



Leasing notizie

Anno V - n. 2

Aprile-Giugno 1985 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%

**PARLA GIANNI
GORIA:
ECCO COME
SI SVILUPPA
LA LOCAZIONE
FINANZIARIA**

**Analisi/estero:
il miracolo
giapponese**

**Il codice di
comportamento
per le società
di leasing**

EDITORIALE

di Renato Clarizia

Codice di comportamento per riaffermare la certezza del diritto



Nelle sue considerazioni finali il Governatore della Banca d'Italia ha rilevato che «per la stabilità del sistema finanziario, considerato nella sua unitarietà, e per la correttezza delle operazioni, si avverte l'esigenza, oltre che di una progressiva tipizzazione dei contratti che dia certezza giuridica agli operatori, di regole generali riguardanti aspetti essenziali dell'attività degli intermediari. Lungo la strada tracciata dalla legge che ha istituito i fondi di comuni mobiliare — prosegue il Governatore — potrebbero essere definiti, per le specifiche categorie di intermediari, i requisiti soggettivi per l'esercizio dell'attività, le operazioni ammesse o quelle non consentite, le informazioni da dare alla clientela e al mercato, le modalità di ricorso al pubblico». Sono questi, fra gli altri, i

principali obiettivi perseguiti dall'Assilea con l'emanazione del codice di comportamento, il cui testo è integralmente riportato in queste pagine. Ci si auspica che tale documento possa costituire — in carenza di una disciplina legislativa del contratto e dell'attività — non soltanto un punto di riferimento per gli operatori che vogliono distinguersi sul mercato per correttezza e trasparenza della loro attività, ma anche un testo di definitiva chiarificazione sia per il giudice che per il legislatore speciale di ciò che la locazione finanziaria in Italia è e deve essere, per evitare improvvise ed ingiustificate prese di posizione in giurisprudenza che — contrastando orientamenti ormai consolidati — nuocciono, e notevolmente, alla certezza del diritto.

SOMMARIO



Intervista
a Gianni Goria

Il miracolo
giapponese

10 Ora c'è spazio anche per il leasing «verde»

*Un'ampia gamma di attività legate
all'agricoltura attende...*

17 Congiuntura: locazione finanziaria sulla cresta dell'onda

3

*Il codice di comportamento
varato dall'Assilea*

13

5

*Problemi legali
e fiscali*

16

Dal Tesoro un «sì» al leasing

Parla il Ministro Giovanni Goria. Il finanziamento offerto dalla locazione finanziaria «si muove entro limiti fisiologici» — Necessario individuare un canale di provvista diretto, per ridurre i costi delle operazioni — «Positiva» l'iniziativa Assilea che ha varato un codice di comportamento

«Leasing, soluzione di grande interesse per le imprese». «Leasing, un canale di finanziamento che non rappresenta oggi un ostacolo particolare nell'ambito della politica monetaria».

Sono queste due tra le affermazioni più importanti contenute nell'intervista al Ministro del Tesoro Giovanni Goria. Un'intervista particolarmente attesa, che si inserisce direttamente nel dibattito aperto da «Leasing Notizie» sulla locazione finanziaria, e che — data l'autorevolezza dell'interlocutore — consente di mettere alcuni punti fermi nella discussione in corso.

D. La diffusione del leasing — signor ministro — è sotto gli occhi di tutti. Ritiene che questo strumento possa ancora «crescere» come canale di finanziamento delle imprese?

R. Il leasing, come strumento di finanziamento presenta delle applicazioni specifiche di grande interesse per le imprese ed è prevedibile che a fronte di un rinnovamento tecnologico ormai continuo esso proceda di pari passo. Il vero problema è costituito dal costo dell'operazione in leasing che è tuttora relativamente più oneroso rispetto ad altri canali tradizionali.

D. Secondo la relazione della Banca d'Italia, nel 1984 leasing (e factoring) hanno posto in essere operazioni comportanti un flusso netto complessivo di finanziamenti al sistema produttivo stimabile in oltre 2 mila miliardi, a un tasso di crescita pari al 30 per cento. Queste cifre comportano problemi nel controllo dei flussi monetari?

R. Il flusso di finanziamenti in leasing, pur rilevante per la sua entità, non rappresenta oggi un ostacolo particolare nell'ambito della politica monetaria.

Questo non significa che il canale di finanziamento «leasing» sia irrilevante, piuttosto riteniamo che esso si muova entro limiti fisiologici.

D. La raccolta presso il pubblico delle società di leasing è modesta, dato che è limitata all'emissione di obbligazioni per un importo non superiore al capitale sociale e alle emissioni di titoli atipici, di recente ridimensionatesi. I prestiti del sistema creditizio alle società di leasing rappresentano la principale fonte di provvista degli intermediari del leasing: non ritiene che un maggiore (e diretto, soprattutto) approvvigionamento sul mercato potrebbe portare ad un taglio dei costi conseguenti l'intermediazione bancaria?

R. In effetti il costo dell'operazione di leasing rappresenta un ostacolo maggiore dal punto di vista del suo sviluppo perché come «Leasing Notizie» afferma, la fonte principale di raccolta delle società di leasing è il sistema creditizio e quindi siamo di fronte ad una doppia intermediazione.

Da Asti a via XX Settembre



Giovanni Goria, democristiano, è nato il 30 luglio 1943 ad Asti ove risiede. Coniugato con due figli. Laureato in Economia e Commercio, responsabile degli Uffici Studi e Programmazione dell'Amministrazione Provinciale di Asti prima e della Camera di Commercio I.A.A. poi.

Segretario Provinciale della Democrazia Cristiana di Asti (1975-1976).

Amministratore della Cassa di Risparmio di Asti (1974-1976).

È eletto Deputato il 20 giugno 1976 nella Circoscrizione di Cuneo, Alessandria, Asti, con 22.972 voti preferenziali.

Fa parte della Commissione: Finanze e Tesoro della Commissione di Vigilanza sull'anagrafe tributaria.

È rieletto Deputato nella stessa Circoscrizione il 3 giugno 1979 con 25.118 voti pref..

Sottosegretario al Bilancio e Programmazione Economica nel Governo Spadolini I e II. Ministro al Tesoro nel V Governo Fanfani.

È rieletto Deputato per la terza volta, il 26 giugno 1983, nella stessa Circoscrizione, con 54.610 voti pref. capolista.

Riconfermato Ministro al Tesoro nel Governo Craxi.

D. Quale strada andrebbe battuta per limare i costi (le imprese, in molti casi, non sono soddisfatte) e per rendere più trasparenti le operazioni di leasing?

R. La risposta discende direttamente da quanto detto prima: per ridurre i costi del leasing sarebbe necessario individuare un canale di finanziamento diretto per questo tipo di operazioni. In questo caso entriamo però in un campo di grande delicatezza per il quale rinvio alle recenti iniziative del mio ministero approvate dal Parlamento (riforma della Consob, titoli atipici, etc.).

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

R. L'esperienza straniera insegna che il proliferare delle società di leasing rappresenta un fenomeno iniziale.

Successivamente avviene un'autoselezione naturale che restringe l'offerta di leasing a quelle imprese che lo offrono a tassi più bassi.

Quindi è il mercato stesso che nel medio periodo definisce le condizioni operative. Per quanto riguarda la legge quadro io la riterrei indispensabile solo quando a fronte del leasing sussista una raccolta atipica di risparmio: anche in questo caso farei riferimento alla legge approvata recentemente sui poteri di controllo della Consob.

D. L'Assilea si è dotata di un codice di comportamento come giudica questa iniziativa?

R. Per definizione giuridico sempre positive le iniziative di autoregolamentazione, con preferenza rispetto a normative imposte dall'alto. Purtroppo l'autoregolamentazione, dal momento che non può prevedere l'autosanzione, spesso viene disattesa.

D. È possibile o no ipotizzare un allargamento del leasing agevolato (come nel caso della legge «696», del commercio, etc.)?

R. In linea di principio è mia convinzione che si debba giungere ad una riduzione del grado di intermediazione dello Stato: oggi le imprese pagano aliquote fiscali molto alte a fronte delle quali percepiscono contributi da parte dello Stato altrettanto alti.

Questo evidentemente crea notevoli complessità di regolamentazione legislativa che appesantiscono inevitabilmente il sistema economico. Penso quindi che sarebbe necessario arrivare ad una compensazione preventiva fra tasse e contributi.

Per quanto riguarda le agevolazioni in senso stretto ritengo che esse siano efficaci in tanto in quanto esse siano in grado di orientare gli investimenti in settori o aree geografiche limitati e ben definiti.

Ritengo invece che la loro efficacia sul volume complessivo degli investimenti sia molto bassa.

Ciò di cui viceversa le imprese hanno bisogno è di avere condizioni generali di investimento parificate a quelle esistenti sui mercati esteri.

LETTI PER VOI

Rivista italiana del leasing, anno I, n. 1, casa editrice Giuffrè

Annunciata già su queste pagine (n. 3/1984) dal presidente Franco Piga, vede la luce in questi giorni il primo fascicolo della «Rivista italiana del leasing», quadrimestrale dell'Assilea edita dalla Giuffrè. La pubblicazione si affianca a questa lettera trimestrale, distinguendosi per ampiezza, contenuto e scopi. Ci si propone, infatti, di affrontare da un punto di vista scientifico problematiche civilistiche, fiscali, amministrative, penali, economiche, aziendali riguardanti non soltanto (seppure principalmente) la locazione finanziaria ma anche altri temi comunque interessanti l'area del credito e del c.d. par bancario. È sembrato, infatti, troppo restrittivo limitare il contenuto della rivista a ciò che direttamente riguarda la locazione finanziaria; invero, lo studio di altre tecniche di intermediazione finanziaria e della loro evoluzione può meglio aiutare a comprendere un certo indirizzo legislativo, giurisprudenziale o della P.A., così come la discussione di determinati orientamenti della magistratura e della dottrina in materia contrattuale, societario o fallimentare può facilitare l'interprete nell'opera di «sistemazione» e di disciplina del nostro istituto. Altro scopo della Rivista è quello di offrire una tribuna dalla quale dibattere con serietà e approfondimento — nel rispetto della diversità di opinioni ma presentando attenzione alla corretta impostazione delle caratteristiche proprie della locazione finanziaria i principali profili della locazione finanziaria, per cooperare anche in tal modo alla diffusione di una corretta e trasparente immagine di ciò che la locazione finanziaria è e deve essere.

La rivista si presenta divisa, seppure non formalmente, in tre parti: dottrina, rassegne e documentazione, giurisprudenza.

Ad esempio in questo primo numero, nella «dottrina» si esamina in quattro articoli il c.d. leasing pubblico: in generale R. Clarizia, sui problemi di diritto amministrativo V. Caianiello, sui profili amministrativo-contabili A. Barettoni Arleri, su quelli penali F. Mencarelli. Seguono poi: un articolo di A.C. Pelosi dal titolo «Divieto del patto commissorio, lease-back e frode alla legge», un articolo di A. Carretta, sulla «valutazione del rischio delle operazioni di leasing», infine un articolo di G. Visentini sulle «Prospettive di intervento nel settore dell'intermediazione finanziaria in relazione a recenti crisi di società fiduciarie».

Le rassegne sono di vario genere: bibliografica, parlamentare, tributaria, congiunturale, internazionale.

Anche nella «giurisprudenza» l'ottica nella quale ci si pone è la stessa seguita per la dottrina: massima attenzione alle decisioni concernenti la locazione finanziaria, senza trascurare però altri temi che hanno o possono avere importanza o attinenza per l'attività di locazione finanziaria. Ci si augura che gli obiettivi perseguiti non si rivelino troppo ambiziosi per le forze di cui si dispone e che pertanto la Rivista possa rappresentare col tempo un utile strumento di consultazione e di arricchimento scientifico ed operativo.

Giappone, ancora un miracolo

L'industria del leasing, in questo paese, è tanto giovane quanto aggressiva
Automazione d'ufficio e computers settori di punta — Le società
che aderiscono alla Japan Leasing Association sono 200,
con una concorrenza sempre più vivace — Del tutto assente un quadro
normativo ed istituzionale — Il ruolo ed il sostegno del Governo

L Assilea ha instaurato rapporti di collaborazione con tutte le associazioni del leasing nel mondo. In questo quadro, *Leasing Notizie* ritiene utile fornire di volta in volta informazioni sulle esperienze e sulle problematiche straniere. Il paese «radiografato» in questo numero è il Giappone.

a cura di H. Kitamura
(Japan Leasing Association)

La rapida crescita del settore è dovuta alla grande varietà di vantaggi che i locatari possono trarre dalle operazioni in leasing sia sul piano finanziario sia su altri piani. Occorre inoltre considerare che l'industria del leasing si è mostrata funzionale nel corso del tempo e flessibile in relazione alle mutevoli esigenze dei locatari.

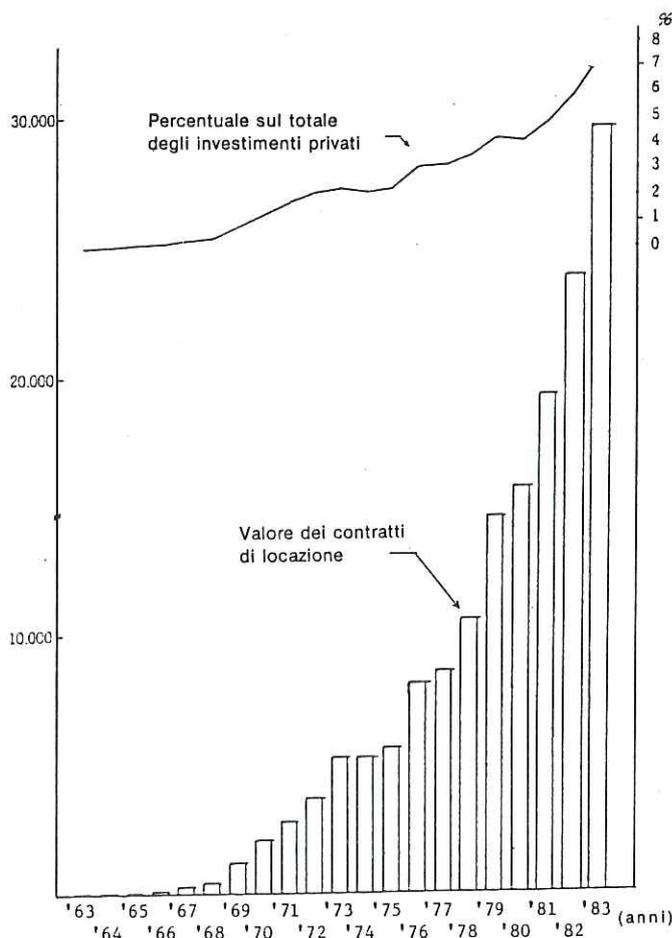
Negli anni sessanta, quando il nostro paese godeva di un'elevata crescita economica, l'industria del leasing

Sviluppo dell'industria giapponese del leasing e sue caratteristiche

L'industria del leasing nel nostro paese ha una storia che copre un periodo di vent'anni: pertanto rappresenta la più giovane tra le industrie esistenti. Questa storia ventennale può approssimativamente essere divisa in due fasi, con la crisi petrolifera del 1973 come punto di svolta. Ciò che vale la pena di notare è che la scarsità di petrolio determinò di fatto un netto cambiamento di ritmo nell'economia giapponese da un'alta ad una bassa crescita, ma, ciò nonostante, l'industria del leasing riuscì a mantenere una notevole espansione quantitativa durante questo periodo. Nella seconda fase, in particolare, i contratti di leasing sono cresciuti ad un tasso medio annuo del 20,5%, superando quelli fatti registrare nella prima parte del periodo. E questa tendenza si è andata attualmente accelerando, fatto questo che costituisce una delle più significative caratteristiche del settore. Diamo uno sguardo alla variazione nel valore dei contratti di leasing nel corso dei due decenni. Nel 1963, quando fu fondata la prima società di leasing, i contratti ammontavano a 700 milioni di yen. Nel 1973, dieci anni dopo, la cifra raggiunge i 528 miliardi e, nel 1983, vent'anni dopo, salì a 2.993 miliardi, che indicano come la nostra industria abbia raggiunto una crescita clamorosa in un breve lasso di tempo (vedi grafico).

In questo periodo, le attività hanno offerto il maggior impulso alle operazioni di leasing. Pertanto, il settore ha cominciato a giocare un ruolo d'importanza crescente nel sostenere la spesa in conto capitale del settore privato. Il contributo degli acquisti in leasing sul totale degli investimenti privati in impianti è cresciuto rapidamente dal 2,65% del 1978 al 5,7% del 1983. Tale quota è ancora inferiore a quella raggiunta negli Stati Uniti e in Gran Bretagna (20%) o in Francia e in Germania (10%). Ciononostante, se si considera il valore dell'investimento in impianti per tipo d'industria, il settore del leasing in Giappone è secondo soltanto all'industria dell'energia. I servizi in leasing sono cresciuti a tal punto da far spesso affermare che non è possibile oggi aumentare gli investimenti in impianti senza far ricorso al leasing.

Variatione del valore dei contratti di locazione
(centinaia di milioni di yen)



forniva un flusso aggiuntivo di fondi (prevalentemente attraverso contratti di locazione finanziaria) nelle aree in cui le istituzioni finanziarie esistenti (banche comprese) non erano in grado di soddisfare pienamente la crescente domanda di fondi dei depositanti. In altre parole, l'attività di leasing a quell'epoca era largamente caratteriz-

zata da fonti aggiuntive di finanziamento per le imprese nascenti o per quelle di piccole dimensioni che ancora non potevano disporre di un facile accesso al credito bancario.

Con la prima e la seconda crisi petrolifera, l'economia giapponese entrò in una fase di bassa crescita che ebbe come conseguenza un generale declino della domanda di fondi per spese d'investimento. Inoltre era mutata la finalità degli investimenti fissi: non più aumento della capacità produttiva, ma razionalizzazione e risparmio di lavoro. Allo stesso tempo le condizioni della politica monetaria furono allentate e alle imprese fu concessa ampia disponibilità di credito. Ciò comportò una perdita di ruolo del leasing come fonte di finanziamenti aggiuntivi. Ciononostante, i contratti di leasing crebbero più di quanto erano aumentati negli anni precedenti. Perché? Essenzialmente perché il processo di ristrutturazione delle imprese e gli investimenti «labour-saving» si risolsero nell'introduzione di tecnologie elettroniche: automazione d'ufficio, macchinari NC/MC, robots industriali. Il campo dell'elettronica è infatti caratterizzato da un rapidissimo sviluppo dell'innovazione che rende ben presto obsoleti impianti e macchinari e accresce perciò il rischio connesso alla proprietà. Pertanto, un problema importante per le imprese è la ricerca di una soluzione che elimini l'incertezza di questo tipo di investimenti. Per questo motivo esse hanno riscoperto le funzioni ed i vantaggi del leasing. I dati relativi ai contratti di leasing realizzati nel 1983 rivelano risultati interessanti. Sul totale delle proprietà acquistate in leasing, l'automazione d'ufficio rappresentava il 42%, mentre i computers da soli occupavano il 30%. Impianti industriali e macchinari ammontavano invece al 24%. Insieme con gli impianti per le comunicazioni (che attualmente sono in continua crescita) queste quattro voci raggiungevano oltre il 70% del totale. Una recente indagine della Japan Leasing Association mostra del resto che circa il 70% delle imprese giapponesi ha già sperimentato l'uso dei contratti in leasing.

In definitiva l'industria giapponese del leasing è riuscita a realizzare grandi progressi, trasformandosi da canale di finanziamento supplementare a strumento essenziale della ristrutturazione industriale, proprio nel momento in cui il paese rallentava il suo ritmo di crescita economica. Questa è in effetti una prova tangibile delle caratteristiche di elasticità e flessibilità del settore in relazione all'evoluzione della struttura industriale.

L'afflusso di nuove società sul mercato e la diversificazione delle funzioni

La storia dell'industria giapponese del leasing è caratterizzata dall'afflusso incessante di nuove società di leasing sul mercato.

Fino alla fine degli '60 le maggiori banche e le più importanti società di intermediazione commerciale diedero vita a moltissime società di leasing. Anche se molte società continuarono a nascere nel decennio successivo è indubbio che la maggior parte delle attuali società di leader fu fondata in quel periodo. Dopo la prima crisi petrolifera si verificò una temporanea caduta della domanda di locazioni. Nonostante la congiuntura sfavorevole molte nuove società furono create anche negli anni '70 ad opera di banche di minori dimensioni; queste hanno dedicato notevole impegno a soddisfare i mercati locali in collaborazione con le aziende leader. A partire dal 1978 i produttori di computers, di attrezzature per l'au-

tomazione d'ufficio e per le comunicazioni hanno cominciato a creare società di leasing specializzate nei loro rispettivi comparti di produzione. Recentemente numerose finanziarie hanno scelto di specializzarsi nell'attività di leasing, puntando su piccoli articoli, come macchine fotocopiatrici, telefoni digitali, etc.. Anche i produttori di automobili e di macchinari per costruzioni hanno sviluppato l'attività di locazione o direttamente o attraverso le consociate. I produttori possono essere a pieno titolo membri dell'industria del leasing dal momento che la distribuzione tra leasing e attività di locazione è divenuta molto più labile oggi.

Grazie a tutti questi nuovi arrivi, il numero dei membri della Japan Leasing Association è passato dai 19 dell'ottobre 1981, data della sua fondazione, ai 100 del 1977 e agli oltre 200 membri attuali. Naturalmente, questo incessante afflusso di nuove società sul mercato ha reso sempre vivace la concorrenza. Allo stesso tempo le nuove società provenienti da diverse branche industriali e le molteplici combinazioni create dall'associazione tra una banca e una società commerciale, una società commerciale e un industriale, un industriale e una banca, o dalla cooperazione di tutti e tre questi soggetti per dar vita a una società di leasing, hanno consentito al settore di coprire un'ampia gamma di funzioni e di diversificare molto le operazioni.

Le nuove esigenze delle imprese

I comportamenti delle imprese in relazione agli investimenti fissi hanno subito un netto cambiamento da quanto l'economia giapponese ha cominciato ad attribuire la massima importanza ai servizi ad alta intensità di conoscenza e a quelli di software. In altri termini le imprese private puntano soprattutto alla razionalizzazione e al risparmio di lavoro e, conseguentemente, tendono a rendere esterne alcune funzioni e servizi connessi all'investimento in macchinari, piuttosto che svolgerli internamente.

Tali servizi e funzioni, includono ad esempio, funzionamento, manutenzione e controllo degli impianti o informazioni tecnologiche e servizi di software. E ancora includono la gestione manageriale, la contabilità, le consulenze in materia fiscale.

Esistono inoltre molti altri campi nei quali le imprese tendono sempre più a rivolgersi all'esterno: la ricerca di mercato, la pianificazione delle vendite, le informazioni tecniche necessarie per decidere l'acquisto di macchinari, una quantità di servizi di consulenza nelle strategie di gestione e finanziarie.

Questa tendenza rende sempre più problematico per le società di leasing raggiungere nuove mercati, facendo leva soltanto sui vantaggi che finora hanno consentito lo sviluppo del settore: vantaggi fiscali, efficienza operativa nella gestione dei fondi, eliminazione dei rischi connessi all'impiego di macchinari obsoleti.

Aumento della concorrenza e diminuzione della redditività

La concorrenza all'interno del settore è divenuta sempre più intensa. D'altro canto, le preferenze del locatario nei confronti di tassi d'interesse più bassi, si sono via via accentuate in seguito all'allentamento dei vincoli della politica monetaria e ai primi accenni di liberalizzazione dei mercati creditizi.

La combinazione di questi fattori si è tradotta in una flessione della redditività: non è raro che vengano stipulati contratti di locazioni in perdita. In particolare si assiste ad un sensibile declino del rendimento nel campo delle attrezzature di automazione d'ufficio inclusi piccoli elaboratori, word processor e via dicendo. Il fenomeno sembra dovuto all'ingresso di un gran numero di nuovi locatori in questo settore, considerato un mercato suscettibile di grande sviluppo.

Un'indagine mostra che il profitto del locatore in percentuale del rendimento calcolato ai tassi di mercato, è sceso dall'8,8% del 1978 al 6,8% nel 1982. In questo arco di tempo, il prime rate a breve in Giappone è cresciuto dal 3,75% del 1978 al 6% del 1982: ciò indica una sensibile riduzione del differenziale tra gli interessi ricevuti e pagati dal locatore.

In queste condizioni è dunque necessario per le società di leasing rivedere le proprie strategie imperniata in passato soprattutto sul leasing finanziario.

Accelerazione dell'innovazione tecnologica

Con l'accentuazione del processo d'innovazione tecnologica, fondato sull'elettronica, i servizi di leasing che finora sono stati impiegati per far fronte ad un problema di obsolescenza degli impianti non riescono più a tenere il passo delle innovazioni. Nel caso della locazione finanziaria, ad esempio, la clausola inderogabile impedisce alla società di leasing di mettere a disposizione dei clienti un impianto di nuova produzione prima della scadenza del vecchio contratto. Sarebbe pertanto necessario modificare l'attuale formula di locazione finanziaria se si vuole che il leasing conservi la sua attrattiva come servizio che elimina il rischio dell'obsolescenza.

Diversificazione dei servizi delle società di leasing

Per far fronte alle difficoltà cui abbiamo accennato, le imprese di leasing stanno compiendo grandi sforzi per diversificare le loro operazioni, indirizzandosi nei campi di attività delle società madri o migliorando le proprie capacità manageriali per soddisfare le richieste dei clienti.

Esempi di diversificazione operativa sono rappresentati da schemi di locazione finanziaria che prevedono anche servizi di manutenzione; o ancora da formule di leasing operativo particolari e da grandi programmi di leasing in collaborazione con i produttori. Questa tendenza è destinata a svilupparsi soprattutto nel campo dell'automazione d'ufficio, nel settore automobilistico e delle macchine per costruzioni.

Un'altra tendenza seguita da parecchie società è quella di rivolgersi verso altre attività come la vendita rateale o l'intermediazione finanziaria. In qualche caso le compagnie offrono un pacchetto di servizi quando si tratta di costruire un nuovo supermercato, un albergo, un ristorante, un ospedale. Di solito il pacchetto prevede la fornitura di tutti i servizi necessari: dalla pianificazione alla ricerca di fondi, dalla localizzazione alla gestione dei contratti di appalto e di consegna, ai servizi di consulenza. Una società che disponga di un settore di vendita rateale e di uno per i finanziamenti, è attualmente in gra-

do di offrire qualunque cosa, dal terreno o agli edifici mediante la vendita a rate o i mutui a lungo termine, al contratto di locazione per gli impianti e i macchinari. Dati recenti forniti dalle maggiori società di leasing mostrano che la quota dei contratti di locazione è stata, in media, inferiore al 50% e che alcune compagnie stanno riducendo questa quota ad un livello del 30%.

In tal modo, l'industria giapponese del leasing si sta progressivamente spostando dagli strumenti quantitativi a quelli qualitativi per il finanziamento dell'investimento in capitale fisso. Allo stesso tempo ogni società è chiamata a sviluppare in futuro le proprie capacità organizzative o, alternativamente, ad approfondire la sua specializzazione in un capo preciso.

Progressi nelle operazioni internazionali

I progressi dell'industria giapponese del leasing sui mercati internazionali sono cominciati nel 1976. Nella fase iniziale, qualche società con spirito pionieristico, andò all'estero per iniziare un'attività con imprese locali o per effettuare transazioni offshore. Queste esperienze continuano anche oggi. Sembra infatti che in Malaysia esista un numero crescente di società nate da accordi di joint-ventures con imprese giapponesi.

Nel frattempo, si sono sviluppate molto rapidamente operazioni denominate locazioni «cross-border». Si tratta di transazioni nelle quali una società giapponese di leasing acquista proprietà o attività patrimoniali da società straniere e le offre ad un utente estero in locazioni attraverso una vendita rateale. Questo tipo di operazioni è divenuto popolare a partire dal 1981 e si è sviluppato a tal punto che i contratti siglati hanno superato il valore di 1 miliardo di yen negli ultimi tre anni. Questo genere di contratti riguarda in genere gli aerei, ma anche le locomotive, gli impianti petroliferi trattati in quantità crescente. Data l'entità delle transazioni, nella maggior parte dei casi le società giapponesi di leasing realizzano queste operazioni in compartecipazione. La quota dei contratti internazionali sul totale ha già raggiunto il 20-30%. Tuttavia non è possibile dire oggi se la rapida crescita delle locazioni «cross-border» sia destinata a continuare. E uno dei maggiori problemi per l'industria giapponese del leasing sarà in futuro quello di stabilizzare lo sviluppo di queste operazioni.

Contesto economico e istituzionale in cui opera l'industria del leasing

Attualmente, è del tutto assente in Giappone un quadro normativo e istituzionale in grado di regolare l'attività di leasing. Il solo strumento esistente è rappresentato da una circolare del National Tax Administration Agency (NTAA), che, tuttavia, si limita a considerare soltanto le locazioni finanziarie allo scopo di evitare un'eccessiva accelerazione degli ammortamenti. Inoltre, non esistono interventi di politica industriale specificamente diretti a proteggere e incoraggiare l'industria del leasing. Detto questo possiamo ad esaminare il contesto economico ed istituzionale nel quale il settore si trova a operare.

Le autorità di governo riconoscono al leasing un ruolo di efficace strumento di politica economica in tre aree specifiche, provvedendo a tutelare in qualche modo l'attività delle società.

1. Finanziamenti pubblici

È un sistema mediante il quale istituti finanziari pubblici come la Japan Development Bank (JDB) e la Export-Import Bank of Japan (EXIM-Bank) erogano finanziamenti a lungo termine e a tassi agevolati.

A partire dal 1976 la JDB ha esteso il sistema di finanziamenti agevolati alle imprese che intendevano introdurre impianti e macchinari tecnologicamente avanzati. Questo tipo d'investimento, per la sua rapida obsolescenza, si presta ad essere realizzato attraverso operazioni in leasing: pertanto le agevolazioni vennero estese anche alle locazioni.

Nell'aprile del 1984, i mutui agevolati e a lungo termine della JDB sono stati concessi alle imprese per investimenti in macchinari da impiegare in quattro specifici campi: 1) conservazione delle risorse e dell'energia; 2) controllo dell'inquinamento; 3) sviluppo di nuove tecnologie; 4) sviluppo regionale. Anche il locatore di questo genere di macchinari è ora autorizzato a richiedere e ottenere i finanziamenti agevolati della JDB.

Nel novembre del 1983 la EXIM-Bank ha creato un sistema di finanziamento anticipato delle importazioni di prodotti industriali a bassi tassi d'interesse, nell'intento di attenuare le controversie commerciali con i paesi stranieri. Anche le società di leasing sono state ammesse a questi finanziamenti a condizione che importino beni per concederli in locazione sul mercato interno.

Un'altra formula di finanziamento agevolato è stata adottata nel settembre del 1979 dal ministero dell'Agricoltura, Foreste e Pesca per incoraggiare l'impiego di particolari prodotti. La formula prevede un sussidio del 2% in conto interesse a chi acquista in leasing impianti per la trasformazione dei prodotti stabiliti dalla direttiva ministeriale.

2. Sistema di assicurazione del credito

Nel 1961 il ministero del commercio internazionale e dell'industria (MITI) istituì un sistema di assicurazione dei crediti per macchinari rivolto a migliorare l'affidabilità delle imprese minori, per stimolare i loro progetti di razionalizzazione e per promuovere lo sviluppo dell'industria di costruzione dei macchinari.

Inizialmente il sistema era valido soltanto nel caso di contratti di vendita rateale, ma nel 1973, con la diffusione delle operazioni di leasing, il sistema fu esteso anche ai contratti di locazioni. Nel 1982 l'assicurazione venne concessa anche ai contratti di vendita rateale o di locazione relativi ai servizi di software, allo scopo di razionalizzare la gestione industriale delle piccole imprese e di incentivare l'industria del software.

Al sistema si sono ammessi soltanto i contratti di durata superiore ai tre anni e nei quali sia esplicitamente vietata la cancellazione per insolvenza del locatario o per altri motivi, il 50% dell'ammontare dei pagamenti residui verrà rimborsato.

3. Credito d'imposta sugli investimenti

Fino a poco tempo fa l'industria giapponese del leasing non usufruiva di nessun incentivo fiscale. Contrariamente a quanto accadeva negli Usa e in Europa, dove era utilizzato un sistema di incentivi fiscali per rivitalizzare i settori in difficoltà, il Giappone non sentiva ancora la necessità di ricorrere a simili strumenti di politica industriale. In altre parole l'economia giapponese pote-

va essere governata in modo relativamente soddisfacente anche nella fase di crescita più contenuta e la vitalità del settore privato non era stata troppo indebolita dai processi di razionalizzazione o dagli investimenti «labour saving». In definitiva non esistevano le condizioni per giustificare l'adozione di incentivi fiscali generalizzati.

Nel 1978 fu introdotto un sistema di agevolazioni fiscali per favorire gli investimenti diretti al risparmio energetico e al controllo dell'inquinamento, escludendo però l'acquisto di macchinari in locazione.

Oggi le cose sono cambiate. Sia per le piccole che per le grandi imprese la flessione degli investimenti fissi si è fatta più pronunciata: inoltre le imprese minori sono restiate indietro nell'introduzione di tecnologie informatiche e elettroniche. Pertanto, nell'aprile 1984, è stato varato un provvedimento di agevolazione fiscale per incoraggiare gli investimenti in nuove tecnologie da parte delle piccole imprese. A loro verrà concesso nel biennio 1984-85 una diminuzione d'imposta a tasso fisso, per investimenti altamente qualificati.

Se le imprese minori effettuano i loro acquisti con mezzi propri possono scegliere tra un ammortamento accelerato pari al 30% del valore d'acquisto e un 7% di credito d'imposta nell'anno iniziale.

Questo sistema è valido anche nel caso di contratti di locazione: le imprese che hanno acquistato macchinari in leasing possono ottenere il 7% di credito d'imposta sul 60% del valore del contratto. A beneficiare dell'esenzione può essere però soltanto il locatario; non è infatti consentito a una società di leasing di godere direttamente del credito d'imposta. E questa è una rilevante differenza tra le condizioni in cui operano le società giapponesi e quelle europee o americane.

Vista l'accentuazione del problema dell'obsolescenza degli impianti, c'è da attendersi che in futuro crescerà la consapevolezza politica nei confronti delle misure fiscali finalizzate all'acquisto in leasing dei macchinari.

Disciplina giuridica delle operazioni in leasing

In Giappone non esiste nessuna normativa esplicita per disciplinare le operazioni in leasing: quella dell'affitto e del noleggio è una pratica antica disciplinata dal codice civile.

Ma le operazioni di leasing, in particolare quelle di leasing finanziario, hanno una natura alquanto differente dal tradizionale affitto e noleggio. Pertanto la recente giurisprudenza tende a definire i contratti di locazioni finanziaria come contratti di affitto e noleggio in base alla forma legale, ma come operazioni di provvista finanziaria quanto al loro contenuto economico.

Queste sono le principali caratteristiche dei contratti di leasing finanziario vigenti in Giappone:

- a) È proibito al locatario rescindere il contratto prima della scadenza;
- b) Il locatore non è responsabile della garanzia di un bene dato in locazione;
- c) Il locatore non è responsabile delle riparazioni di un bene concesso in leasing;
- d) Il locatario si assume tutti i rischi connessi a un bene ottenuto in leasing. In caso di perdita del bene locato per causa di forza maggiore, il contratto si concluderà con il pagamento da parte del locatario dei danni specifici per un ammontare equivalente alla quota non ancora pagata;

e) In caso di frode o insolvenza del locatario, il locatore può: 1) estinguere il contratto immediatamente, richiedere il pagamento dell'intero ammontare del canone non ancora versato, pretendere i danni e la restituzione del bene; 2) invalidare i pagamenti ricevuti, reclamare il pagamento del canone residuo in contanti, oltre alle restituzioni del bene.

La giurisprudenza ha stabilito che contratti di questo genere non sono in contrasto con l'ordinamento giuridico vigente.

Tuttavia possono nascere problemi quando il contenuto economico dei contratti di locazione finanziaria, che si suppongono avere per oggetto il finanziamento, viene a tal punto enfatizzato da acquistare sostanza legale. E ciò avviene in particolare in ordine a problemi di natura contabile e fiscale.

Disciplina fiscale e contabile delle operazioni di leasing

Una circolare riguardante le imposte sul reddito d'impresa per le operazioni di locazioni del 20 luglio 1978, è l'unica normativa che regola l'attività di leasing in Giappone. Lo scopo di questa circolare è quello di garantire alle operazioni di locazione finanziaria un trattamento analogo, sotto il profilo fiscale, alle operazioni di compravendita.

Il Giappone ha uno specifico metodo di valutazione della vita legale di un impianto in base al quale si determina l'ammortamento del capitale fisso. Le imprese sono tenute a calcolare le rate d'ammortamento in base a parametri fissati dall'autorità fiscale per ogni categoria di beni capitali. Spesso però la vita legale del bene differisce dalla sua vita economica, specie in una fase di rapida innovazione tecnologica. Molte imprese, perciò, hanno preso a siglare contratti di locazione che prevedono per il bene una vita economica considerevolmente inferiore a quella legale e a iscrivere in un fondo spese l'intero ammontare dei canoni pagati, in modo da ottenere

consistenti benefici fiscali. Al tempo stesso la forte spinta della concorrenza ha fatto crescere l'offerta di contratti di locazione diretti a soddisfare questa particolare esigenza dei locatari.

Queste circostanze hanno spinto l'autorità fiscale ad emanare la citata circolare, onde evitare il ricorso ingiustificato ad ammortamenti accelerati.

Questa prevede per le operazioni di leasing due requisiti:

a) L'ammontare complessivo dei canoni pagabili nel periodo di esecuzione del contratto, deve coprire quasi interamente (90% o più) la somma del prezzo di acquisto del bene più le spese accessorie (costo del denaro per il locatore, spese per interessi, tassa fissa sul bene, premi assicurativi, spese di gestione, ecc.);

b) La rescissione del contratto nel suo periodo di esecuzione è vietata.

Occorre inoltre ricordare che in base alla circolare del 1978 un contratto che preveda i requisiti citati va considerato alla stregua di un contratto di compravendita se appartiene ad una delle seguenti categorie:

a) Operazioni che prevedano la cessione del bene locato senza commissione o a un prezzo nominale alla scadenza del contratto;

b) Operazioni in immobili (terreni o edifici);

c) Operazioni relative a particolari categorie di manufatti;

d) Operazioni nella quali i beni non siano specificati;

e) Operazioni per le quali è fissato un periodo contrattuale breve e al locatario è consentito l'acquisto del bene alla scadenza del contratto.

Per le operazioni che non rientrano tra quelle sovramenzionate e non si possono neppure definire transazioni finanziarie la contabilità dovrà essere impostata secondo il «metodo operativo», come se si trattasse di affitto e noleggio. Inoltre, se il periodo di locazione è pari o è superiore al 70% della vita legale del bene (quando questa è inferiore a dieci anni) o al 60% (se la vita legale supera i dieci anni), il locatario ha la possibilità di includere l'intero ammontare del canone pagato nel suo fondo spese. In tal modo potrà beneficiare entro questi limiti dell'ammortamento accelerato.

Radio e TV, industria superstar

Ordinamento dello stato. Monarchia costituzionale. In base alla Costituzione del 3.11.1946, l'Imperatore, «simbolo dello Stato e dell'unità del popolo», ha funzioni eminentemente rappresentative, mentre «organo supremo dello Stato» è la Dieta, che si compone di due Camere, entrambe elette a suffragio universale diretto: Camera dei Consiglieri (Sangi-in, 252 membri eletti per 6 anni e rinnovabili per la metà ogni 3) e Camera dei Rappresentanti (Shugi-in, 511 membri eletti per 4 anni). La Dieta esercita il potere legislativo e il Governo è responsabile dinanzi ad essa.

Industrie varie — Grandiosi impianti siderurgici si trovano nei grandi centri regionali di Kitakyushu, Hanshin-Keihin, Kamaishi e Muroran/Hokkaido (ghisa e ferroleghie 79.212.000 t nel 1982, acciaio 99.552.000 t nel 1982). Dal 1982 il Giappone è passato al 2° posto tra i produttori mondiali di acciaio dopo l'URSS.

Nel settore meccanico è efficientissima l'industria delle costruzioni navali, i cui cantieri principali si trovano a Kobe, Nagasaki, Tamano, Aioi, Tsurumi, Yokohama, Hiroshima, Uruga: 8.300.000 t di stazza lorda varate nel 1982.

In continua espansione l'industria automobilistica, con impianti nell'isola Honshu (Tokyo, Yokohama, Fujisawa, Nagoya, Aki/Hiroshima, Osaka, Ikeda, Maebashi, ecc.: 6.881.586 autovetture e 3.850.208 veicoli industriali nel 1982). Fiorente l'industria ciclistica (Tokyo, Osaka, Aichi). È assurda a grande prosperità la meccanica fine e di precisione, che fabbrica ed esporta soprattutto strumenti ottici (macchine fotografiche, binocoli, microscopi, proiettori), strumenti geodetici e orologi, nonché l'industria radiotecnica. Le radio a transistor e le macchine fotografiche giapponesi hanno ormai invaso i mercati mondiali. Nel 1980 sono stati costruiti 15.343.000 apparecchi radio e 15.205.000 televisori.

Statistiche sociali — reddito nazionale 895.987 milioni di \$ USA (1980). Ospedali 8.740; posti-letto 1.207.003 (1977). Apparecchi radio 90.000.000 (1979); televisori 29.140.000 (1980); apparecchi telefonici 53.634.000 (1980). Popolazione attiva 61.084.000, di cui 9,7% (5.946.000) addetto all'agricoltura (1982). Popolazione urbana 76,2% (1980). Turisti 1.316.600 (1980).

Per il leasing «verde» c'è spazio

Il leasing può interessare un'ampia gamma di attività legate all'agricoltura — Le richieste delle associazioni di categoria — Alcune società di locazione finanziaria hanno già studiato forme contrattuali particolari ed offrono ai locatori anche servizi aggiuntivi

Tradizionalmente gli agricoltori sono considerati molto conservatori nell'impiego dei loro risparmi. Almeno altrettanto, se non di più, lo sono nella ricerca di forme di finanziamento per i loro investimenti. E il leasing, nonostante gli oltre 25 anni di onorata e sempre crescente attività, è per molti ancora uno strumento finanziario nuovo.

Non è però questo il principale motivo che spiega la difficile penetrazione del leasing nel mondo agricolo. L'ostacolo numero uno è rappresentato dal fatto che gli agricoltori godono di un sistema di agevolazioni creditizie che rendono loro estremamente più accessibili i canali finanziari tradizionali rispetto al leasing.

Quello numero due sta invece nella scarsa rilevanza che nei contratti di leasing con gli agricoltori assume l'aspetto fiscale, che è invece assai importante per professionisti, industrie, artigiani.

Tuttavia gli spazi per uno sviluppo del leasing all'agricoltura ci sono e possono essere valorizzati, soprattutto se si estenderà alla locazione finanziaria il sistema di agevolazioni che molte categorie di agricoltori possono avere sul credito.

Attività agricole e beni

Il leasing può interessare un'ampia gamma di attività legate all'agricoltura. Un breve elenco può comprendere la produzione agricola in senso stretto, la zootecnia, la trasformazione di prodotti agricoli e zootecnici, le strutture cooperative di acquisto di prodotti per l'agricoltura, i consorzi di acquisto o vendita.

All'interno di questa gamma di attività i beni mobili e immobili che possono essere oggetto di contratti di leasing sono numerosissimi. Tra i beni mobili ci sono soprattutto le macchine agricole (trattori, mietitrici, trebbiatrici, ecc.), le attrezzature per la zootecnia (mungitrici per esempio), pompe ed attrezzi per l'irrigazione, impianti di illuminazione e termoregolazione strettamente legate all'agricoltura e spesso svolte in cooperativa, ci sono poi le macchine industriali che possono andare dai frigoriferi per la conservazione dei prodotti, alle imbottigliatrici ed etichettatrici, alle macchine per la pastorizzazione a tutte quelle utilizzate nell'industria alimentare. Ovviamente, come del resto sempre accade per i grandi macchinari industriali, per alcuni beni si pone il pro-

blema delle macchine fisse, che vengono installate in edifici o stabilmente in un terreno, per le quali è necessario che l'asportazione sia tecnicamente possibile senza costi eccessivi.

Ma il leasing mobiliare può avere come oggetto anche animali da allevamento. Tecnicamente un bovino da latte o di riproduzione può essere considerato come un bene strumentale, con un suo ciclo produttivo abbastanza stabile, con i suoi tempi di ammortamento. Il tipo di animale da allevamento ideale per il contratto di leasing è il bovino, sia femmine da latte che maschi riproduttori, ma di notevole interesse potrebbero essere anche i cavalli, soprattutto da riproduzione.

Si può tuttavia ipotizzare il leasing anche per ovini e caprini, suini e conigli. Gli unici esclusi sono in pratica gli avicoli il cui ciclo produttivo (intorno ai 12 mesi) risulta troppo breve per le esigenze del leasing.

Il ciclo produttivo più lungo è quello degli ovini e caprini (6 anni), seguono i bovini (5 anni), i conigli (4 anni) e i suini (3 anni).

Naturalmente viste le problematiche del tutto particolari di questi 'beni viventi', si deve considerare una copertura assicurativa più complessa che copra anche dai rischi biologici.

In questi casi il leasing appare particolarmente interessante per gruppi di animali, sia perché da un punto di vista economico la produttività media di una mandria o di un gregge è più stabile e permette una redditività adeguata a coprire la remunerazione del capitale (pochi capi hanno costi di gestione pro capite spesso troppo elevati), sia perché il rischio biologico è più basso e meno costosa la copertura assicurativa.

Passando invece al leasing immobiliare, questo può riguardare le abitazioni rurali, le stalle, le serre, gli impianti per l'immagazzinaggio dei prodotti, gli stabilimenti per la trasformazione dei prodotti. Ma può riguardare anche il terreno stesso sul quale esercitare l'attività agricola. In quest'ultimo caso più che il nucleo produttivo originale, il leasing può essere utilizzato per gli ampliamenti.

Lo sviluppo di nuove tecnologie rende il leasing immobiliare interessante anche per le opere fisse di irrigazione e di drenaggio nonché quelle per la produzione di biogas. Naturalmente la natura immobiliare del bene costringe a formule contrattuali particolari.

La durata dovrà essere prossima a quella del mutuo decennale con contratti di leasing quindi di cinque anni rinnovabili per altri quattro.

Al termine dei primi cinque anni il valore residuo dovrà essere piuttosto elevato, almeno il 35-40%, e le condizioni rinegoziabili in base alla situazione del mercato finanziario.

Gli aspetti finanziari

In agricoltura ogni intervento finanziario che non sia agevolato è difficilmente sostenibile dall'operatore. Già questo fatto di per sé marginalizza le possibili applicazioni del leasing.

La produzione agricola tipica ha bisogno di contributi per poter effettuare investimenti. Le cause sono numerose. Le aziende del settore producono a costi crescenti e con rischi naturali elevati e vendono, in molti casi, a prezzi imposti.

La forbice costi-ricavi è diventata in questi anni di elevata inflazione spesso penalizzante. Così le imprese non riescono a conseguire valori aggiunti tali da poter assorbire il costo finanziario del credito ordinario.

Di fatto, in base a questi elementi, in Italia come all'estero l'agricoltura gode di un trattamento creditizio privilegiato rispetto ad altri settori produttivi.

I coltivatori diretti e le cooperative di produzione agricola possono usufruire in base alla normativa attuale di contributi in conto capitale, di crediti agrari agevolati con una riduzione degli interessi, di crediti agrari non

agevolati ma comunque vantaggiosi rispetto al credito ordinario. Tutti questi strumenti sono per l'utilizzatore meno costosi del leasing. La principale possibilità che la locazione finanziaria ha di conquistare spazi in questo settore sta quindi nella diffusione del leasing agevolato.

A livello generale il legislatore sembra orientato a prevedere la locazione finanziaria nell'ambito di una legge di riforma del credito agrario (piace al Senato un disegno di legge).

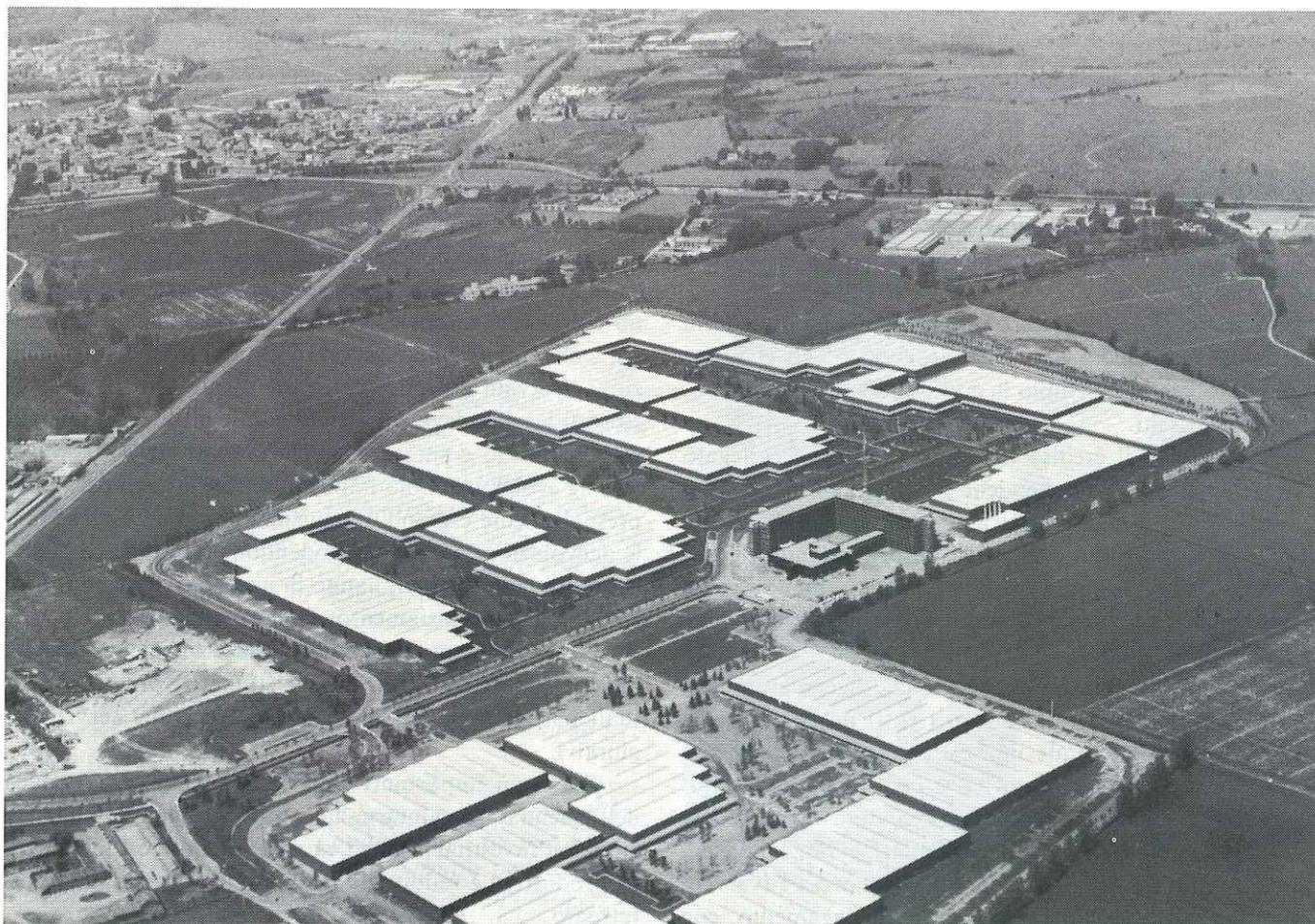
La riforma del credito agrario dovrebbe avere però solo il compito di indicare i principi generali in tema di locazione finanziaria agevolata. Infatti su questo argomento un ruolo preminente è affidato alle regioni.

Sino alla fine del 1984 leggi regionali di agevolazione per l'agricoltura che hanno previsto il leasing sono state emanate in Lazio (n. 7 del 1979 e n. 17 del 1983), in Puglia (n. 38 del 1979); in Lombardia (n. 102 del 1983) e in Piemonte (n. 24 del 1984).

L'unica di queste leggi che si possa definire effettivamente funzionante è quella della Lombardia.

Per ottenere una maggiore diffusione ed efficacia delle norme di agevolazione per il leasing all'agricoltura tutte le associazioni di categoria si sono mosse per sensibilizzare la classe politica.

Sul piano tecnico si chiede che, indipendentemente dal meccanismo tecnico adottato (che dovrebbe essere simile a quello già sperimentato in altre forme di leasing agevolato), la misura dell'agevolazione sia pari a quella ri-





servata ai mutui e ai prestiti aventi scopi analoghi. È opportuno anche che l'agevolazione sia accordata solo se la società di leasing interessata per il contratto, è previamente convenzionata con la Regione.

Le convenzioni hanno lo scopo di definire e uniformare le caratteristiche dei contratti di leasing, le condizioni di base e quelle accessorie, con lo scopo di tutelare l'ente erogante e gli utilizzatori per quanto riguarda l'affidabilità della società di leasing e per esercitare un controllo sui costi.

Dovrebbero infatti essere stabiliti anche tetti massimi di costo per le operazioni tenendo conto degli elementi accessori, come per esempio la copertura assicurativa contro tutti i rischi.

Attualmente il credito agrario agevolato è collegato al tasso di riferimento che viene fissato dal ministero del tesoro con frequenza bimestrale per il credito agrario di miglioramento (mutui con durata di oltre 10 anni) e con frequenza annuale (ma non è tassativa, possono esserci modifiche anche durante l'anno) per il credito d'esercizio (fino a 5 anni).

Naturalmente l'intervento regionale agevolativo non annulla completamente i maggiori costi del leasing, che risulterebbero comunque molto contenuti e compensati dai vantaggi che il leasing offre rispetto al credito tradizionale, che sono la rapidità la possibilità di procedere all'operazione senza offrire particolari garanzie, la copertura integrale del valore del bene compresa l'Iva. Tra i vantaggi c'è la duttilità nelle forme di pagamento, con

i canoni che possono essere scadenzati anche in base ai cicli di produzione dell'azienda e quindi con ritmi legati ai momenti del raccolto.

Gli utilizzatori

Per il leasing non agevolato c'è uno spazio di mercato rappresentato da quei produttori agricoli che non sono coltivatori diretti e non sono costituiti in cooperativa, e che quindi non godono di gran parte delle agevolazioni riservate alle altre categorie di produttori. Per costoro il leasing deve competere con le altre forme di credito ordinario e spesso si rivela più vantaggioso. Ma il leasing svolge un ruolo importante soprattutto per le imprese di medie e grandi dimensioni che sono escluse dalle agevolazioni o che, pur godendone (com'è il caso delle grandi cooperative), hanno la necessità di diversificare le forme di finanziamento dei loro investimenti.

Per avvicinare i potenziali utilizzatori alcune società di locazione finanziaria hanno studiato forme contrattuali particolari e offrono ai locatari anche servizi aggiuntivi.

Tra i più importanti c'è l'analisi tecnico-economica dell'azienda per valutarne la capacità finanziaria in relazione all'investimento che va ad effettuare e l'incremento produttivo e reddituale realizzabile a investimento effettuato.

I perché del codice Assilea

Primo: definire chiaramente e correttamente l'operazione di leasing.
Secondo: offrire a tutto il settore — e allo stesso legislatore — indicazioni precise
Una prova di serietà e maturità professionale — Risposta
alla Confindustria sul tasso di «rendimento interno»

Con il codice di comportamento predisposto dall'Assilea e raccomandato alle proprie associate, ci si prefigge due principali obiettivi: il primo di definire chiaramente e correttamente l'operazione, ancora priva di un'autonoma ed organica disciplina legislativa e perciò talvolta posta in essere nella pratica operativa secondo caratteristiche che, seppure giuridicamente lecite, stravolgono comunque la struttura e la funzione della «tradizionale» figura di locazione finanziaria; il secondo, di offrire a tutto il settore, all'interprete ed allo stesso legislatore indicazioni precise sul corretto modo di operare in questo campo, almeno a giudizio dell'Associazione. Indubbiamente, proprio la carenza di una normativa di riferimento ha reso difficile — ed il tempo occorso per trovare il consenso associativo intorno a questo testo ne è testimonianza — la predisposizione del suo contenuto alla ricerca di un giusto equilibrio tra l'esigenza di non frenare lo sviluppo e l'evoluzione del fenomeno stesso e quella di dettare comunque delle regole di comportamento (seppure a livello di mere raccomandazioni). Ecco perché molte formule sono generali ed ampie, altre ammettono (previa motivata esposizione delle ragioni) esplicitamente deroghe, altre ancora enunciano soltanto principi generali, rinviando a momenti successivi (ed in sostanza ad una maggiore maturazione e presa di coscienza del relativo problema) la raccomandazione di determinati comportamenti.

È già comunque molto importante che le società dell'Assilea — dando prova di serietà e maturità professionale — abbiano deciso di autoregolamentare in qualche modo la propria attività, offrendo così garanzia di piena trasparenza dell'operazione all'utilizzatore. Può darsi che talune regole si riveleranno inadeguate alla realtà dei tempi, o perché troppo generiche o perché, al contrario, troppo restrittive: sarà cura del Consiglio aggiornare di volta in volta il codice per adeguarlo ai mutamenti e modificazioni intervenuti nel mercato.

A differenza di altri codici emanati da associazioni di categoria straniere, questo dell'Assilea non si limita a raccomandare comportamenti nell'ambito associativo o nei confronti degli altri operatori del settore, ma, dettando precise regole cui informare il contenuto dei contratti, anche nei confronti dell'utilizzatore. Ed è questo indubbiamente il maggior merito del documento, di consentire all'utilizzatore, cioè, di poter valutare con maggiore sicurezza la bontà di determinate «offerte», di invitare, se del caso, il concedente ad una maggiore «trasparenza» e chiarezza delle clausole contenute nel contratto. «Trasparenza» significa mettere in grado l'utilizzatore di conoscere, leggendo il contratto, tutte le condizioni e le modalità dell'accordo raggiunto, nonché i rischi e le responsabilità che assume.

Ecco perché il codice prescrive di indicare espressamente il prezzo d'acquisto del bene (concordato dall'utilizzatore con il fornitore), l'ammontare complessivo dei canoni, il loro numero, il prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione di acquisto finale del bene, l'imputazione del primo pagamento fatto alla stipula. Sarà cura poi dell'u-

tilizzatore valutare la convenienza — dal punto di vista del costo da sopportare — a stipulare con una piuttosto che con un'altra società di leasing. Il dott. Annibaldi, direttore generale della Confindustria, suggerisce, su queste pagine (vedi Leasing Notizie n. 1/1985), al fine di rendere più trasparenti le operazioni, «di indicare in sede contrattuale il cosiddetto tasso di rendimento».

In verità, ci sfugge quale rapporto intercorra tra «trasparenza» e indicazione in contratto del tasso di rendimento interno dell'operazione e perché poi, se tale previsione è a tutela dell'utilizzatore, l'«esempio» non venga dato innanzitutto dalle imprese industriali! A parte la difficoltà pratica a calcolare il suddetto tasso con riferimento al singolo contratto, a noi sembra di nessuna utilità una tale informazione per l'utilizzatore che, invece, deve essere edotto sui quei termini e condizioni che possano consentirgli di calcolare il costo dell'operazione e di scegliere così la società di leasing che pratica condizioni per lui maggiormente convenienti. È auspicio di questa Associazione che il codice di comportamento venga rispettato non soltanto dalle associate ma anche da tutti gli altri operatori del settore, affinché il nostro istituto trovi nella pratica commerciale italiana una corretta e uniforme attuazione.



Il Presidente dell'Assilea Franco Piga

Ecco i sette «comandamenti»

Pubblichiamo qui di seguito il testo integrale del codice di comportamento elaborato dall'Associazione Italiana Leasing. Il codice è stato deliberato dall'assemblea il 18 febbraio 1985 ed è stato approvato dal consiglio Assilea il 22 aprile 1985

L'Associazione Italiana Leasing — Assilea — raccomanda ai propri associati il presente codice di comportamento al fine di raggiungere l'armonizzazione di una corretta pratica operativa nel settore della locazione finanziaria.

Il codice contiene solo «raccomandazioni» e impegna gli Associati all'osservanza delle direttive che il Consiglio impartirà per la sua attuazione.

«Per operazioni di locazione finanziaria si intendono — ai sensi del secondo comma dell'art. 17 della legge 2 maggio 1976, n. 183 — le operazioni di locazioni di beni mobili ed immobili, acquistati o fatti costruire dal locatore, su scelta e indicazione del conduttore, che ne assume tutti i rischi, e con facoltà per quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento di un prezzo prestabilito».

Nell'opinione del Consiglio per operazione di locazione finanziaria deve dunque intendersi quel contratto in forza del quale una parte — comunemente denominata concedente — acquista o fa costruire un bene mobile o immobile e lo mette a disposizione dell'altra — comunemente denominata utilizzatore —. Il fornitore o il costruttore così come il bene mobile o immobile sono scelti ed indicati dall'utilizzatore che ne assume tutti i rischi, e ne ha previamente concordato con il primo il prezzo, le modalità e i termini di consegna. Il corrispettivo della locazione finanziaria è determinato fra l'altro in relazione al costo del bene ed alla durata del contratto, e l'utilizzatore ha facoltà alla scadenza, o anche prima, se così concordato, di acquistare la proprietà del bene con il pagamento di un prezzo prestabilito. Il concedente è una società per azioni che ha quale oggetto prevalente della propria attività la locazione finanziaria; l'utilizzatore è generalmente un'impresa, un ente o un lavoratore autonomo e i beni locati sono strumentali all'esercizio della rispettiva attività.

Il presente codice sarà modificato ed aggiornato dall'Associazione, per deliberazione del Consiglio (art. 12 lettera b) dello Statuto), di volta in volta a fronte di specifiche esigenze.

L'Assilea raccomanda a ciascuna associata:

1. di rispettare il codice di comportamento e perciò di portarlo a conoscenza del proprio personale;
2. di tenere in debita considerazione, motivando ogni diverso comportamento, le direttive comunicate dal Consiglio;
3. di adottare nella contabilizzazione delle operazioni principi idonei ad esprimere correttamente, secondo la normativa vigente, il progressivo svolgimento del rapporto;
4. di trasmettere all'Associazione i dati e le informazioni richieste dall'Assilea nonché di comunicare all'As-

sociazione, quando le questioni siano di interesse generale, ogni dato e notizia, vertenza giudiziaria in corso o definita, richieste di pareri o quesiti ad enti e amministrazioni, pubblici e privati, riguardanti direttamente o indirettamente l'attività di locazione finanziaria, valutando l'opportunità di renderne previamente partecipe l'Associazione quando si tratti di richieste di pareri o quesiti;

5. di far pervenire all'Associazione la propria modulistica contrattuale ed ogni aggiornamento della stessa;

6. di praticare una corretta concorrenza nei confronti degli altri operatori del settore, con particolare riguardo alle forme di pubblicità, e di segnalare — documentando — eventuali comportamenti di associate o di altre società del settore che non siano, sotto tali profili, corretti;

7.a di indicare espressamente nel contratto di locazione finanziaria il prezzo d'acquisto del bene concordato dall'utilizzatore con il fornitore, l'ammontare complessivo dei canoni, il loro numero e il prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione di acquisto finale del bene;

7.b di documentare adeguatamente l'utilizzatore che lo richieda sulle modalità e i termini della compravendita che devono corrispondere a quelli a suo tempo stabiliti dall'utilizzatore stesso;

7.c di indicare espressamente e precisamente nel contratto se il pagamento fatto alla stipula del contratto dall'utilizzatore è imputato al primo periodo di disponibilità del bene (c.d. maxicanone), a valere sugli ultimi canoni oppure a titolo di deposito cauzionale;

7.d di prevedere una durata del contratto non inferiore a 18 mesi se avente ad oggetto veicolo senza guida di rotaie o beni mobili di largo uso e modesto valore o a rapida obsolescenza tecnica; 24 mesi se avente ad oggetto altri beni mobili; 60 mesi se avente ad oggetto beni immobili;

7.e di prevedere che il c.d. maxicanone non possa essere di ammontare superiore al 25% del valore del bene locato;

7.f di prevedere nel contratto di locazione finanziaria una clausola risolutiva espressa, adottando nel perseguimento di una auspicata uniformità di modelli contrattuali il testo che sarà raccomandato dall'Assilea.

L'Assilea si impegna a tenere riservata la fonte delle notizie e delle informazioni comunicate dalle associate, o il loro contenuto, quando la notizia sia destinata a rimanere segreta o su richiesta dell'associata stessa.

Il successo del leasing secondo la Banca d'Italia

Per l'Istituto di emissione, la «forte ripresa delle operazioni, dopo l'eliminazione del massimale sui prestiti bancari, indica che il leasing risponde alle esigenze finanziarie di un segmento del mercato» — I risultati di un'indagine avviata presso un gruppo di società

La relazione annuale del Governatore della Banca d'Italia Carlo Azeglio Ciampi, presentata all'assemblea della Banca il 31 maggio scorso, si sofferma sulle tematiche proprie della locazione finanziaria. Qui di seguito, pubblichiamo il testo integrale della parte della relazione che tratta del leasing.

Negli ultimi anni, alle aziende di credito e agli istituti di credito speciale sono andati affiancandosi altri intermediari la cui attività è prevalentemente volta al finanziamento del settore produttivo. In particolare, un ruolo crescente viene svolto dalle società di *leasing* e da quelle di *factoring* che nel 1984 hanno posto in essere operazioni comportanti un flusso netto complessivo di finanziamenti al sistema produttivo stimabile, sulla base di informazioni statistiche prevalentemente tratte da apposite indagini campionarie, in oltre 2.000 miliardi, pari ad un tasso di crescita di circa il 30%.

Allo sviluppo di queste società, in termini di attività e di imprese operanti, hanno contribuito in modo determinante le aziende di credito e gli istituti di credito speciale, che hanno stretti legami partecipativi e operativi con le maggiori società.

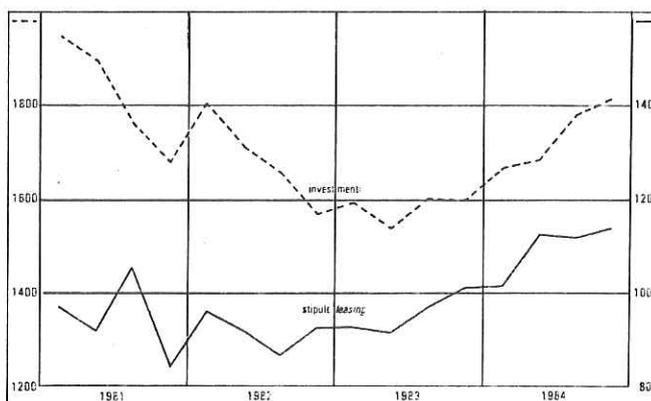
Per quanto riguarda in particolare le società di leasing dopo la pausa accusata nel 1983, l'attività delle società ha ripreso ad espandersi (le stipule di contratti relativi al gruppo di 30 società censite dall'ABI sono aumentate del 26%, contro il 13% nel 1983), in connessione con l'evoluzione del ciclo degli investimenti. La relazione fra operazioni di *leasing* e andamento degli investimenti in macchine, attrezzature e mezzi di trasporto, tenuto conto di una tendenza alla crescita del rapporto fra i due aggregati, è infatti abbastanza stabile (si veda il grafico).

La forte ripresa delle operazioni, dopo l'eliminazione dei massimali sui prestiti bancari, indica che il *leasing* risponde alle esigenze finanziarie di un segmento del mercato. Con l'offerta di contratti di *leasing* le società specializzate fanno fronte con prontezza alla domanda di finanziamento di beni capitali d'importo limitato e caratterizzati da rapida obsolescenza, non soddisfatta da banche e da istituti di credito speciale: le banche tendono a finanziare l'impresa più che il singolo investimento e sono soggette a limitazioni nell'operatività oltre il breve termine; gli istituti di credito speciale non hanno convenienza a effettuare operazioni di modesto ammontare e hanno procedure più lunghe e complesse.

Da un'indagine avviata presso un gruppo di società che nel 1984 hanno complessivamente stipulato contratti per oltre 3.000 miliardi (due terzi dei quali relativi a macchinari e attrezzature) risulta che i finanziamenti in esse-

re, definiti come l'ammontare complessivo dei contratti al netto delle quote capitale implicite nei canoni già corrisposti (stimabile per l'universo delle società in quasi 6.000 miliardi alla fine del 1984), sono aumentati di oltre il 20%. La durata media delle operazioni si può stimare che sia intorno ai 36 mesi (circa un mese in più rispetto al 1983). La clientela è costituita prevalentemente da imprese appartenenti al settore industriale, di dimensioni limitate (oltre i tre quarti, secondo i dati tratti da un sottocampione di società, avevano un fatturato superiore a 10 miliardi): l'importo unitario delle operazioni è particolarmente contenuto (in media, circa 40 milioni). La raccolta presso il pubblico è stata modesta dato che, come per tutte le società per azioni, è limitata all'emissione di obbligazioni per un importo non superiore al capitale sociale e alle emissioni di titoli atipici, di recente assai ridimensionatesi.

Stipule di contratti di Leasing e investimenti (1)
(dati destagionalizzati — miliardi di lire a prezzi 1970)



Fonte: Per gli investimenti Isco; per le stipule di contratti di leasing, ABI — campione di 30 società.

(1) Investimenti in macchine, attrezzature e mezzi di trasporto.

I prestiti del sistema creditizio alle società di *leasing*, che rappresentano la principale fonte di provvista di questi intermediari, sono aumentati nell'anno del 22% (secondo i dati della Centrale dei Rischi relativi all'esposizione di 91 società, gli impieghi in essere alla fine del 1984 erano pari a 5.000 miliardi). La crescita dei finanziamenti è da attribuire in larga parte ai prestiti delle aziende di credito che hanno aumentato, a scapito degli istituti di credito speciale, la loro quota sul totale al 41% (30% alla fine del 1983).

Ma la legge '83 n. 178 è stata già assolta ...

Leasing e responsabilità penale: il pretore di Lonigo ha rinviato alla Corte Costituzionale la legge — Dalla Corte di Cassazione una risposta chiara e puntuale alle preoccupazioni del pretore — Ora si attende un'assoluzione rapida e con formula piena dalla Consulta

Con ordinanza del 19 novembre 1984 (pubblicata sulla G.U. n. 149 bis del 26 giugno 1985) il pretore di Lonigo rinvia alla Corte Costituzionale per l'esame della sua legittimità costituzionale la legge 2 maggio 1983, n. 178 che, come è noto, interpretando autenticamente l'art. 7 del d.p.r. n. 547 del 1985 esclude la responsabilità penale dei rappresentanti legali delle società di leasing per mancato rispetto delle norme antifortunistiche, salvo che dovendo i beni locati essere assoggettati per legge a forme di omologazione o certificazione obbligatori, i rappresentanti legali non abbiano controllato la sussistenza di detta documentazione. Sullo stesso punto e con conclusioni opposte rispetto a quelle del Pretore si è pronunciata la Cassazione penale sez. IV con sentenza del 9 maggio 1985.

È interessante rilevare come inconsapevolmente, la Corte di Cassazione risponde con autorevolezza e precisione alle questioni di legittimità costituzionale sollevate dal Pretore. Non si tratta di norma di interpretazione autentica dice il Pretore di Lonigo, ed anzi appare «illogico ed ingiustificato» che il legislatore sia intervenuto, dato che l'art. 7 del d.p.r. n. 547/1985 (che vieta appunto la vendita, la locazione, il noleggio e la concessione in uso di macchine e parti di macchine sprovviste di meccanismi antinfortunistici) indubbiamente doveva trovare applicazione nei confronti anche della locazione finanziaria.

La legge n. 178/1983 è costituita da un articolo unico, che consta di due commi, dei quali — sottolinea la Corte di Cassazione — il primo è effettivamente interpretazione autentica (perché di fronte al fenomeno «leasing» successivo alla data di emanazione del d.p.r. 547/1985 esplicita la volontà del legislatore sull'applicabilità dell'art. 7 anche alla locazione finanziaria), il secondo è in-

vece una nuova norma che previsa quale responsabilità penale possa far carico alle società di leasing. L'articolo unico della legge n. 178 introduce a parere del Pretore «una ingiustificata disparità di trattamento fra soggetti che svolgono un'identica attività in materia di impiego di macchinari a cui sono addetti lavoratori subordinati». Ma — risponde la Cassazione — «nessuna ipotesi di diseguale trattamento di casi eguali è ravvisabile, invero, nella legge n. 178, proprio per la diversità che caratterizza, ai fini dell'art. 7 delle norme antifortunistiche, il contratto di locazione finanziaria, dai contratti di compravendita, noleggio e concessione in uso.

In sostanza la Corte Suprema fa giustamente rilevare la mancanza di disponibilità materiale del bene e quindi l'impossibilità di procedere a controlli di sorta da parte del concedente-finanziatore. Ed il suddetto rilievo fa cadere ogni preoccupazione in ordine alla illegittimità costituzionale della norma, non solo riguardo al principio di eguaglianza sancito dall'art. 3 Cost., ma anche riguardo agli artt. 2 e 32 che riconoscono la salute come fondamentale diritto: non si introduce, infatti, come sostiene il Pretore una limitazione all'ampia tutela costituzionalmente riconosciuta, bensì si precisa quale direzione dal punto di vista soggettivo debba avere il precetto.

Ancora una volta la non completa e corretta conoscenza del fenomeno locazione finanziaria, nelle sue giuste dimensioni è sostanza, induce una parte della giurisprudenza in errore. È di conforto, però, la chiara e sicura posizione assunta, quasi contemporaneamente, dalla Cassazione penale, intervento questo di buon auspicio per una rapida «assoluzione» con formula piena della legge 2 maggio 1983, n. 178 da parte della Corte Costituzionale.



Leasing sulla cresta dell'onda

L'ammontare delle nuove operazioni delle società di locazione finanziaria nel primo quadrimestre '85 presenta un tasso di incremento superiore al 42%, percentuale registrata soltanto nei primi due anni di sviluppo del settore

La positiva evoluzione del leasing immobiliare

a cura di Riccardo Rettaroli
(Associazione Bancaria Italiana)

Il quadro economico generale nella prima parte del 1985 ha presentato un sensibile peggioramento rispetto allo scenario piuttosto soddisfacente che si era andato delineando nei primi nove mesi del 1984. Dopo il IV trimestre dello scorso anno, infatti, si sono andati rafforzando tali squilibri in alcune grandezze cruciali della nostra economia come diretta conseguenza del fatto che è venuta a mancare un'azione veramente incisiva nel risanamento della finanza pubblica e nell'attuazione di una rigorosa ed efficiente politica dei redditi.

In particolare:

a) il tasso di inflazione nel suo valore tendenziale ha arrestato la sua discesa ormai da sette mesi e oscilla intorno al livello dell'8,6%-8,8%. Le previsioni effettuate nel periodo più recente indicano, inoltre, un tasso di inflazione medio nel 1985 intorno al 9%, e cioè due punti al di sopra del livello programmato;

b) la bilancia commerciale nel primo quadrimestre ha segnato un disavanzo di circa 11.000 miliardi di lire, un valore, questo, pari al deficit registrato nell'intero 1983;

c) il fabbisogno finanziario del settore statale, nello stesso periodo, è stato di circa 37.000 miliardi, con una percentuale di incremento del 32% rispetto al 1984;

d) il credito totale interno si sta espandendo ad un tasso intorno al 20%, quattro punti al di sopra di quello previsto nei flussi finanziari programmati. D'altra parte, anche la massa monetaria si è mossa su un sentiero di crescita più elevato, con un incremento medio di circa il 14%, anch'esso di quattro punti superiore a quello programmato.

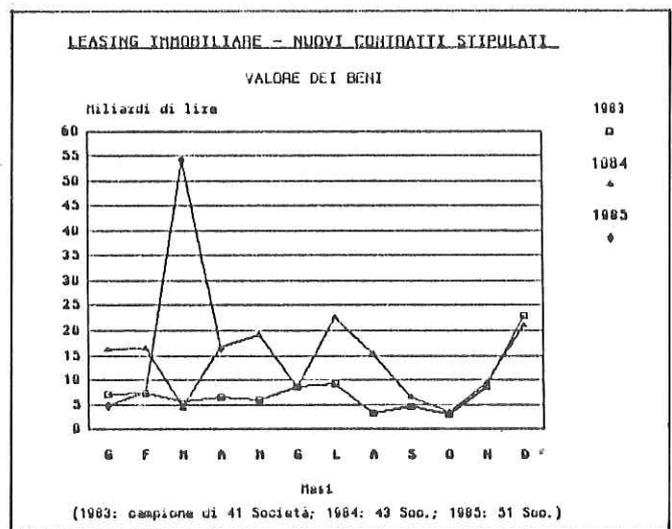
L'attuale sfondamento dei limiti previsti nella crescita del credito totale interno appare imputabile quasi esclusivamente ad una nuova accelerazione dell'ammontare del deficit del settore statale, come sopra accennato, mentre l'altra componente di questo aggregato, i finanziamenti al settore privato, sta presentando ritmi di crescita di poco superiori a quelli programmati, ma comunque in progressiva diminuzione nel corso di questi primi mesi del 1985.

Con particolare riferimento ai prestiti bancari complessivi il tasso di incremento (la componente in valuta è calcolata al netto degli aggiustamenti di cambio) a fine aprile si è collocato al 15,6%, rispetto al 18,3% del mese di gennaio.

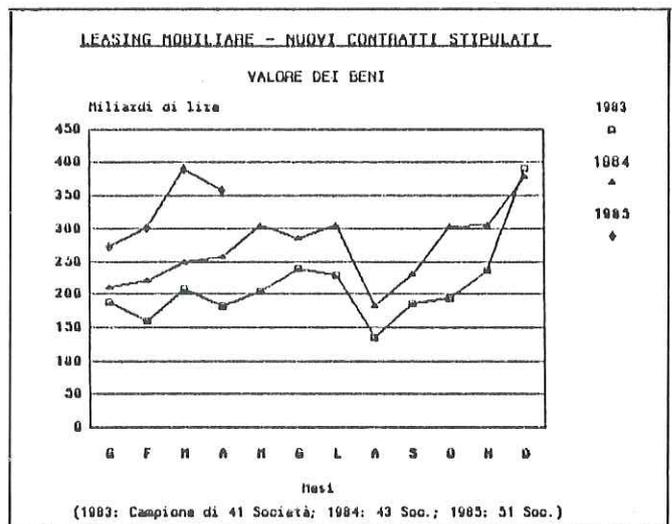
Dal lato degli istituti di credito speciale nello stesso periodo il ritmo di aumento su base annua è risultato di circa il 14%, e cioè quasi uguale a quello segnato nel 1984. Nei prossimi mesi è forse possibile prevedere un'accentuazione della dinamica di crescita degli impieghi di questi istituti a cui dovrebbe, tuttavia, contrapporsi un'ulteriore decelerazione del tasso di incremento dei prestiti bancari.

Se, come visto, le componenti dell'aggregato credito totale interno nei primi quattro mesi dell'anno hanno presentato un'espansione sostanzialmente in linea con le previsioni, i finanziamenti delle società di leasing hanno, in-

vece, registrato una forte accelerazione come si può chiaramente osservare dai dati contenuti nella tabella. Questo processo è inoltre visualizzato nei grafici.



Come è stato osservato nella stessa relazione della Banca d'Italia per l'anno 1984, il settore della locazione finanziaria si sta affermando per le sue particolari caratteristiche: a) rapidità di esecuzione delle richieste di fi-



nanziamento degli investimenti di imprese soprattutto medio-piccole; b) ammontare piuttosto contenuto delle operazioni poste in essere e c) investimenti fissi caratterizzati da elevata tecnologia e rapida obsolescenza.

In queste condizioni l'attività delle società di leasing si rivela sempre più complementare a quella esercitata dalle aziende ed istituti di credito. Dalla lettura della tabella emerge che l'ammontare delle nuove operazioni delle società di leasing nel primo quadrimestre del 1985 presenta un tasso di incremento superiore al 42%, percentuale questa che si aveva soltanto nei primi anni di sviluppo del settore della locazione finanziaria.

In particolare, gli importi più elevati si sono registrati nel bimestre marzo-aprile con un ammontare medio di nuovi contratti di leasing mobiliare per 375 miliardi

di lire; considerando soltanto questi due mesi il tasso di crescita sale a ben il 50%.

Un'ultima annotazione riguarda l'evoluzione del leasing immobiliare nel nostro Paese. Questo primo scorcio del 1985 lascia intravedere una dinamica più accentuata di questo importante settore della locazione finanziaria e ciò soprattutto per un notevole incremento che si sta registrando nell'ammontare medio di questo tipo di operazioni. La percentuale di incremento nel primo quadrimestre del 1985 è pari al 56%, valore questo che si somma al 73% segnato nel 1984.

Statistiche mensili leasing 1985

	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.
Vecchia serie 29												
GEN.	6.200	297,0	56	89,8	4.902	187,4	30	19,7	6.793	224,4	12	4,0
FEB.	6.725	383,9	55	99,4	6.506	296,4	47	140,1	7.264	247,3	19	7,6
MAR.	7.840	469,3	37	21,4	7.260	403,5	27	13,5	9.006	338,1	25	52,0
APR.	7.067	411,1	51	31,5	5.586	308,0	28	16,4	7.943	294,6	18	14,8
MAG.												
GIU.												
LUG.												
AGO.												
SET.												
OTT.												
NOV.												
DIC.												
Totale (29)	27.832	1.561,3	199	242,1	24.254	1.195,3	132	189,7	31.006	1.104,4	74	78,4
1984 (*)	22.908	1.217,3	167	131,9	19.720	947,0	112	60,3	26.694	809,9	59	46,7
Variaz. %	24,5	28,3	19,2	83,5	23,0	26,2	17,9	214,6	16,2	36,4	25,4	67,9
Nuova serie 51												
GEN.	7.418	371,2	63	92,9	6.096	242,3	32	20,2	7.840	275,3	14	4,6
FEB.	8.149	458,9	67	105,1	7.832	353,8	54	142,7	8.441	303,7	22	8,6
MAR.	9.345	561,5	48	26,0	8.701	478,6	33	14,6	10.161	390,3	31	54,3
APR.	8.613	495,9	55	33,0	7.010	368,3	31	17,0	9.267	358,6	24	16,4
MAG.												
GIU.												
LUG.												
AGO.												
SET.												
OTT.												
NOV.												
DIC.												
Totale (51)	33.525	1.887,5	233	257,0	29.639	1.443,0	150	194,5	35.709	1.327,9	91	83,9
1984 (**)	26.177	1.433,9	189	142,4	22.695	1.093,7	125	65,1	29.483	939,0	73	53,8
Variaz. %	28,1	31,6	23,3	80,5	30,6	31,9	20,0	198,8	21,1	41,4	24,7	55,9

Abbreviazioni usate:

N. = numero; V.B. = valore beni (in miliardi di lire).

(*) 30 società.

(**) 43 società.



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) ALFA ROMEO LEASING S.p.A | 24) LEASINDUSTRIA S.p.A. |
| 2) AGRILEASING S.p.A. | 25) LEASINT S.p.A. |
| 3) ASSOLEASING S.p.A. | 26) LOCAFIT S.p.A. |
| 4) BAI LEASING S.p.A. | 27) LOCAT LOCAZIONE ATTREZZATURE S.p.A. |
| 5) BARCLAYS LEASING INTERNATIONAL S.p.A. | 28) MINILEASING S.p.A. |
| 6) BARCLAYS CIMINO LEASING S.p.A. | 29) MICROLEASING S.p.A. |
| 7) BIELLA LEASING S.p.A. | 30) OLIVETTI LEASING S.p.A. |
| 8) BNB MERIDIONALE LEASING S.p.A. | 31) P. LEASING S.p.A. |
| 9) CENTRO LEASING S.p.A. | 32) PRIME INDUSTRIA LEASING S.p.A. |
| 10) COMIT LEASING S.p.A. | 33) REGGIO LEASING S.p.A. |
| 11) COOPERLEASING S.p.A. | 34) ROMA LEASING S.p.A. |
| 12) CREDIOLEASE S.p.A. | 35) SARDA LEASING S.p.A. |
| 13) FEDERLEASING S.p.A. | 36) SAVA LEASING S.p.A. |
| 14) FILEA S.p.a | 37) S.E.L.M.A. S.p.A. |
| 15) FIME LEASING S.p.A. | 38) SERLEASING |
| 16) FINDATA LEASING S.p.A. | 39) SIAM LEASING S.p.A. |
| 17) FINLOMBARDA LEASING S.p.A. | 40) S.I.C.I. S.p.A. |
| 18) FISCAMBI LEASING S.p.A. | 41) S.I.L. S.p.A. |
| 19) ITALEASE S.p.A. | 42) SPEILEASING S.p.A. |
| 20) ITALPROGRAMME S.p.A. | 43) SUD LEASING S.p.A. |
| 21) LAZIO LIS S.p.A. | 44) TECHNOLEASING ITALIANA S.p.A. |
| 22) LEASEMAC S.p.A. | 45) VALLEASING S.p.A. |
| 23) LEASIMPRESA S.p.A. | |

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

