspetto preminente e più delicato attiene alla motivazione.

Due elementi sembrano divenire costitutivi ed imprescindibili nella deliberazione di contrarre, ovviamente con le diverse sfumature e gradazione legate alla natura del bene da acquisire: la valutazione e determinazione preventiva dell'onere finanziario e la puntuale individuazione delle caratteristiche del bene alla cui utilizzazione da parte della pubblica amministrazione il leasing è preordinato.

Gli aspetti giuscontabilistici del leasing delle pubbliche amministrazioni coinvolgono anche i profili della corretta imputazione al bilancio degli oneri conseguenti alla sua assunzione.

La classificazione economica si fonda, come noto, sulla bipartizione fondamentale tra spese di parte corrente e spese di parte in conto capitale, alla quale poi, nelle varie realtà di bilanci pubblici, si aggiungono aggre-

gazioni diverse, per lo più rappresentative di oneri non finali.

Per spese di investimento si intendono tutte quelle che, sia direttamente che mediatamente, ad esse siano pertinenti: cioè quelle che attengono all'acquisizione, costituzione, trasformazione, sia di beni immobili che di beni mobili durevoli idonei alla produzione di reddito, con esclusione per questi ultimi di quelli strumentali ai servizi dell'apparato statale, nonché all'incremento del loro valore; quelle destinate alla ricerca scientifica; quelle, sotto qualsivoglia veste giuridica, dirette a finanziare attività produttive: quelle, infine, relative alla costituzione o alla partecipazione al capitale o ai fondi di dotazione nei vari settori economici o all'acquisizione di altri valori mobiliari.

I principi e le tecniche classificatorie dei quali si è fatto sommario cenno vanno integrati, ed armonizzati con altri principi inderogabili tenendo anche conto delle linee tendenziali ed evolutive assunte dalla contabilità aziendale a livello nazionale ed internazionale e relative alla redazione dei bilanci di esercizio.

Quanto ai primi occorre ricordare che costituisce indubbio principio della contabilità pubblica italiana quello della riferbilità di un bene al patrimonio dell'ente pubblico solo sul presupposto giuridico della sua appartenenza ad esso: onde la carenza di effetti traslativi da parte del leasing anteriormente all'esercizio dell'opzione, indipendemente da ogni considerazione circa il contenuto complesso della facoltà dell'utilizzatore e del prevalente interesse di natura meramente creditoria del finanziatore-proprietario che adducono peculiari tratti innovativi al profilo della proprietà appare comunque dirimente ai fini della problematica contabile.

La conseguenza è che da un canto, nel conto del bilancio, va considerata soltanto l'entità finanziaria costituita dal corrispettivo pecuniario della prestazione del leasing anteriore a ciò che eventualmente venga corrisposto a titolo di riscatto; dall'altro canto che per effetto della annualità (vincolante) e pluriennalità (tendenziale) del bilancio e della sua natura finanziaria, devono trovare iscrizioni in esso solo quelle quote dei canoni che si configurano come corrispettivi propri dei periodi considerati dal bilancio. Ogni rilevanza economica del rapporto sottostante non può influire nella rappresentatività puramente finanziaria del bilancio e del relativo conto.

Un secondo criterio scaturisce dal generalizzato e legislativamente sancito, principio della residualità della spesa qualificata come corrente rispetto a quella di investimento.

Ciò che appare discriminante è la creazione o meno di un bene fisso o la incorporazione in bene durevole di sostanziale investimento attraverso lo schermo valutativo della idoneità, dello strumento giuridico adottato, a produrre l'effetto dell'appartenenza ovvero solo quello del godimento del bene all'ente pubblico.

Riccardo Argenziano

Per «leasing pubblico» sembra si debba intendere, almeno nella prassi che è in via di formazione, solo quei contratti in cui il «lessee» è un «ente locale territoriale parte della organizzazione periferica dello Stato», i cui proventi derivano da un suo potere impositivo o da «trasferimenti» in suo favore da parte dello Stato e della Regione con limitazioni nella spesa e con vincoli sulla entità delle obbligazioni che può assumere.

Anziché di «leasing pubblico», sarebbe quindi più corretto parlare di leasing con enti pubblici locali o più semplicemente con «enti locali». Ed è su questo tipo di leasing che qui ci soffermeremo.

Non esiste - per ora - nessuna legislazione in materia e quindi i limiti per un ricorso a questa operazione da parte di un «ente locale» sembra debbano essere ricercati nelle norme sulla loro possibilità di indebitamento. Questi limiti hanno formato oggetto nel susseguirsi del tempo di varie norme legisative che hanno di fatto teso ad evitare troppo ampi indebitamenti degli enti locali.

Fino al 1976, i bilanci degli enti locali potevano presentare deficit economici ed i disavanzi venivano poi coperti con mutui da parte della Cassa Depositi e Prestiti.

Successivamente, con la cosiddetta «Legge Stammati», la Cassa Depositi e Prestiti fu autorizzata ad emettere per molte migliaia di miliardi apposite «cartelle» poi sottoscritte più o meno volontariamente dal sistema bancario per consentire agli enti locali il consolidamento di tutti i loro debiti di gestione corrente. Contemporaneamente fu fatto obbligo agli enti locali di chiudere, da quel momento in avanti i loro bilanci in pareggio. Dal 1981 fu anche stabilito un programmato aumento dell'ammontare dei «trasferimenti» che lo Stato, essendo stato limitato o abolito il potere impositivo degli enti locali, si è impegnato ad attuare appunto in favore di essi.

In dipendenza di dette norme i comuni e le provincie, ove le entrate correnti non siano sufficienti per chiudere i bilanci in pareggio possono contrarre mutui con la Cassa Depositi e Prestiti entro il «plafond» complessivo per tutti i comuni e provincie annualmente fissato dalla legge finanziaria e con ricorso ad istituti di credito diversi solo se la detta Cassa «abbia manifestato la propria indisponibilità alla concessione del mutuo richiesto.

Ma il ricorso al mercato finanziario non è senza limiti. Infatti l'entità del ricorso ai mutui è limitata dalla norma secondo la quale gli oneri per interessi passivi a carico dell'ente locale per operazioni passate e nuove eventuali operazioni non può superare il 25% dell'ammontare delle entrate correnti in bilancio. Pertanto tanto più aumentano i tassi passivi sul mercato monetario tanto minore è l'entità dell'indebitamento.

Si sono volute indicare tutte le suddette limitazioni perché appare logico che anche gli impegni dei comuni e provincie derivanti da contratti di leasing devono rispettare i suddetti «tetti» di indebitamento.

Ed ora passiamo ad analizzare più specificatamente le strutture dei contratti di leasing con enti locali.

Ovviamente anche qui abbiamo un «fornitore» che è l'impresa produttrice o costruttrice del bene, un lessor o locatore che è una società di leasing, un utilizzatore o «lessee» che è un comune od una provincia.

La società di leasing si è limitata di fatto a svolgere una funzione di finanziamento «delegando» al «lessee» tutte le funzioni di controllo e verifica sull'andamento dei lavori e del rispetto del progetto a mezzo di un suo rappresentante collaudatore incaricato anche di autorizzare i pagamenti, da parte del «lessor» al fornitore in relazione allo stato di avanzamento dei lavori.

Una ulteriore condizione, che sottolinea la semplice funzione finanziaria del lessor è che il «lessee» o conduttore assume a suo carico l'impegno di assicurare a sue spese l'impianto per i valori di ricostruzione a nuovo, e quindi variabili in relazione alla perdita di valore della moneta, in pratica per tutti i tipi di rischi ma rimane a carico del «lessee» la manutenzione ordinaria a straordinaria dell'impianto in tutte le sue parti ed il lessor è espressamente esonerato da qualsiasi responsabilità per eventuali fatti ed atti dannosi che comunque possano limitare o diminuire il godimento dell'impianto. Di

conseguenza tutti i diritti, azioni e ragioni che spettano al «lessor» quale proprietario dell'impianto in ordine alla esecuzione, consegna e godimento dell'impianto stesso, sono stati ceduti dal «lessor» al «lessee».

Stabilito il corrispettivo dovuto dall'ente locale per tutta la durata del contratto sono previsti alcuni versamenti da parte del «lessee» in occasione della stipula del contratto ed alla consegna provvisoria dell'impianto, nonché il rimborso di interessi per anticipazioni sostenute per la stipulazione del contratto di appalto ed infine i canoni semestrali posticipati con inizio dalla data di consegna del bene.

Il prezzo di riscatto se esercitato al termine del contratto è fissato nella misura del 15% del costo dell'opera ultimata. Se il riscatto fosse esercitato anticipatamente, ma non prima di tre anni, il prezzo di riscatto sarebbe computato aggiungendo al detto prezzo pari al 15% la somma dei canoni a scadere attualizzati in base al «prime rate» in vigore in quel momento.

Originale di questo tipo di leasing con enti locali è la garanzia per il pagamento dei canoni che è attuato mediante consegna di delegazioni di pagamento «accettate» dall'ente tesoriere il quale si vale sulle entrate afferenti ai primi tre titoli del bilancio comunale e cioè tributi comunali, trasferimenti dello Stato e Regioni e proventi dei sevizi pubblici minori.

Le Regioni possono facilitare le operazioni di leasing concernenti impianti o beni di interesse pubblico mediante la emissione di apposite leggi e ciò anche per rendere possibile la realizzazione dei piani pluriennali regionali di sviluppo.

Infine l'ente locale, decisa la realizzazione di una data opera di pubblica utilità dovrà scegliere la forma economicamente più conveniente per la sua realizzazione.

È ovvio che ove esista la disponibilità l'operazione di mutuo con la Cassa Depositi e Prestiti è la più conveniente per i tassi nettamente inferiori a quelli del mercato creditizio, che essa è obbligata per legge ad applicare. Per il 1985 la detta Cassa può erogare mutui per 6.000 miliardi al 10,50%.

Il confronto di convenienza, ove non possono essere accesi mutui con la Cassa Depositi e Prestiti, è fra il costo di operazioni di mutuo con altri istituti di credito ed il costo di operazioni di leasing.

Per rendere significativo questo confronto occorre però mettere opportunamente in conto alcuni vantaggi che può offrire una operazione di leasing.

In primo luogo vi è con il leasing la possibilità di utilizzare «fornitori» altamente specializzati che possono assicurare una alta qualità di prestazioni.

In secondo luogo vi è la condizione del «prezzo fisso» senza alcuna revisione di prezzi a carico del «lessee».

In terzo luogo può essere conveniente considerare la rapidità con la quale, in generale, è costruito o posto a disposizione dell'ente locale l'impianto o il bene.

Sono questi vantaggi non trascurabili e che l'ente pubblico può valutare confrontando i costi sostenuti per la realizzazione «in proprio» di analoghi impianti.

Franco Mencarelli

L'indagine sui profili penali del leasing non può che muoversi nella prospettiva propria di ogni indagine similare in campo penale, una volta superata la concezione del carattere meramente sanzionatorio delle norme penali rispetto a precetti e principi fissati in altri rami dell'ordinamento.

Come è noto la figura del leasing, o locazione finanziaria, è individuata nei tratti fondamentali dall'articolo 17, secondo comma, della legge 2 maggio 1976, n. 183, in base a cui «per operazioni di locazione finanziaria si intendono le operazioni di locazione di beni mobili e immobili, acquistati o fatti costruire dal locatore, su scelta ed indicazione del conduttore, che ne assume tutti i rischi, e con facoltà di quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento di un prezzo prestabilito».

Questa definizione si incentra sullo speciale rapporto intercorrente tra chi concede in leasing e il conduttore: il rapporto si caratterizza infatti per l'affermata attribuzione al conduttore di tutti i rischi attinenti al bene fatto acquistare o costruire dal conduttore medesimo.

Il leasing pubblico solleva sotto il profilo penale due importanti questioni.

L'una verte sul fatto se il superamento di tutta la serie di regole e controlli disciplinanti le procedure di spesa della pubblica Amministrazione (che in misura notevole caratterizza il leasing tanto da rappresentare uno degli elementi finora tenuti presenti dalle Amministrazioni pubbliche ai fini del ricorso ad esso) non porti a configurare eventualmente insieme ad un illecito amministrativo anche un fatto penalmente rilevante.

L'altra questione attiene all'applicazione o meno al leasing delle disposizioni introdotte dalla legislazione antimafia in materia di pubbliche forniture.

Converrà soffermarsi anzitutto su quest'ultima questione.

In generale si può osservare che emerge che la legislazione antimafia non è certo una legge sui lavori pubblici e quindi va vista nell'ottica sua specifica, la quale si lega a evidenti scopi di lotta alla criminalità. Ragion per cui l'ampiezza e ricchezza delle situazioni in cui dalla legge antimafia viene individuato l'oggetto dell'appalto, sul quale essa pure sembra apparentemente incentrare le proprie previsioni, porta necessariamente a trascurare il riferimento a quest'ultimo per porre in risalto quella che è l'effettiva finalità della normativa. E cioè la salvaguardia dell'azione inquinante della delinquenza organizzata di tutto il comparto che provvede all'acquisizione di beni e servizi da parte della pubblica Amministrazione; e quindi, in sostanza, di tutta l'attività da essa svolta in questo campo.

Ma vi sono altre considerazioni, attinenti specificamente all'istituto, che inducono ad estendere al leasing pubblico l'applicazione delle disposizioni antimafia.

Al riguardo si prenda l'ipotesi del leasing immobiliare.

Due le forme che esso va assumendo in campo pubblico. Da una parte il leasing caratterizzato dal sistema chiavi in mano: la società di leasing si preoccupa di tutte le operazioni connesse alla costruzione e all'apprestamento del bene. Dall'altra il leasing in cui il costruttore del bene viene individuato dalla stessa amministrazione la quale controlla altresì ogni momento dello svolgimento dell'attività di costruzione, talvolta ricorrendo ad un vero e proprio appalto per l'aggiudicazione di tale costruzione: qui la società di leasing funge da semplice finanziatore.

In entrambi i casi resta fermo, nei testi contrattuali, che eventuali lievitazioni dei costi di costruzione importano una revisione dei prezzi a carico dell'Amministrazione.

Si delinea dunque la possibilità di un aumento del canone di locazione e soprattutto, corrispondentemente, di un incremento del valore della proprietà: l'uno e l'altro non possono non avere rilevanza anzitutto per il proprietario.

Se d'altra parte si tiene presente che nel meccanismo

della revisione dei prezzi trovano proprio il più ampio margine i pericolosi inserimenti della criminalità nel sistema degli appalti, appare subito evidente come la sostanza di tali inserimenti non sarebbe certo possibile ignorare per il solo venir meno delle normali procedure di appalto, sostituite dalla contrattazione relativa al negozio di leasing, che per questo aspetto conduce a situazioni analoghe a quelle avute presenti dalla legislazione antimafia per l'appalto. Di qui la necessità di controlli in primo luogo nei confronti del concedente in leasing, che in quanto proprietario del bene non può non rivelarsi come immediato apparente destinatario dei profitti di eventuali illecite manovre; ma anche nei confronti di quanti, fornitori, costruttori, intervengono nell'operazione di leasing: giacché l'eventuale illecito attacco potrebbe realizzarsi attraverso il loro intervento, intervento che oltre tutto si esplica inevitabilmente in quelle forme dell'appalto, del subappalto, del cottimo ecc., oggetto in via generale della legislazione antimafia.

Vincenzo Caianiello

Per l'operatore pubblico l'acquisizione dei beni strumentali per l'assolvimento dei suoi compiti istituzionali deve comunque avvenire e, quindi, egli è sì tenuto ad osservare la regola dell'economicità ma solo al limite in cui questa non costituisca ostacolo per i perseguimento dei fini pubblici, a differenza dell'imprenditore privato la cui attività, per proprio intrinseco carattere, non ha senso se non risulti organizzata in modo tale da far prevalere il conseguimento del profitto.

Il sistema della finanza pubblica, che lascia larghi spazi alla possibilità di indebitamento degli enti pubblici, costituisce l'aspetto più appariscente di tali peculiarità proprie del settore pubblico. Ma l'altro aspetto qualificante del settore, che risponde alla medesima esigenza di far prevalere la realizzazione del fine indipendentemente dalle utilità marginali, è costituito dalla disciplina della contrattualistica detta ad «evidenza pubblica».

È noto che questa disciplina, dettata principalmente per garantire la trasparenza, appare idonea a contemperare le esigenze della economicità solo se considerata in una prospettiva globale, in quanto il metodo della concorsualità favorisce indubbiamente la concorrenza e quindi impedisce il crearsi di situazioni monopolistiche che potrebbero obbligare la pubblica amministrazione a sottostare alle condizioni imposte dal monopolista. Sotto tali profili va perciò strenuamente difesa la disciplina speciale dei contratti ad evidenza pubblica, anche se spesso, con riferimento a ciascuna vicenda contrattuale isolatamente considerata, essa possa apparire antieconomica.

In questo quadro deve essere affrontata la problematica del leasing pubblico, in quanto se si considera il profilo economico che ha favorito l'affermarsi anche nel nostro sistema delle operazioni di leasing, può essere verificata la fondatezza dell'affermazione circa la perfetta rispondenza di tale tipo di operazioni alle esigenze proprie del settore pubblico. Come è stato difatti posto in risalto dalla dottrina che meglio sembra avere approfondito questi aspetti lo strumento in esame soddisfa, sotto il profilo economico, principalmente esigenze di finanziamento al di fuori dei normali canali, favorendo la tempestività degli interventi.

Se si confronta questo profilo con gli scopi primari della pubblica amministrazione, la quale è preordinata al soddisfacimento degli interessi affidati alla sua cura, dovendo sì tener presente la regola dell'economicità senza però privilegiarla rispetto al conseguimento del fine istituzionale dell'ente, si deve pervenire alla conclusione della piena rispondenza del leasing a questa esigenza.

Ove si pongono a raffronto queste affermazioni, con l'esigenza primaria cui deve assolvere lo Stato o l'ente pubblico, l'operazione di locazione finanziaria appare del tutto rispondente ad assecondarla, forse anche più che per quel che riguarda le esigenze dell'imprenditore privato che, da un punto di vista economico, potrebbe essere dissuaso dall'alto costo dell'operazione e quindi condizionato dalla regola del profitto.

Ciò che invece rileva positivamente per l'ente pubblico è la realizzazione dell'interesse affidato alla sua cura, realizzazione che potrebbe essere impedita dalla impossibilità per l'ente di procurarsi, attraverso i canali di finanziamento tradizionali, i mezzi finanziari necessari per conseguire la disponibilità dei beni strumentali occorrenti sia per adempiere alle sue funzioni sia per i pubblici servizi.

È per superare queste difficoltà che la locazione finanziaria quando manchino disponibilità immediate di finanziamento si presenta come strumento idoneo, ancorché a costi più elevati rispetto agli altri contratti possibili, per realizzare il fine pubblico che, altrimenti ed inamissibilmente, potrebbe rimanere sacrificato.

Guardato perciò con favore nel settore della pubblica amministrazione della pratica del leasing, questa va necessariamente adattata alla disciplina dell'evidenza pubblica che, come si è detto, tende a realizzare la regola della trasparenza e quella dell'economicità, quest'ultima, però, intesa in una prospettiva tendenziale pur sempre subordinata all'esigenza primaria del raggiungimento dei fini istituzionali della figura soggettiva pubblica.

In questo quadro il leasing si presenta per le pubbliche amministrazioni che devono acquisire la disponibilità di beni strumentali per il perseguimento dei loro fini istituzionali, come strumento alternativo *rispetto ai contratti tradizionali della locazione, della compravendita, dell'appalto, o, al di là del modulo privatistico, rispetto allo strumento pubblicistico della concessione di opera pubblica.*

Renato Clarizia

Ritengo possa essere interessante verificare quali siano quei tipi di locazione finanziaria che la P.A. può avere maggiore interesse a stipulare, nel perseguimento di due obiettivi di fondo: la semplificazione delle procedure e la disponibilità di beni adeguati alle esigenze dei traffici commerciali moderni.

Indubbiamente uno dei settori ai quali la P.A. sta guardando con molto interesse è quello dell'informatica: si pensi, ad esempio, allo schema di disegno di legge Novelli, recante norme per la disciplina dell'utilizzazione da parte dell'Amministrazione dello Stato di sistemi di trattamento automatico di dati e di informazione, con la previsione addirittura di un Consiglio Superiore per l'informatica, istituito presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri. In tale settore va distinta la locazione

di hardware *da quella del solo* software: *è con riguardo a quest'ultima che possono porsi peculiari problemi di disciplina giuridica concernenti l'individuazione stessa del bene, l'ampiezza e i limiti del diritto di proprietà, il regime della responsabilità.*

Altro campo di notevole interesse per la P.A. è quello immobiliare. Ma anche qui occorre distinguere da un lato tra locazione finanziaria di bene immobile industriale, ad uso abitativo o per fini sociali (scuole - ospedali - impianti sportivi).

Si incrociano ed accavallano, a seconda del tipo particolare di locazione finanziaria, problematiche e discipline proprie del diritto amministrativo (concernenti la formazione e l'esternazione della volontà negoziale della P.A.) e del diritto privato (riguardanti i profili della responsabilità, del diritto di proprietà e di applicazione della regolamentazione in tema di appalto). Con riferimento poi alla locazione finanziaria di immobili urbani ad uso abitativo si pongono problemi di configurabilità stessa di una tale fattispecie.

Infine, soprattutto nel campo immobiliare, potrebbe presentarsi di notevole interesse sotto il profilo finanziario il c.d. lease-back o locazione finanziaria di ritorno, sulla cui liceità, stante il divieto del patto commissorio, si discute - nonostante la giurisprudenza l'abbia riconosciuta - di fronte agli ultimi orientamenti della Cassazione in tema di vendita a scopo di garanzia.

In conclusione, nello studio del c.d. leasing pubblico si ritrovano problematiche non soltanto afferenti la particolare natura giuridica del soggetto utilizzatore, ma anche più in generale la locazione finanziaria con riguardo ora alle peculiarità del bene locato ora allo svolgersi in concreto del rapporto.

Giuseppe Falcone

Mentre si pensava che il leasing, specie immobiliare, fosse di assoluta pertinenza dell'«impresa», in questi ultimi tempi si è fatto avanti anche il leasing pubblico, specie nel settore degli Enti locali.

Ora se sono abbastanza noti gli indubbi vantaggi che qualsiasi imprenditore può ricavare da un contratto di leasing rispetto alle tradizionali forme di finanziamento, e non soltanto di ordine fiscale, sono alquanto problematici quelli che, possono riconoscersi in un leasing ad un Ente locale.

L'Ente pubblico è sempre soggetto a tutta una serie di norme e di controlli diretti, almeno in teoria, a salvaguardare il buon uso del pubblico denaro e ad assicurarsi la completa imparzialità dell'Amministrazione.

Il settore relativo all'acquisizione di beni e servizi è evidentemente il più regolamentato proprio perché riguarda un'attività economica dell'Ente.

Da qui l'indicazione tassativa dei modi di acquisizione del contraente (appalti, appalto-concorso, licitazione privata, trattativa privata) nonché della valutazione delle offerte.

Ma una regolamentazione minuziosa è contraria ad una sollecitudine procedurale, e noi tutti sappiamo in quanti giorni si esaurisce una procedura di appalto.

È allora abbastanza logico che avere di fronte un'altra via, come quella del leasing, che spazza via tutte le procedure per appalti, sorveglianza, ecc. costituisca un non irrilevante elemento di riflessione negli organi decisionali dell'Ente.

Il problema delle condizioni alle quali deve sottostare un contratto di leasing con un Ente pubblico, assume aspetti abbastanza delicati, proprio per l'indeterminatezza del contratto stesso e dell'assenza di sicuri riferimenti legislativi e giurisprudenziali: principale aspetto di questa «delicatezza» è la diversa considerazione da parte dei Comitati regionali di controllo delle relative deliberazioni consiliari.

Cominciamo dalla scelta della società di leasing. È possibile la trattativa privata? O si dovrà far ricorso necessariamente alla licitazione privata?

Infatti, essendo il contratto di locazione finanziaria un contratto atipico ed in se stesso non diretto ad acquisire un bene o un servizio, bensì avente prevalentemente natura finanziaria, come la stessa qualificazione indica, potrebbe ritenersi escluso l'obbligo di esperire prima la licitazione.

I più però sostengono che anche in questo settore il primo esperimento di ricerca del contraente non possa non farsi tramite la licitazione privata, che «dovrebbe» dare maggiori garanzie all'Amministrazione. La selezione soggettiva dovrebbe avvenire soltanto nel momento della scelta delle società da invitare, che dovrebbero tutte presentare quei determinati requisiti; successivamente è la convenienza economica che deve giudicare le scelte dell'Amministrazione, a parità di bene acquisito.

La società di leasing rimane l'unica e piena responsabile sulla fornitura dell'opera in conformità delle indicazioni dell'Ente e sulla base del progetto presentato che il Consiglio non deve «approvare» perché riguarda sempre un immobile che sarà di proprietà di un terzo, ma esclusivamente «accettare» o «prescegliere» o verbo equivalente, come rispondente alla necessità e alle richieste dell'Ente.

Soltanto così il leasing può assumere, sempre a mio parere, un preciso connotato, nettamente differenziato da un'altra qualsiasi procedura di acquisizione di un bene da parte dell'Ente locale e giustificare, in base a quanto ho esposto in precedenza, il ricorso al nuovissimo strumento finanziario.

Il leasing costa. È una delle affermazioni più comunemente usate: ed è vero.

Il canone leasing è sempre superiore alla corrispondente rata di ammortamento di un mutuo di pari importo: il che è perfettamente logico tenendo presente che a parità di costo di provvista, la società di leasing deve aggiungere tutte le proprie spese amministrative e deve anche guadagnarci.

Ma, per l'Ente pubblico, almeno nell'odierna situazione giuridica, l'aspetto economico, quando debbono essere acquisiti beni o servizi, è ancora quello che condiziona e di gran lunga ogni scelta, se non si vuole incorrere in tutta una serie di... «disavventure...».

E allora ecco che la scelta tra vecchie procedure e leasing, non è una scelta libera, ma una scelta altrettanto vincolata che deve oltretutto essere «anche» economicamente giustificata.

Ma il vero limite, assolutamente invalicabile, è costituito dalla situazione di bilancio.

Ho accennato di sfuggita che il canone di leasing non è spesa di investimento bensì spesa corrente: non è un mistero come oggi la spesa corrente degli Enti locali sia estremamente rigida e vicina ad una media oscillante tra l'85 e il 90%.

In queste condizioni, quanti Comuni o Province potranno trovare spazi sufficienti per avviare e giustificare operazioni di leasing?

Come incide Visentini sulla locazione finanziaria

Cosa prevede la legge 17/2/1985 n. 17 in materia di iva e di imposte sul reddito La circolare ministeriale n. 26/1985 in tema di contratti

Il decreto-legge 19 dicembre 1984, n. 853 convertito nella legge 17 febbraio 1985, n. 17, recante «Disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto e di imposte sul reddito e disposizioni relative all'Amministrazione finanziaria» contiene, tra l'altro, disposizioni che espressamente si riferiscono alle operazioni di locazione finanziaria o che, seppur indirettamente, possono assumere rilievo in relazione a tali operazioni.

Il 1° comma dell'art. 2 consente che i contribuenti ammessi al regime forfettario ivi previsto possano operare nei modi ordinari la detrazione dell'IVA afferente le locazioni finanziarie di beni ammortizzabili in più di tre anni purché la durata di tali contratti non sia inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene.

A differenza, peraltro, di quanto stabilito nelle analoghe disposizioni contenute nei commi 9° e 10° dello stesso art. 2 (in relazione, rispettivamente, ai redditi delle imprese minori e di lavoratori autonomi), la disposizione in esame non detta alcuna espressa deroga alla ricordata condizione di durata del contratto per le locazioni finanziarie aventi per oggetto beni immobili. Per cui siccome un tale «silenzio» è stato mantenuto anche nella circolare del Ministero delle Finanze 19 marzo 1985, n. 26, ne consegue che, secondo l'attuale formulazione delle norme azidette, mentre la deduzione analitica dei canoni di locazione finanziaria immobiliare dai ricavi e compensi conseguiti dalle imprese e dal lavoratori autonomi ammessi al regime forfettario sarebbe in ogni caso ammessa indipendentemente dalla durata del contratto, la detrazione nei modi ordinari dell'IVA assolta per rivalsa sui canoni medesimi da parte degli stessi contribuenti resta subordinata alla condizione che la durata del contratto non risulti inferiore alla metà del periodo di ammortamento dell'immobile locato. Pertanto, essendo il coefficiente di ammortamento dei fabbricati normalmente stabilito nella misura del 3% ed essendo, quindi, il relativo periodo di ammortamento pari a 34 anni, la detrazione ordinaria dell'IVA è consentita ai contribuenti forfettari solo per le locazioni finanziarie immobiliari di durata non inferiore a 17 anni, ferma restando la possibilità per gli stessi di dedurre analiticamente in sede di determinazione dei rispettivi redditi di impresa e di lavoro autonomo, i canoni relativi a locazioni finanziarie immobiliari di più breve durata.

Il 7° comma dell'art. 2 stabilisce nell'ultimo periodo che l'IVA afferente gli acquisti di servizi risultanti da fatture registrate nel mese di dicembre 1984 è detraibile nello stesso periodo di imposta 1984 dai soggetti che fruiscono del regime forfettario (per il triennio 1985/86/87) a condizione che i relativi corrispettivi siano stati pagati entro il mese stesso. Riferendosi la norma genericamente alle prestazioni di servizi, la stessa potrebbe trovare applicazione anche nei confronti delle imprese minori o degli esercenti arti o professioni che utilizzino beni in base a contratti di locazione finanziaria e che fruiscono, per il detto triennio, del regime forfettario di tassazione. Va, comunque, sottolineato che l'applicazione della norma (e la conseguente perdita, da parte dell'utilizzatore, del diritto nella detrazione dell'IVA per il periodo 1984) resta, in pratica, limitata alle sole fatture che siano state eventualmente emesse in via anticipata dalle società concendeti e registrate dagli utilizzatori nel mese di dicembre 1984.

Passando all'analisi della determinazione dei redditi di impresa e di lavoro autonomo, i commi 9° e 10° dell'art. 2 stabiliscono che, a tali fini, i soggetti che fruiscono del regime forfettario sono ammessi a dedurre in forma specifica (rispettivamente, dai ricavi di impresa e dai compensi di lavoro autonomo) i canoni di locazione anche finanziaria alla duplice condizione che i relativi contratti abbiano per oggetto beni strumentali ammortizzabili in più di 3 anni e siano di durata non inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene.

In tema di durata contrattuale la circolare del Ministero delle Finanze n. 26/1985, al n. 11 lett. b) ultimo capoverso, ha disposto che, con riguardo ai contratti di locazione finanziaria stipulati anteriormente al 1° gennaio 1985 e in corso alla stessa data, la cui durata sia inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene, devono essere «rinnovati», in modo da rispettare ex novo la durata minima contrattuale richiesta.

«In altri termini — recita la circolare —, non è sufficiente una proroga pura e semplice del termine di durata del contratto che ai fini del computo del termine medesimo tenga conto del periodo di ammortamento anteriore al 1° gennaio 1985».

A questo proposito nell'editoriale si esprimono talune critiche alle modalità ed al contenuto di siffatto intervento ministeriale.

L'11° comma dell'art. 2, in deroga ai principi generali, stabailisce per i contribuenti forfettari nuovi criteri di imputazione dei costi e dei ricavi facendoli coincidere con quelli stabiliti in via generale agli effetti dell'IVA. Da parte dei detti soggetti i costi dovranno, quindi, considerarsi sostenuti, e i ricavi conseguiti, nel periodo di imposta nel quale le relative operazioni sono state (o avrebbero dovuto essere) registrate o annotate nei registri tenuti ai fini dell'IVA.

Conseguenza diretta dell'applicazione dei nuovi criteri sarà, quindi, la possibilità, da parte dei contribuenti forfettari, di spesare tutti i canoni risultanti da fatture registrate nel periodo di imposta nel registro degli acquisti, indipendentemente della loro effettiva maturazione e/o corresponsione.

Infine, la lett. d) 1° comma art. 3 stabilisce che al fine della determinazione del reddito di lavoro autonomo, anche se a regime forfettario, sono altresì deducibili o ammortizzabili nella misura del 50% le spese relative anche alla locazione finanziaria di altri beni strumentali adibiti promiscuamente all'esercizio dell'arte o professione e all'uso personale o familiare del contribuente.

E il leasing gioca d'anticipo

L'attività delle società fa prevedere buoni risultati per l'economia nel secondo trimestre '85. Dopo il «nuovo salto» del 1984, la locazione finanziaria continua a tirare bene: oltre 300 miliardi l'ammontare dei nuovi contratti mobiliari a gennaio '85

a cura di Riccardo Rettaroli
(Associazione Bancaria Italiana)

L'economia italiana dopo aver conseguito nel 1984 alcuni risultati oltremodo soddisfacenti, soprattutto in termini di:

— incremento reale del Prodotto interno lordo, che è risultato del 2,6% rispetto ad una diminuzione dello 0,4% nel 1983;

— attenuazione delle spinte inflazionistiche, con un tasso di inflazione medio dello 10,8% a fronte di un livello del 14,7% nel 1983;

— si trova a fronteggiare in questa prima parte dell'anno alcuni problemi cruciali che rischiano di compromettere la possibilità di compiere ulteriori passi sulla via di un assetto più equilibrato ed ordinato del nostro sistema.

Le maggiori preoccupazioni riguardano in particolare:

a) le difficoltà che si stanno incontrando sulla via di una ulteriore discesa del tasso di inflazione che si è arrestato dal mese di novembre nel suo valore tendenziale (poco al di sotto del 9%);

b) l'ampliamento dell'«area di incertezza» circa l'andamento della finanza pubblica. Le correzioni già apportate all'ammontare del fabbisogno del settore statale per il 1985, con una previsione di 100.000 miardi di lire, non sembrano infatti sufficienti a coprire le maggiori spese che stanno emegendo. A ciò si devono aggiungere alcune incertezze che si nutrono circa l'entità effettiva delle entrate tributarie. Si verrebbero, pertanto, a vanificare i miglioramenti che nel 1984 si sono avuti nel rapporto fra deficit pubblico e PIL, sceso al 15,2% rispetto al 16,5% dell'anno precedente;

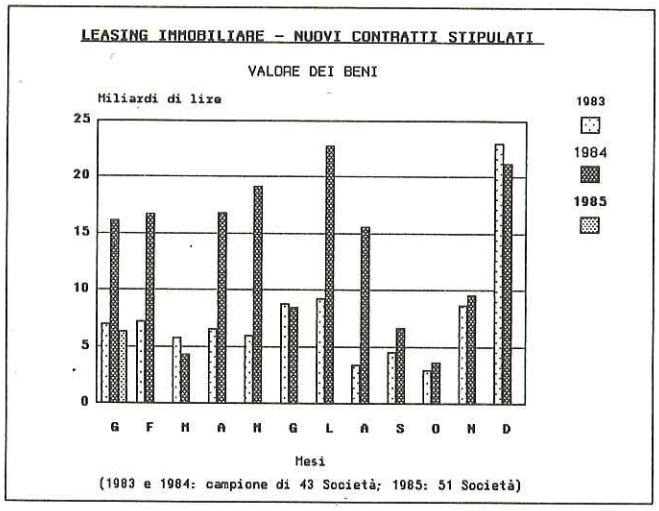
c) un ulteriore peggioramento dei nostri conti con l'estero (nel febbraio la bilancia dei pagamenti segna un disavanzo di 1.500 miliardi, una cifra quasi tripla di quella registrata nello stesso del 1984) a cui vanno aggiunte notevoli tensioni sul mercato internazionale dei cambi.

Pur in un quadro di apprezzabile peggioramento di alcune principali grandezze economico-finanziarie le nostre Autorità hanno nel primo trimestre dell'anno cercato di assecondare in una certa misura il processo di ripresa attraverso sia una diminuzione dei tassi di interesse reali, sia uno scivolamento del cambio della lira nell'ambito dello SME.

Più in particolare per quanto concerne il livello dei tassi di interesse, il rendimento medio dei BOT in termini reali è passato da un valore massimo del 5,79% di novembre 1984 al 4,31% di mazo 1985.

Anche i tassi bancari reali nel periodo novembre 1984-marzo 1985 hanno segnato una diminuzione. Il tasso attivo minimo reale è passato dall'8,40% al 7,48%, mentre il tasso passivo reale (al netto dell'imposta del 25%) è passato dal 3,06% di novembre 1984 al 2,42% di marzo.

I risultati negativi dell'asta dei CCT di aprile, nonché l'eccessivo ricorso alla creazione di moneta che si è registrato negli ultimi mesi, hanno costretto all'inizio di aprile le Autorità a ritoccare i rendimenti dei BOT dell'asta di metà del mese mediamente di circa 1 punto



percentuale. Ciò significa che i tassi reali sono tornati nuovamente a salire, vanificandosi in gran parte i risultati ottenuti nei mesi precedenti.

In questo contesto si inserisce l'attività delle società di leasing, le quali ancora una volta sembrano anticipare di qualche mese un nuovo slancio nel processo di ripresa della nostra economia, previsto nel secondo trimestre di quest'anno.

La più recente dinamica di questo settore, che ha ormai assunto notevole rilievo nel finanziamento degli investimenti produttivi, si può osservare attraverso la lettura dei dati elaborati del nostro Paese periodicamente dall'Associazione Bancaria Italiana.

A questo riguardo è da osservare che l'evoluzione congiunturale del settore è seguita mediante due serie di dati:

— la prima rappresenta la «vecchia serie», costituita dal raggruppamento ABI relativo ad un campione di 30 società (attualmente 29 per l'uscita dal mercato di una società);

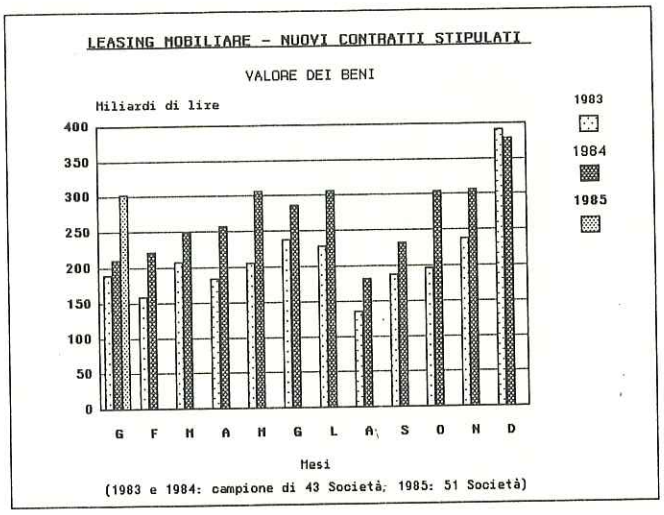
— la seconda rappresenta una «nuova serie», costituita dall'intero raggruppamento ABI al 31.12.84. È stata, pertanto, abbandonata la serie relativa a 43 società, sia perché sembrava opportuno evitare la complicazione di portare avanti 3 diversi dati concernenti i nuovi flussi di attività di questo settore, sia perché, almeno per il momento, le due serie statistiche sembrano significativamente raffrontabili.

La tabella riprodotta si riferisce alla «nuova serie» di dati che risulta più completa rispetto alla «vecchia se-

rie», anche se quest'ultima ha il pregio di consentire raffronti di più lungo periodo.

Dal consuntivo per il 1984 ermerge un «nuovo salto» che questo mercato ha compiuto nell'ultimo anno: 88.619 nuovi contratti leasing mobiliare per un importo in termini di valore dei beni di 3.230 miliardi di lire con un tasso di incremento del 26,7% rispetto al 1983, percentuale questa che ci riporta alla favorevole situazione di qualche anno fa.

D'altra parte, il settore del leasing mostra nel primo mese del 1985 un sostanziale consolidamento degli sviluppi registrati nel 1984: l'ammontare dei nuovi contratti di leasing mobiliare stipulati si colloca, infatti, al di sopra di 300 miliardi di lire. Piuttosto contenuta risulta invece ancora l'attività di leasing immobiliare.



Statistiche mensili leasing 1984 (relative a 43 società)

	Domande pervenute				Operazioni approvate				Contratti stipulati			
	Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.	
	N.	V.B.	N.	V.B	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.
GEN.	6.197	317,2	43	20,7	5.384	243,7	29	12,9	6.493	211,2	21	16,1
FEB.	6.725	341,3	35	16,8	5.365	238,4	23	7,2	7.221	221,2	24	16,6
MAR.	7.223	401,5	65	70,8	6.727	323,3	25	12,5	7.439	249,1	12	4,3
APR.	6.032	373,9	46	34,1	5.219	288,3	48	32,5	8.330	257,5	16	16,8
MAG.	7.710	460,6	59	60,0	7.259	367,2	50	54,0	7.595	305,4	32	19,1
GIU.	7.011	369,1	75	49,9	6.226	298,8	42	19,6	7.750	285,9	28	8,4
LUG.	7.211	441,8	85	74,2	5.924	332,5	40	43,3	7.982	306,5	43	22,7
AGO.	4.330	213,4	40	43,4	4.733	201,6	19	12,5	4.878	182,0	14	15,5
SET.	5.299	315,1	45	25,6	4.871	254,4	32	18,7	5.982	231,4	16	6,6
OTT.	8.123	439,3	67	77,6	6.959	366,9	38	31,2	8.328	303,8	15	3,6
NOV.	8.195	442,6	68	38,5	6.918	352,4	44	26,6	8.168	306,4	27	9,6
DIC.	7.594	487,2	65	37,2	6.750	401,5	54	29,9	8.453	378,1	45	21,2
Totale	81.650	4.603,0	693	548,8	72.335	3.639,0	444	300,9	88.619	3.238,5	293	160,5
1983	64.014	3.767,6	494	314,9	57.128	3.125,6	277	143,3	68.032	2.556,9	192	92,9
Variaz. %	27,6	22,2	40,3	74,3	26,6	16,4	60,3	110,0	30,3	26,7	52,6	72,8
Nuova serie 51												
GEN.	7.721	427,1	68	95,1	6.613	303,6	38	31,2	8.099	301,9	22	6,3
FEB.												
MAR.												
Totale	7.721	427,1	68	95,1	6.613	303,6	38	31,2	8.099	301,9	22	6,3
1984	6.197	317,2	43	20,7	5.384	243,7	29	12,9	6.493	211,2	21	16,1
Variaz. %	24,6	34,6	58,1	359,4	22,8	24,6	31,0	141,9	24,7	42,9	4,8	—60,9

Abbreviazioni usate:
N. = numero; V.B. = valore beni (in milioni di lire); IMP. = importo
Fonte: ABI

ASSILEA

Cos'è l'ASSILEA

L'ASSILEA è l'Associazione di categoria delle società di locazione finanziaria italiane, che si propone, tra l'altro: di svolgere attività di informazione, assistenza tecnica e consulenza a favore degli associati, favorendone lo spirito di coesione e il coordinamento, di compiere e promuovere attività di studio e di ricerca riguardanti la locazione finanziaria; di formulare indirizzi di comportamento al fine di una autoregolamentazione della professione.

Chi aderisce all'ASSILEA

Sono soci dell'Assilea:

1) AGRILEASING S.p.A.
2) ASSOLEASING S.p.A
3) BAI LEASING S.p.A.
4) BARCLAYS LEASING INTERNATIONAL S.p.A.
5) BARCLAYS CIMINO LEASING S.p.A
6) BIELLA LEASING S.p.A.
7) BNB MERIDIONALE LEASING S.p.A.
8) CENTRO LEASING S.p.A.
9) ALFA ROMEO LEASING S.p.A.
10) COMIT LEASING S.p.A.
11) COOPERLEASING S.p.A
12) CREDIOLEASE S.p.A.
13) FEDERLEASING S.p.A.
14) FIME LEASING S.p.A
15) FINDATA LEASING S.p.A
16) FINLOMBARDA LEASING S.p.A.
17) FISCAMBI LEASING S.p.A.
18) ITALEASE S.p.A.
19) ITALPROGRAMME S.p.A.
20) LAZIO LIS S.p.A.
21) LEASEMAC S.p.A.
22) LEASIMPRESA S.p.A.
23) LEASINDUSTRIA S.p.A.
24) LEASINT S.p.A.
25) LOCAFIT S.p.A.
26) LOCAT LOCAZIONE ATTREZZATURE S.p.A.
27) MINILEASING S.p.A.
28) MICROLEASING S.p.A.
29) OLIVETTI LEASING S.p.A.
30) P. LEASING S.p.A.
31) PRIME INDUSTRIA LEASING S.p.A
32) REGGIO LEASING S.p.A.
33) ROMA LEASING S.p.A.
34) SARDA LEASING S.p.A.
35) SAVA LEASING S.p.A.
36) S.E.L.M.A. S.p.A.
37) SIAM LEASING S.p.A.
38) S.I.C.I. S.p.A.
39) S.I.L. S.p.A.
40) SOFIDLEASING S.p.A.
41) SPEILEASING S.p.A.
42) SUD LEASING S.p.A.
43) TECHNOLEASING ITALIANA S.p.A.

Sede: Via d'Ara Coeli n. 3 - 00186 Roma, tel. 06/6785880 - 6787487 - Telex 626186 - Axilea

Editore: Assilea, Via d'Ara Coeli, 3 — 00186 Roma. Direttore responsabile: Renato Clarizia — Autorizzazione n. 220/84 del Tribunale di Roma — Redazione e amministrazione: Associazione italiana leasing, Via d'Ara Coeli, 3 — 00186 Roma — Tel. 6787487-6785880-6797287 — Telex 626186 - Axilea. — «*Stampa*» CSR — Via Pietralata 157 — Roma.

ASSILEA