



**ASSILEA**

# Leasing notizie

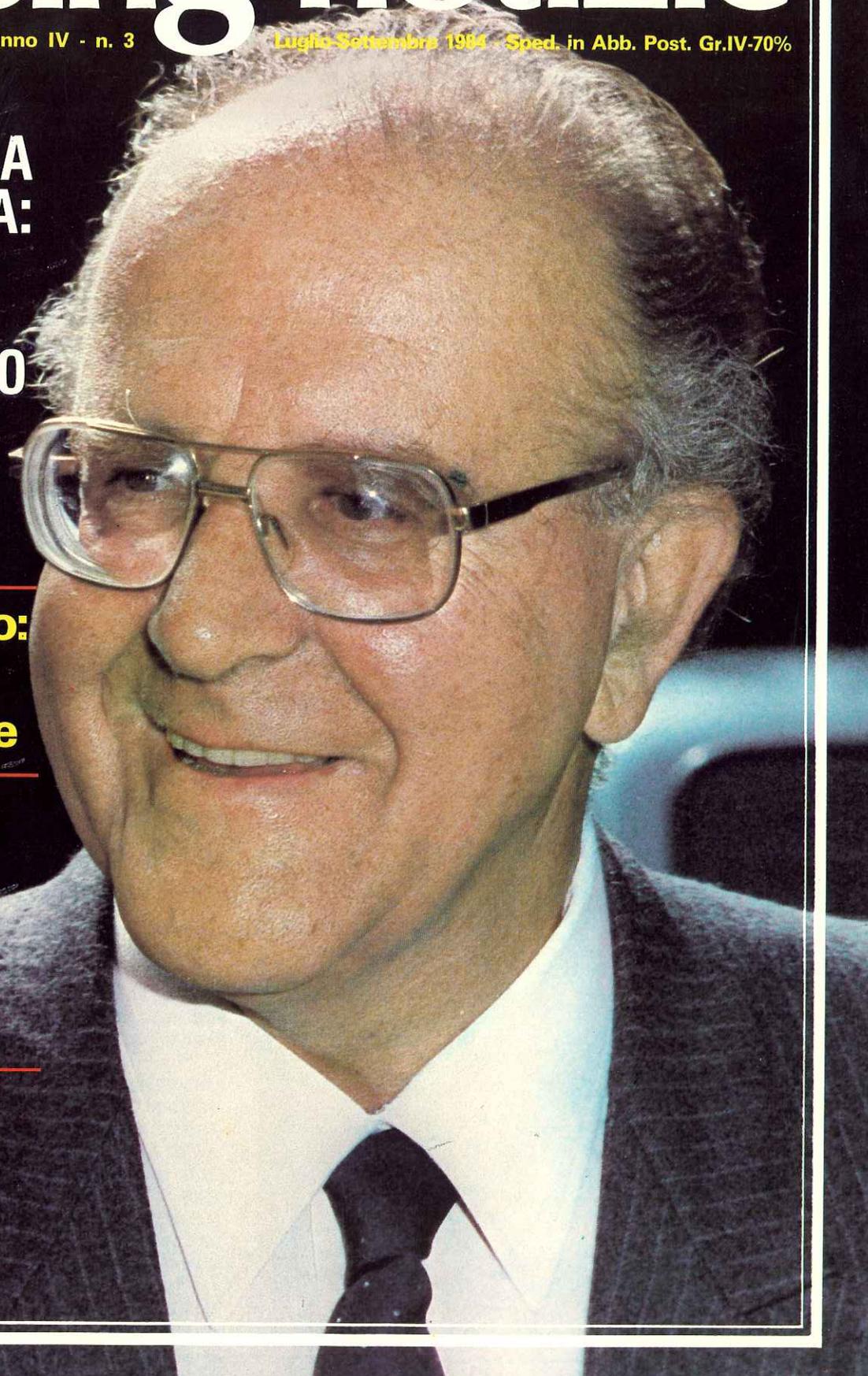
Anno IV - n. 3

Luglio-Settembre 1984 - Sped. in Abb. Post. Gr.IV-70%

**INTERVISTA A  
FRANCO PIGA:  
ORMAI  
IL LEASING  
E' AL CENTRO  
DELLE  
STRATEGIE  
AZIENDALI**

**Analisi/estero:  
il «caso»  
delle Filippine**

**Anche  
l'ente locale  
ha scoperto  
la locazione  
finanziaria**



## EDITORIALE

di Renato Clarizia



# Avanti a tutta forza con il codice di autoregolamentazione

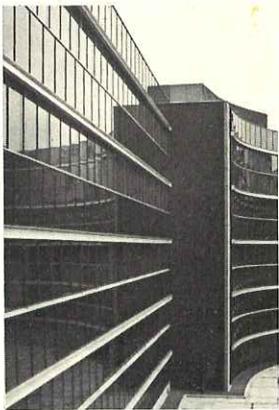
Il volume di recente distribuzione, curato dall'Assilea, dal titolo «La locazione finanziaria in Italia e all'estero», nella ricchezza di documentazione che raccoglie, manifesta la grande diffusione raggiunta dal nostro istituto nella pratica commerciale italiana nonché l'ormai assunta consapevolezza, sia a livello legislativo che giurisprudenziale, della sostanziale «tipicità» della operazione.

Non è più urgente — avverte lo stesso Presidente Piga — una legge che disciplini il contratto di locazione finanziaria, perché la pratica, guidata anche dalla dottrina e dalla giurisprudenza, si è venuta autoregolamentando sino a realizzare, prevalentemente nel campo mobiliare, una standardizzazione di clausole.

È il numero sempre crescente di società di leasing che preoccupa, perché oltre a non dare grande affidamento sotto il profilo professionale può condurre ad un inquinamento incontrollabile della stessa operatività, non più rispettosa di quei principi e regole di comportamento ormai generalmente accettati.

Allora è necessario colmare la lacuna legislativa assumendo piena consapevolezza da un lato dei pericoli dianzi esposti, dall'altro dimostrando coi fatti la volontà di evitarli, guardando al futuro più che alla situazione contingente. L'essersi associati è già manifestazione di un tale spirito, l'adozione di un codice di autoregolamentazione sarebbe dimostrazione di grande maturità!

## SOMMARIO



8

## E ora anche l'ente locale ha scoperto il leasing

*Regioni, comuni, provincie, usl, aziende autonome si sono accorte dei vantaggi operativi ed economici*

16

## Congiuntura: locazione finanziaria a tutto gas

*Intervista  
a Franco Piga*

3

*Il «caso»  
delle Filippine*

5

*Leasing internazionale:  
il progetto Unidroit*

11

*Macchinari industriali  
e detrazione iva*

15

*Notizie  
dall'estero*

18

# Leasing: non è l'anno zero

Parla il presidente dell'Assilea Franco Piga.  
Il ruolo e le prospettive dell'associazione. Oggi non è più urgente  
una disciplina legislativa della locazione finanziaria

**L**a progressiva diffusione del leasing in Italia è sotto gli occhi di tutti, segno tangibile di come questo strumento si sia affermato a pieno titolo nel panorama — sempre più vivace e competitivo — dell'innovazione finanziaria. Ma crescere non significa non avere (e non dover quindi risolvere) i problemi che di volta in volta si pongono: non a caso l'Assilea, oltre a fornire una serie di servizi tecnici agli associati, è impegnata da un lato a realizzare un codice di comportamento e dall'altro a dare, come ebbe a sottolineare il presidente Franco Piga in occasione dell'assemblea ordinaria, un contributo alla formazione di un ordinamento del leasing. Ed è proprio per chiarire il ruolo dell'Assilea in rapporto alle problematiche che il crescente sviluppo del settore suscita che *Leasing Notizie* ha rivolto alcune domande al presidente dell'Associazione Franco Piga.

**D.** Quale ruolo intende svolgere l'Assilea, come interlocutore autonomo rispetto ad altre associazioni, quali ABI, ATEFI, Assonime ecc?

**R.** Innanzitutto va precisato che l'Assilea è, rispetto alle associazioni citate nella domanda, l'unica di categoria del settore del leasing, perché comprende esclusivamente società di locazione finanziaria. In quanto tale, vuole porsi come il rappresentante istituzionale del settore nei confronti di quelle autorità pubbliche e private, enti, associazioni ecc. che in qualche modo si interessano o vengono a contatto con il «mondo» della locazione finanziaria. Gli scopi che si prefigge l'Assilea coincidono in un certo qual modo con le esigenze che ne hanno determinato la nascita: seguire il settore dall'interno affinché la sua crescita sia corretta e ordinata; offrire all'estero un'immagine chiara e precisa dell'operazione di locazione finanziaria. Tutto ciò nella convinzione che l'operazione di locazione finanziaria sia una tecnica di finanziamento utile e vantaggiosa per l'imprenditoria italiana ma che nello stesso tempo quale fenomeno atipico, oggetto finora di occasionali, anche se non più rari, interventi legislativi statali e regionali, deve essere seguito attentamente. D'altro canto, proprio in ragione della natura finanziaria dell'istituto, abbiamo chiesto ed ottenuto l'iscrizione dell'Assilea all'ABI quale associazione di categoria ed instaurato con l'Associazione Bancaria un rapporto (privilegiato rispetto ad altre associazioni) di collaborazione tecnica.

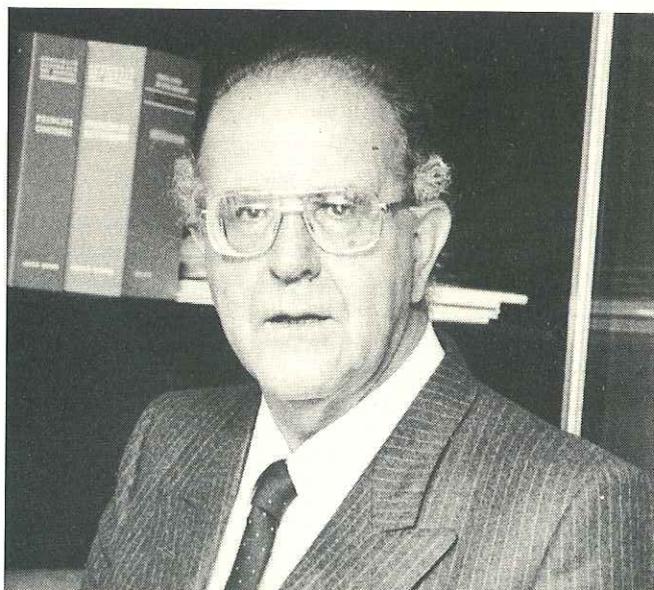
L'Assilea ha già instaurato proficui rapporti di collaborazione con tutte le associazioni di leasing del mondo, perché è necessario seguire gli sviluppi del nostro istituto sul piano internazionale, al fine non soltanto di offrire alle associate utili informazioni sulle esperienze straniere, ma anche per acquisire suggerimenti ed idee sugli indirizzi di comportamento da raccomandare. Infine mi sta particolarmente a cuore un'iniziativa dell'Associazione che dovrebbe trovare realizzazione nel 1985: una rivista scientifica, con cadenza quadrimestrale, che affiancherà la lettera trimestrale, di taglio più informativo e divulgativo «Leasing Notizie». La rivista si propone di pro-

muovere studi di leasing, di carattere tecnico, economico e giuridico, e vuol porsi come una tribuna dalla quale sia possibile discutere ed approfondire le principali tematiche che oggi si dibattono nel nostro settore, nella ricerca pertanto di una «cultura del leasing».

**D.** Il leasing oggi in Italia può considerarsi un fenomeno ormai consolidatosi nella cultura economica ed imprenditoriale del Paese oppure è ancora rivolto ad una fascia di imprenditori ristretta, più attenta a forme nuove di intermediazione finanziaria?

**R.** Certamente, nei primi anni di diffusione della locazione finanziaria in Italia, così come per ogni fenomeno nuovo importato da esperienze straniere, soltanto una certa fascia di imprenditori hanno immediatamente compreso i vantaggi che questa forma di intermediazione poteva offrire rispetto alle tradizionali tecniche di finanziamento.

D'altro canto, deve anche rilevarsi che alla fine degli anni '60 ben poche erano in Italia le società di leasing e quindi la stessa offerta risultava limitata. Indubbiamente allo sviluppo della locazione finanziaria e quindi al suo favorevole accoglimento da parte degli imprenditori hanno contribuito da un lato numerosi interventi legislativi statali e regionali con la previsione di agevolazioni a favore degli utilizzatori in leasing, dall'altro una forte fiducia dimostrata dalle banche in questa tecnica di finanziamento con la costituzione di società di leasing. Pertanto oggi può dirsi che nella scelta delle forme di finanziamento cui accedere gli imprenditori considerano tra le prime proprio la locazione finanziaria, avendola accettata tra le strategie aziendali da seguire e non ritenendola più un fenomeno nuovo e da sperimentare.



Franco Piga

**D.** Ritene urgenti una regolamentazione legislativa del leasing e se sì in che termini?

**R.** L'ormai diffusa legislazione statale e regionale, una giurisprudenza attenta alle novità del fenomeno, una dottrina che ne ha ampiamente discusso i vari profili e una pratica fortemente standardizzata non rendono, a mio parere, più urgente, così come nei primi anni di vita del fenomeno, una disciplina legislativa della locazione finanziaria. Una risposta esauriente dovrebbe riempire varie pagine, ma in sintesi posso dire che oggi si avverte l'esigenza di una disciplina legislativa dell'attività più che del contratto. Per quest'ultimo forse basterebbero pochi articoli per disciplinare i profili soprattutto patologici (risoluzione del contratto, fallimento ecc.). Per l'attività invece, di fronte ad un incontrollato proliferare di società di leasing, si rende necessario una disciplina che tuteli non soltanto la professionalità delle società ma anche l'affidamento degli utilizzatori e dei terzi.

**D.** Uno dei primi obiettivi dell'Assilea è la redazione di un codice di comportamento. Ne può anticipare le linee generali?

**R.** Non mi è possibile anticipare le linee generali del codice di comportamento perché esso è allo studio del Consiglio da vari mesi e non si è ancora pervenuti alla redazione di un testo definitivo. Quello che posso dire è che con il codice di comportamento l'Assilea non vuole soltanto indirizzarsi alle proprie associate ma intende offrire all'intero settore raccomandazioni che possano da un lato costituire un codice di deontologia professionale dall'altro definire quei problemi ancora irrisolti a causa della atipicità legislativa dell'operazione. Il lavoro non è semplice perché si deve redigere un testo equilibrato che rispetti l'autonomia operativa delle società di leasing e nello stesso tempo ne indirizzi correttamente l'attività. Ed allora è necessario darsi una risposta su quelli che sono i principali problemi del leasing: ad esempio se debba prevedersi una durata minima del contratto, ma uniformità degli effetti derivanti alla risoluzione anticipata e così via. Nella consapevolezza della realtà internazionale nella quale ormai ci si confronta quotidianamente, si sta tenendo conto anche dei codici di comportamento adottati dalle Associazioni straniere.

**D.** Le statistiche ABI indicano che alcuni settori lamentano percentuali di crescita inferiori rispetto ad altre: ad esempio il leasing pubblico, all'agricoltura, il leasing immobiliare: quali ritiene siano le cause e quali gli eventuali rimedi?

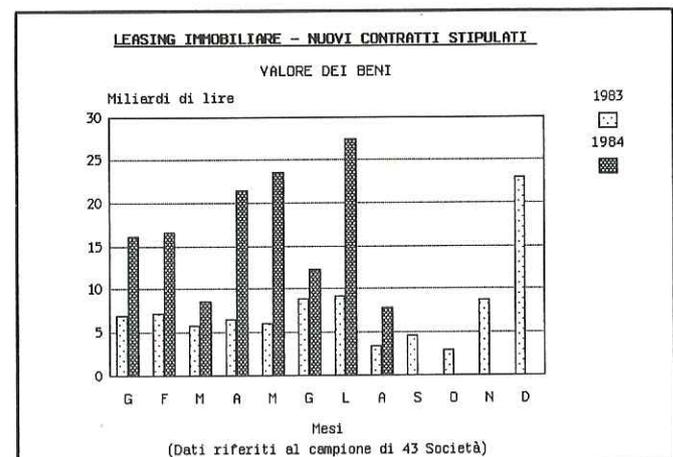
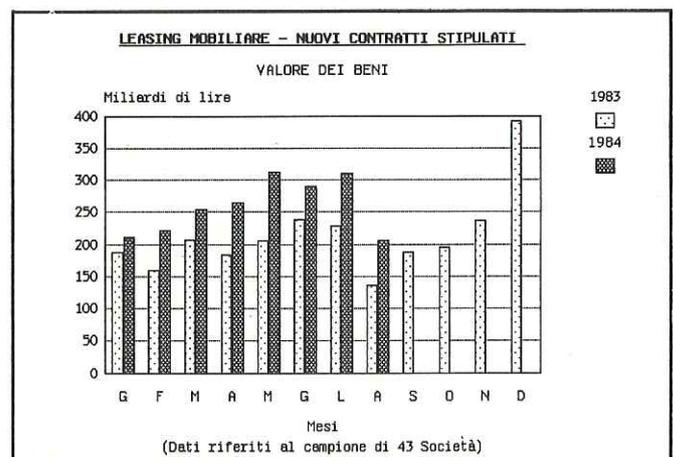
**R.** Le cause in verità ritengo siano varie: le peculiarità dei settori di intervento, le strategie aziendali delle singole società e, ovviamente, la domanda del mercato. I problemi attengono ora ai vincoli e alle formalità burocratiche che disciplinano la formazione e la manifestazione della volontà dell'ente pubblico, ora alla circostanza che la locazione finanziaria risulta meno agevolata in agricoltura rispetto ad altre tecniche di finanziamento, ora al fatto che il leasing immobiliare impone un forte impegno finanziario da parte delle società di leasing e presuppone una adeguata preparazione a seconda delle caratteristiche dell'immobile. Proprio per cercare di meglio comprendere le problematiche e nel contempo di segnalare le eventuali soluzioni sono state costituite apposite commissioni di studio all'interno dell'Assilea, delle qua-

li voglio ricordare soprattutto quella sul leasing pubblico coordinata dal Presidente Vincenzo Caianello.

**D.** Quale bilancio può trarsi dalla esperienza del leasing agevolato nel Mezzogiorno e quali ritiene possano essere, anche nell'ambito di una riforma più generale dell'intervento nel Mezzogiorno modifiche correttive o opportune?

**R.** Il bilancio è stato senza dubbio positivo, non soltanto perché l'erogazione di contributi ha incentivato la domanda di operazioni di locazione finanziaria, ma soprattutto perché il nostro istituto è quello che tra le tecniche di finanziamento maggiormente riesce a soddisfare le esigenze delle piccole e medie imprese che costituiscono l'effettiva realtà dell'imprenditoria meridionale. Come è emerso dal dibattito in un recente convegno tenutosi a Bari nell'ambito della Fiera del Levante, non soltanto il leasing, ma tutto il parabancario, può contribuire in maniera rilevante e determinante alla crescita dell'economia meridionale. Tutto ciò, come ho avuto modo io stesso di sottolineare, nell'ambito di una programmazione di ampio respiro che abbia come attore principale la Cassa per il Mezzogiorno, con compiti precisi e con obiettivi da perseguire adeguati alla reale situazione sociale, industriale ed economica del Mezzogiorno.

## Come cammina la locazione finanziaria



# Leasing made in Filippine

Nonostante la sua lunga tradizione che risale al 1957, il settore deve ancora entrare in una fase più matura. L'impatto negativo della crisi economica. L'esigenza di un quadro ben definito soprattutto dal punto di vista fiscale

**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. Iniziamo da questo numero con il «caso» delle Filippine.

di Roland U. Young  
presidente della PISO Leasing Corporation

## Introduzione

Verso la fine degli anni '70 l'attività di leasing nelle Filippine aveva di fronte promettenti prospettive di crescita, dal momento che nel paese stava per essere varato un programma di industrializzazione senza precedenti. Logicamente ci si aspettava dunque che per sostenere il programma sarebbero stati necessari massicci investimenti in impianti fissi. Le limitate capacità di spesa in conto capitale dello Stato, necessariamente, avrebbero dovuto indirizzarsi verso i progetti di infrastrutture: si prevedeva perciò che il maggior onere nel finanziamento degli impianti fissi sarebbe toccato al settore privato. Si riteneva inoltre che i canali di finanziamento tradizionali sarebbero stati molto impegnati a soddisfare il boom della domanda di capitale derivante dal processo di industrializzazione. Esisteva dunque per l'industria nazionale del leasing una notevole opportunità di collocarsi tra le fonti primarie di finanziamento.

Le prospettive di rapido sviluppo industriale hanno perso notevole quota lo scorso anno, quando una serie di avvenimenti sfavorevoli ha scatenato un'emorragia di capitali dal mercato finanziario interno. Le severe limitazioni imposte all'economia in conseguenza a tali avvenimenti hanno creato un contesto finanziario fortemente negativo nel quale gli alti tassi d'interesse, la scarsità di credito e una drammatica penuria di valuta estera hanno fortemente ridotto l'attività imprenditoriale. Nonostante questo insieme di circostanze negative i pronostici ridiverranno ottimistici per il settore non appena le misure approntate dal governo delle Filippine e dai suoi creditori internazionali saranno operative. Attualmente sta infatti per essere approvata e ulteriormente perfezionata una normativa-quadro che è da molto tempo allo studio.

## Il panorama economico

Lo scenario congiunturale delle Filippine è rannuvolato a partire dai primi anni '80 ma è diventato decisamente preoccupante soltanto con gli avvenimenti economici e politici del 1983. All'inizio dell'83 il sistema stava cominciando ad uscire dalla recessione che aveva caratterizzato l'attività commerciale nell'anno precedente. Dopo tre anni di ristagno, nei primi mesi dell'83 il settore

manifatturiero aveva fatto registrare un miglioramento delle vendite. Le previsioni congiunturali stimavano possibile contenere il deficit della bilancia dei pagamenti entro i 600 milioni di dollari grazie ad un aumento delle esportazioni nel settore dei prodotti non tradizionali.

A metà anno però è apparso chiaro che la ripresa economica intravista non poteva essere sostenuta. Le entrate in dollari derivanti dai principali prodotti d'esportazione erano rimaste scarse, contribuendo in parte ad ampliare il deficit della bilancia dei pagamenti.

I successivi avvenimenti politici hanno poi provocato un'ulteriore serie di reazioni a catena che hanno messo a repentaglio la stabilità dell'ordine economico. Verso il terzo trimestre del 1983 l'effetto combinato degli avvenimenti politici ed economici ha causato nel paese una scarsità di valuta estera tale da spingere le autorità monetarie a dichiarare un periodo di moratoria di 90 giorni nella restituzione del debito estero e contemporaneamente a cercare di ottenere una linea di credito stand-by dal Fondo monetario internazionale per 650 milioni di dollari.

Più che per l'ammontare dell'assistenza finanziaria, la concessione del credito da parte del Fondo veniva ritenuta essenziale per poter ottenere la ristrutturazione del debito in essere e l'accensione di nuovi prestiti da parte dei creditori internazionali.

Nel corso dell'anno il peso filippino è stato svalutato due volte. Mentre la prima svalutazione va attribuita al peggioramento di alcune variabili chiave dell'economia, come i ricavi delle esportazioni, la seconda è da ascrivere principalmente agli avvenimenti di natura politica.

Questa situazione ha inoltre provocato il blocco delle importazioni, e, conseguentemente, terribili ripercussioni sull'attività imprenditoriale. Molte imprese sono state duramente colpite e l'esaurimento delle scorte ha comportato numerosi licenziamenti nel settore manifatturiero.

## La situazione dell'industria del leasing

L'attività di leasing non è stata risparmiata dalla crisi che ha investito l'intera economia.

Data la scarsità di riserve valutarie e il conseguente contingentamento delle importazioni, gli acquisti di nuovi beni capitali, che sono prevalentemente d'importazione, si sono drasticamente ridotti. Oltre a sperimentare un generale rallentamento dell'attività commerciale sui mercati tradizionali del leasing, la nostra industria ha incontrato seri ostacoli anche nella ricerca di soluzioni qualificate per estendere la gamma di opportunità di locazione.

Dal lato della raccolta, la stretta creditizia ha fatto sì che le società dovessero arrampicarsi sugli specchi per ottenere i fondi necessari a finanziare le operazioni in leasing: le maggiori difficoltà hanno colpito le società che per la raccolta si affidano ai crediti a breve termine. La duplice pressione esercitata dal problema degli sbocchi di mercato e da quello della raccolta, nonché il generale deterioramento del portafoglio delle operazioni dovuto all'attuale situazione economica, hanno contribui-

to a danneggiare seriamente lo stato di salute complessivo delle società. Un considerevole numero di società di leasing ed in particolar modo quelle con problemi di liquidità sono state costrette ad operazioni discontinue, mentre quelle che sono rimaste sempre attive e che tuttora dipendono dal credito a breve termine hanno dovuto affrontare il problema dello spread negativo sulle loro attività, dovuto a una congiuntura caratterizzata da tassi a breve molto elevati. Analogamente, il deterioramento delle qualità degli impieghi ha influito negativamente sull'andamento dei profitti, dato che alcune aziende si sono trovate a dover assorbire le perdite dell'anno in corso.

Naturalmente tali fenomeni hanno comportato ripercussioni pesanti sulla performance complessiva dell'industria del leasing.

In primo luogo il volume dell'attività di leasing si è drasticamente ridotto rispetto a quattro anni fa. Mentre, all'inizio degli anni '80, gli investimenti totali in attività di leasing ammontavano a più di 1 miliardo di pesos, si stima che l'attuale ammontare si collochi ad un livello nettamente inferiore.

In secondo luogo la durata media delle operazioni di leasing si è accorciata, riflettendo la forte penuria di credito a lungo termine esistente sul mercato. Contemporaneamente, le locazioni sono state confinate al campo delle operazioni di piccole dimensioni e riguardano soltanto i comparti tradizionali dell'attività di leasing. Conseguentemente i canoni di locazione sono stati spinti a livelli prossimi al quaranta per cento, ben al di sopra dei livelli intorno al 20 per cento praticati pochi anni fa.

Attualmente il settore conta circa sessanta società di leasing su oltre un centinaio di operatori attivi nel campo del leasing finanziario, per la maggior parte impegnati a potenziare questo comparto soltanto come complemento ad altri servizi.

Il settore continua ad essere dominato da una mezza dozzina di companies che hanno stabilito forti legami con l'organizzazione internazionale del leasing e sono filiali o succursali di banche commerciali locali.

Il portafoglio di attività di queste companies riguarda prevalentemente la locazione di mezzi di trasporto e di attrezzature per il settore commerciale e per quello delle costruzioni.

I contratti sono di locazione diretta e di vendita/restituzione in leasing. Altri tipi di contratti, come le combinazioni di servizi (il lease packaging), stanno guadagnando terreno mentre scarseggiano le forme più sofisticate come il leasing offshore e il leverage leasing. In generale, nonostante la sua lunga tradizione che risale al 1957, il settore deve ancora entrare in una fase più matura, contraddistinta da una gamma più ampia di strumenti e tale da soddisfare le esigenze di un mercato più vasto.

## Leggi e regolamenti

In gran parte la crescita mancata dell'attività di leasing è da attribuire alla mancanza di un quadro normativo ben definito per il settore. Attualmente la regolamentazione esistente per l'attività di leasing deriva in gran parte dal Financing Companies Act. (Legge n. 5980) che riguarda le società finanziarie in generale e tratta in modo piuttosto superficiale del soggetto «leasing».

Le altre fonti legislative sono le leggi generalmente applicate e il National International Revenue Code per la disciplina fiscale delle transizioni delle società di leasing. Tale situazione, in cui mancano una regolamentazione

specificamente rivolta al concetto di leasing e alla sua problematica, ha contribuito a scoraggiare i potenziali utilizzatori finali di questo conveniente strumento alternativo di finanziamento a lungo termine.

In questi ultimi anni tuttavia si è sviluppato un dialogo costante tra la Philippine Association of Finance Companies, Inc. (PAFCI) e le Autorità. Attualmente uno dei problemi più significativi in discussione è la proposta di emendamento al Finance Company Act. Se verrà perfezionata la normativa proposta offrirà un'interpretazione più ampia del concetto di leasing e delle sue diverse modalità, sottolineando la crescente importanza di questo strumento finanziario rispetto agli altri servizi tradizionali offerti dalle società finanziarie. La nuova legislazione punta inoltre a rafforzare la struttura patrimoniale delle società di leasing finanziario, accrescendo la quota minima del capitale versato da 5 a 10 milioni di pesos per le società che hanno sede a Manila e ugualmente aumentando la quota, anche se in cifra minore; per le società situate in altre zone delle Filippine. Contemporaneamente, con la regolamentazione proposta si vuole limitare l'esposizione finanziaria di tali società, imponendo un nuovo tetto al rapporto tra indebitamento e capitale azionario. Un'altra proposta che potrà avere importanti sviluppi per il settore, riguarda la possibilità per le aziende parabanarie e in particolar modo per le società di locazione finanziaria impegnate nell'assistenza allo sviluppo, di essere ammesse, ad un programma di finanziamenti pubblici all'industria garantito dalla Banca mondiale, o l'Industrial Guarantee Loan Fund Program.

Mentre il perfezionamento di tali proposte consentirebbe al nostro settore una nuova, rapida espansione, allo stato attuale la normativa in discussione è ancora una volta diretta a disciplinare le società finanziarie in generale e, conseguentemente, si occupa poco di problemi specifici del leasing. Comprensibilmente, gli operatori del settore sperano in particolar modo che venga al più presto promulgata la legislazione fiscale che regola le imposte sulle locazioni. Tale normativa che sta per essere ultimata presso il Ministero delle Finanze, avrà come obiettivo la definizione di un ordinamento chiaramente delineato per il settore.

## La legislazione fiscale sulla tassazione delle locazioni

La legislazione fiscale è per molti motivi di grande rilevanza per le sorti del settore. In primo luogo si tratterebbe della prima regolamentazione complessiva specificamente rivolta al leasing: in tal modo verrebbe riconosciuta la sua crescente importanza come valido strumento finanziario a lungo termine. La regolamentazione inoltre costituirebbe il primo tentativo di andare al di là di una superficiale definizione di locazione; in essa si cerca infatti di interpretare sia ciò che costituisce la locazione «vera e propria» sia altri concetti di leasing. Verrebbero così ridotte al minimo le complicazioni fiscali originarie dalle difinizioni concettualmente troppo vaghe delle relazioni contrattuali.

Inoltre la regolamentazione sarebbe il primo ordinamento chiaramente delineato per il settore perché definirebbe sia il trattamento fiscale che quello contabile delle transazioni. In definitiva, la normativa proposta sarebbe il più ampio ordinamento giuridico sinora approvato riguardo all'intera materia e sarebbe indirizzato alla promozione della crescita ordinata del settore. In effetti, la

regolamentazione fiscale cerca di approfondire le numerose questioni che attualmente il settore si trova a dover fronteggiare.

Ovviamente, come primo passo, viene avanzata una definizione più chiara del leasing e delle sue modalità. Sebbene la definizione generale di locazione sia contenuta sia nel Financing Company Act (legge n. 5980 Sezione I-H) che nel Codice civile delle Filippine (legge n. 368 art. 1643-44), la nuova legislazione fiscale consente di distinguere il concetto di leasing vero e proprio dalla vendita rateale. Nella normativa sono infatti previsti numerosi fattori decisivi per stabilire se un contratto definito «di leasing» sia in realtà una vendita rateale. La condizione che accerta in modo definitivo il fatto che un contratto di leasing sia una «locazione vera e propria» rimane tuttavia la clausola per cui «non c'è opzione di acquisto».

La normativa che deve ancora essere promulgata va oltre il concetto di «locazione vera e propria» e differenzia il leasing finanziario da quello operativo. Per la prima volta nella giurisprudenza filippina viene definito il leasing finanziario: e cioè «Un contratto che comporta il pagamento durante un periodo obbligatorio di uno specifico canone per l'uso di una proprietà del locatore da parte del locatario, complessivamente sufficiente ad ammortizzare le spese d'impianto per il locatore e a coprire il suo costo di indebitamento e il suo profitto». Tale definizione generale acquista poi un importante significato con la disposizione che fissa i termini minimi del periodo obbligatorio di corresponsione del canone, indicati in un arco di tempo inferiore a 730 giorni: in tal modo si vuole intendere il leasing come uno strumento di finanziamento a lungo termine.

Mentre tali attività sono attualmente definite in termini molto generici nelle leggi filippine, la nuova regolamentazione tende a definire una vasta gamma di elementi di attrezzature industriali e commerciali che possono essere soggetto di accordi di affitto. Un altro significativo contributo della nuova legislazione è costituito dalla standardizzazione dei contratti d'affitto. Attualmente, ogni locatore finanziario risponde di una propria struttura di clausole-tipo. L'adozione di un testo standard per i contratti di locazione, nel quale le responsabilità e gli obblighi sia del locatore che del locatario siano chiaramente definiti, gioverà certamente ad un più vasto successo di questa formula contrattuale.

## Contabilità e imposizione fiscale

In ogni caso la nuova cornice legislativa produce i suoi effetti più significativi nell'ambito della contabilizzazione e in quello dell'imposizione fiscale.

Attualmente la legge non prescrive nessuno specifico modello di contabilità, autorizzando così sia il locatore che il locatario ad adottare metodi diversi finanziari che generalmente utilizzano il metodo finanziario di contabilizzazione, con il quale soltanto la componente di reddito del canone di locazione viene registrata come reddito lordo. Per quanto riguarda invece il locatario, la transazione viene invece normalmente registrata con il metodo operativo, con il quale l'intero ammontare del canone viene considerato nel conto profitti e perdite come una spesa deducibile, per conseguire i vantaggi fiscali derivanti da questa formula di finanziamento. Questa man-

canza di simmetria nei metodi di registrazione contabile ha dato origine a problemi di natura fiscale, dal momento che i diversi metodi di contabilità seguiti non definiscono chiaramente la giusta pretesa di un singolo locatario di poter dedurre integralmente il pagamento del canone.

La regolamentazione che verrà tra breve promulgata cerca di correggere tali asimmetrie, imponendo ai locatori, di uniformare la propria contabilità al metodo operativo. Secondo questo schema contabile, i canoni percepiti dal locatore finanziario vengono registrati al lordo come entrate e, in corrispondenza, si consente al locatore di dedurre il corrispettivo deprezzamento del bene concesso in leasing registrandolo nelle uscite. Anche il locatario in questo caso dovrebbe contabilizzare l'operazione secondo lo schema operativo; di conseguenza, tutti i pagamenti effettuati da un locatario nel contratto di leasing finanziario vengono considerati, dalla nuova regolamentazione, spese deducibili dalle imposte.

Chiaramente, per alleggerire il carico fiscale che deriverebbe al locatore dal nuovo metodo contabile e per garantire un appropriato aggiustamento delle entrate e delle uscite, la legislazione fiscale fornisce una tabella aggiornata, con la stima della vita residua dei beni, per il calcolo degli ammortamenti deducibili. Inoltre, la legislazione consente al locatore flessibilità nella scelta dei metodi di ammortamento, offrendo la possibilità di accelerare l'ammortamento fino a un massimo del 60% della vita residua (calcolata con le nuove tabelle) del bene concesso in leasing.

Nella consapevolezza del fatto che con lo schema contabile operativo le entrate del locatore includerebbero la restituzione del capitale, tali entrate, ai fini dell'imposta sui ricavi lordi (GRT), che oscilla dallo 0 al 5% a seconda della vita residua del bene, sono state ulteriormente scorporate per evidenziare la componente interessi del canone d'affitto, che viene utilizzata come base impositiva della imposta menzionata sopra.

## Un arcipelago in cifre

Repubblica indipendente dal 12 giugno 1946, l'arcipelago delle Filippine (capitale è Manila) totalizzava secondo l'ultimo censimento del 1980 circa 48 milioni di abitanti con un reddito nazionale pari a 21.204 milioni di dollari Usa del 1978. Popolazione attiva: 17.419.000 di cui il 45% (7.890.000) addetto nel 1981 all'agricoltura. Unità monetaria: il peso filippino è pari a 147,19 lire secondo il cambio dell'aprile 1983. Il paese esporta soprattutto legname, zucchero, concentrati di rame, olio di cocco. Il sottosuolo possiede minerali auriferi: 16.645 kg di oro nel 1979. L'esport ammontava alla fine del 1981 a 5722 milioni di dollari Usa; l'import a 7946 milioni di dollari Usa. In forte incremento l'industria, soprattutto quella tessile. Nel 1980 circolavano sull'arcipelago delle Filippine 853.105 autoveicoli di cui 478.586 vetture.

## Conclusione

In generale, l'entrata in vigore della nuova legislazione fiscale offre al settore del leasing qualche motivo d'ottimismo. Nonostante l'attuale congiuntura sfavorevole, la sua approvazione viene ritenuta lo stimolo necessario per consentire al settore di raggiungere nuovi obiettivi di crescita e di sviluppare le sue potenzialità come una tra le maggiori attività finanziarie negli anni a venire.

# L'ente locale scopre il leasing

Regioni, comuni, provincie, Usl, aziende autonome si sono accorte dei vantaggi — operativi ed economici — offerti dalla locazione finanziaria.  
I problemi giuridici e contabili

**F**rancò Modigliani, docente al Massachusetts Institute of Technology, più volte candidato al premio Nobel per l'economia, consulente tra gli altri della Banca d'Italia, ha ribadito in una recente intervista un punto di vista che va sostenendo da molti anni: «il deficit pubblico non genera inflazione, a patto però che sia finanziato non creando nuova moneta ma ricorrendo ai risparmiatori». Ad avvalorare questa sua teoria Modigliani, che pure non è tra i sostenitori della Reaganomics, non può fare a meno di portare l'esempio degli Stati Uniti dove un deficit pubblico altissimo e crescente e tassi di interesse elevati convivono con una inflazione che oscilla ormai tra il 3 e il 4% e che neanche la poderosa ripresa dell'economia USA è riuscita a smuovere. Romano Prodi, economista bolognese, ex ministro dell'industria e attualmente presidente dell'Iri la pensa invece in modo diverso. «Da parecchi anni distribuiamo più di quanto il paese crei — ha detto Prodi a un importante settimanale — allargando a dismisura il deficit pubblico. E nessuno riesce a intervenire, così il deficit dilaga e l'inflazione, di cui è una delle cause principali, continua». I due illustri economisti la vedono in maniera diametralmente opposta e avranno sicuramente solidissime basi teoriche e matematiche per supportare ciascuno la sua posizione. Se sul fatto che il deficit pubblico crei inflazione Modigliani e Prodi sono su due parti diverse della barricata, su una cosa però sono certamente d'accordo, e cioè che in misura significativa l'inflazione è influenzata dalla qualità della spesa pubblica. Se questa, come accade in Italia, è pessima, vuol dire che in parte il flusso di denaro pubblico che a fiumi esce dalle casse dello stato viene sprecato, determinando non solo una distruzione di ricchezza, fenomeni di immoralità pubblica e privata e anomalie di tipo finanziario, ma anche che i prezzi di beni e servizi vengono gonfiati e determinano inflazione. Di qui l'invito di Modigliani a ridurre il deficit qualificando la spesa pubblica, non semplicemente comprimendola.

Nonostante la grande quantità di denaro impiegata dallo stato per svolgere i suoi compiti, le aule di giustizia sono scarse e talvolta cadenti, le strutture scolastiche antiquate, i trasporti insoddisfacenti. La situazione non è infatti molto diversa dove lo stato centrale non fa da sé ma delega a strutture pubbliche autonome il compito di svolgere alcune attività.

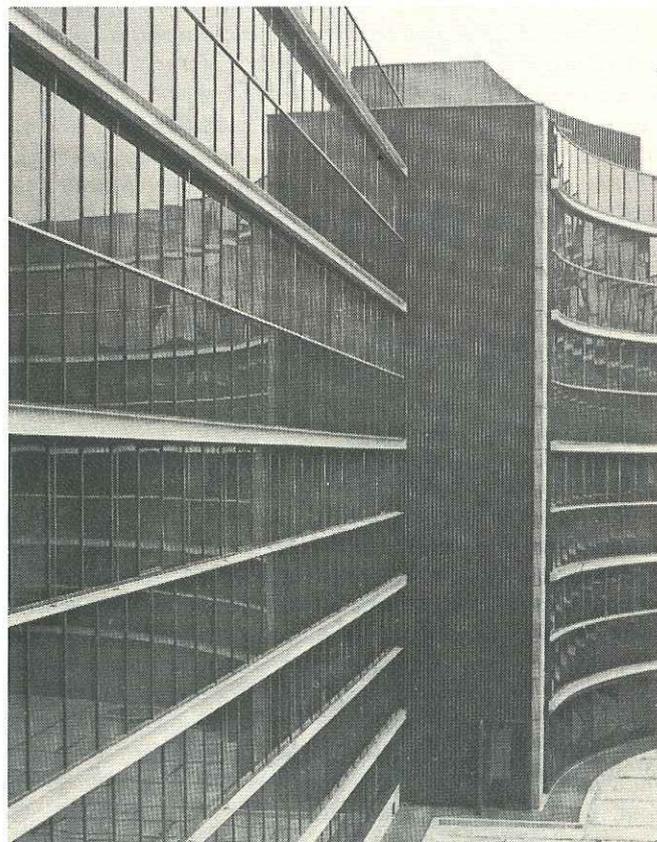
Le spese incontrollate di regioni, provincie e comuni hanno determinato il ritorno di discorsi che si consideravano superati come imposizione autonoma degli enti locali. Per le Unità sanitarie locali sono stati avviati controlli di spesa mentre saranno attribuite alle regioni responsabilità più precise sui bilanci delle USL.

## Qualificare le spese

Il gonfiarsi e il dequalificarsi della spesa pubblica ha tantissime matrici economiche, ma una volta che il fenomeno è partito è stato proprio l'effetto economico a fare da moltiplicatore. Prendiamo per esempio una spesa effettuata da un ente locale, un comune, per l'acquisto di beni mobili o immobili. Diamo per scontato, anche

se non lo è, che il bene sia necessario, sia della qualità, nella quantità e con le caratteristiche opportune (saltiamo cioè la parte dello spreco che deriva da scelte dettate da compromessi politici o interessi di altro tipo). L'ente locale può acquistare ricorrendo a tre formule sancite dal diritto amministrativo: la trattativa privata, la licitazione privata o l'asta pubblica. Tutte e tre queste formule, e l'ultima soprattutto richiedono molto tempo e costi aggiuntivi. Diamo anche questo per scontato. La moltiplicazione più vistosa del prezzo arriva subito dopo e in due fasi successive. La prima è legata al fatto che lo stato e gli enti pubblici notoriamente pagano dopo un periodo di tempo difficilmente prevedibile e comunque assai lungo. Sapendo questo, chi fa l'offerta per tutelare l'interesse economico dell'operazione non può fare a meno di inserire nel prezzo anche i costi finanziari che i ritardi nel pagamento prevedibilmente comporteranno. Una volta iniziati i lavori poi, se si tratta di un'opera, l'interesse dell'azienda (che sta effettuando i lavori) a finire in breve tempo praticamente non esiste. C'è infatti un meccanismo che si chiama adeguamento dei prezzi che permette di aumentare il costo finale dell'opera in misura anche notevolissima. Non sono rari i casi di edifici pubblici o strade o altro che sono stati realizzati in tempi assai più lunghi del necessario e con costi che hanno raddoppiato o triplicato il preventivo.

Uno strumento finanziario che, opportunamente adatto, può evitare o almeno ridurre questo tipo di spreco



è il leasing. Anche i comuni, le provincie, le regioni, lo stato, le unità sanitarie locali, le aziende autonome e così via possono effettuare i loro investimenti in leasing. I vantaggi di tipo operativo ed economico che questo tipo di contratto può portare al locatario pubblico sono in parte diversi da quelli che ottiene invece il privato, e forse sono anche più interessanti. Lo hanno capito molte regioni che hanno previsto, nelle norme che regolano il loro intervento finanziario in investimenti effettuati da altri enti all'interno del loro territorio, anche il ricorso al leasing.

Le società del settore dal canto loro, intuendo un mercato di dimensioni colossali, stanno premendo l'acceleratore per sviluppare i rapporti con questa insolita promettente clientela, anche se sono poche quelle che già dispongono dello specifico know how giuridico contrattuale richiesto da un cliente che deve seguire principi contabili e amministrativi del tutto diversi da quelli della clientela tradizionale. Così lentamente il leasing pubblico è partito e si va diffondendo regione per regione su tutto il territorio nazionale.

## Il know how giuridico

Naturalmente l'inserimento di uno strumento relativamente nuovo ed elastico come il leasing in un sistema complesso spesso antiquato e iperregolato qual è quello della spesa degli enti pubblici crea non pochi problemi giuridici e contabili. Ora che si sta arrivando a una configurazione giuridica del leasing e si dispone di una sia pure parziale giurisprudenza, si tratta di vedere come questo contratto atipico può essere adattato alle esigenze degli enti pubblici. Qui si sente un vuoto legislativo che non c'è invece nel caso di leasing ai privati che, nei limiti della legge, possono regolare come meglio credono i loro rapporti economici. È necessario per esempio inserire il leasing tra i contratti che l'ente pubblico può stipulare e cioè l'asta pubblica, la trattativa privata e la licitazione privata.

Per il momento, nonostante questa carenza normativa, gli enti pubblici stipulano contratti di leasing e si servono degli spazi offerti dalla trattativa privata oppure operano all'interno di convenzioni quadro che regioni o associazioni (come l'Anci, l'associazione dei comuni italiani) sottoscrivono con le società di leasing. Una volta stabilito che l'ente pubblico può utilizzare il leasing e trovati gli spazi che la normativa attuale offre, si pone il secondo problema e cioè quello di individuare quali beni possono essere presi in leasing da gli enti pubblici e quali no. Alcuni escludono per esempio che possano essere oggetto di leasing beni demaniali. Dubbi ci sono anche sul ricorso al leasing per beni che facciano parte del patrimonio indisponibile, quei beni cioè che vengano utilizzati dall'ente per lo svolgimento dei suoi compiti istituzionali (per esempio il palazzo del municipio per un comune). Nessun dubbio sembra invece esserci per i mobili. In realtà ci sono già casi in cui beni che rientrano nel patrimonio indisponibile sono stati oggetto di contratti di leasing. D'altro canto non è raro il caso di comuni che prendono in affitto i locali per le scuole o per uffici dell'anagrafe o altro. Per le società di leasing il problema nasce dalla impossibilità di rientrare in possesso del bene nel caso, in realtà remoto, di inadempimento del comune, perché non si possono promuovere azioni esecutive sui beni destinati a servizio pubblico. La questione tuttavia sembra avere un rilievo più giuridico che pratico in quanto il problema dell'inadempimento dell'ente pubblico è del tutto teorico.

Assai più concreto è invece il terzo problema: come si inquadrano i canoni nel bilancio degli enti pubblici? Fino ad ora i canoni di leasing vengono sempre inseriti nella spesa corrente che richiede una procedura amministrativamente più semplice. Alcuni giuristi tuttavia ritengono che la collocazione del canone nella spesa corrente e nella spesa in conto capitale sia legata alla natura del bene. Andrebbero così inseriti tra le spese correnti i beni il cui utilizzo economico non superi i 5 anni, e quindi solo i beni mobili e neanche tutti; tra le spese in conto capitale gli altri, anche perché se la procedura delle spese in conto capitale è più complessa, è avvantaggiata su altri piani.

## La tipologia contrattuale

La tipologia contrattuale non si discosta molto da quella dei contratti di leasing stipulati con privati. L'anticipo è generalmente modesto (è più facile che nel bilancio degli enti pubblici, ci siano stanziamenti crescenti anziché decrescenti), e modesto anche il prezzo di riscatto, anche nell'interesse delle società di leasing che sarebbero messe in difficoltà del mancato riscatto visto che spesso si tratta di beni con destinazioni specifiche ed esclusive che non hanno quindi mercato. Il riscatto viene invece tenuto alto quando oggetto del contratto sono immobili, per poter, al termine del contratto di leasing, che non ha durata superiore a 7-9 anni, stipularne un altro che copra la somma residua e portare la durata complessiva del contratto a 13-15 anni. Le cose naturalmente cambiano se l'investimento è finanziato in parte dalla regione o dallo stato. In genere è la stessa legge che prevede l'agevolazione a indicare come questa verrà praticamente inserita nel contratto di leasing. I contributi in conto capitale vanno a impinguare l'anticipo riducendo così il peso dei canoni successivi, e vengono versati direttamente dall'erogante alla società di leasing. Proprio nel contesto di leggi agevolative alcune regioni hanno ipotizzato la stipula di convenzioni con società di leasing per legare queste ultime a una struttura contrattuale omogenea e per ottenere una riduzione dei costi.

I vantaggi che il leasing offre agli enti pubblici sono molteplici. Non c'è generalmente quello fiscale, che è tra i più rilevanti nei contratti con i privati, ma ce ne sono altri. Innanzitutto c'è il contenimento e la certezza del costo dell'opera o del bene oggetto del contratto. Il contenimento del costo deriva dal fatto che le società di leasing pagano in contanti e possono quindi ottenere prezzi migliori. La certezza dei costi è determinata dall'assenza della clausola di adeguamento che tanti danni ha causato ai bilanci degli enti locali. Questi due vantaggi, che già bastano a ripagare il maggior costo del leasing (se questo è contenuto) non sono i soli. C'è infatti anche la certezza dei tempi entro i quali si avrà la disponibilità del bene, si eliminano le lunghe e complesse procedure d'asta e le altrettanto lunghe trafale necessarie per ottenere i finanziamenti. C'è infine il vantaggio di non dover prestare garanzia e di potersi sottrarre ai limiti di spesa.

Le società di leasing dal canto loro non hanno con gli enti pubblici il problema della solvibilità del loro cliente; è più complessa invece la verifica della regolarità degli atti compiuti dai rappresentanti dell'ente pubblico, e quindi il controllo della corrispondenza tra i loro poteri e l'impegno che fanno assumere all'ente nonché la verifica che tutta la parte contabile sia stata predisposta in maniera opportuna per evitare il rischio di ritardi nei pagamenti.

### A Pavia impianti «chiavi in mano»

La prima esperienza di leasing immobiliare in un ente locale si avvia positivamente alla conclusione. Il deposito con il centro di manutenzione unificato degli autobus e dei mezzi della nettezza urbana, con i relativi impianti, del Comune di Pavia verranno consegnati, chiavi in mano, alla scadenza contrattuale prevista.

L'operazione è stata resa possibile da un convergente impegno del Comune di Pavia, della regione lombarda che ha destinato a tal fine un contributo di due miliardi e mezzo, da una società di leasing che ha finanziato l'opera per complessivi 10 miliardi e mezzo e dalla Fiat Engineering che ha elaborato ed eseguito i progetti e la realizzazione chiavi in mano dell'opera.

Questo stretto nesso tra aspetto tecnico e finanziario ha consentito di realizzare, in tempi brevi e certi, e con notevoli convenienze sul piano economico, un impianto complesso, che copre oltre 83 mila metri quadrati e che si pone come un utile esempio per la soluzione di importanti problemi degli enti locali.

Le difficoltà sono state tante — ha osservato il sindaco di Pavia, Giorgio Maini — perché si sono dovute inventare delle modalità del tutto nuove; ma il ricorso al leasing — ha aggiunto Maini — ci ha permesso di risolvere un problema che da soli, con i tradizionali meccanismi della finanza locale, non avremmo mai potuto affrontare. E ciò — ha precisato — a condizioni vantaggiose, perché gli impianti ci vengono consegnati «chiavi in mano», evitando le lunghe trattative dei meccanismi d'appalto e senza lievitazione dei costi iniziali.

Il presidente della Regione lombarda, Guzzetti, ha richiamato la sensibilità del governo regionale, il quale ha colto l'importanza del leasing ed ha approvato una legge in proposito. «La positiva esperienza che si sta realizzando a Pavia — ha aggiunto Guzzetti — apre nuovi spazi di intervento e stiamo studiando la possibilità di estendere le modalità del leasing a tutte le iniziative immobiliari per gli enti locali, che verranno attuate con i contributi della Regione».

### Il segnale di Vignate

di Flavio Lombardi  
Sindaco di Vignate (MI)

La scelta di utilizzare il leasing non è fatto recente per la nostra Amministrazione.

Già in passato non recentissimo vi abbiamo fatto ricorso per l'acquisto di automezzi adibiti sia al trasporto studenti sia per altri servizi sociali comunali.

La ragione del ricorso al leasing per il Comune risiede nella caratteristica stessa del finanziamento: la disponibilità di beni, attrezzature, od impianti diversi senza la necessità di impegnarsi su un unico esercizio e di avere materialmente le liquidità occorrenti. Le risorse finanziarie comunali sempre limitate rispetto alle esigenze, i vincoli di destinazione dei mutui per investimenti e degli oneri di urbanizzazione rendono per certi versi quasi obbligato il ricorso al leasing, soprattutto a fronte di necessità di beni urgenti, e per importi complessivi, o relativi ai veri comparti di spesa non interamente finanziabili.

Per quanto riguarda l'Amministrazione Comunale di Vignate ci si è solitamente orientati verso la locazione finanziaria di autoveicoli, mezzi deteriorabili nel periodo di durata della locazione stessa, e nell'acquisto di pulmans per il trasporto alunni il cui utilizzo è prolungato nel tempo, ma i cui costi sono elevati o meglio possono essere ammortizzati in un periodo di tempo medio.

Positiva, ritengo, è l'apertura di una società di leasing regionale a partecipazione pubblica.

Finora generalmente il nostro, come altri Enti Locali, acquistava beni con finanziamenti acclusi, proposti dai fornitori. Altre società di leasing erano e sono presenti, ma la possibilità di confrontarle con una società a partecipazione pubblica e con un'operatività sul territorio regionale è comunque positivo e, vorrei dire, anche incentivante per gli Enti Locali.

Attraverso la formula leasing abbiamo recentemente firmato l'acquisto di un nuovo «scuolabus» e di un lotto di 70 cassonetti in vetroresina per la raccolta dei rifiuti solidi urbani.

Credo altrettanto che vi sia un nuovo campo di utilizzo del leasing tuttora inesplorato almeno per quanto riguarda gli Enti Locali, mi riferisco a tutto il settore investimenti. Penso a Centri Sportivi, piscine, ad impianti o infrastrutture comunque che garantiscano con il loro funzionamento un margine non dico di utilità, ma di introiti destinabili alla copertura dei canoni di locazione. Credo che su questo terreno le società di leasing, possano assolvere una funzione estremamente avanzata e trainante ancor più se in raccordo con gli assessorati regionali competenti, integrando pertanto leasing e contributi regionali.

Si potrebbero ottenere degli interessanti sistemi di finanziamento alternativi ma anche complementari ai mutui che i Comuni debbono trovare presso gli Istituti di Credito Ordinari, in considerazione delle note limitazioni operate dalla Cassa Depositi e Prestiti.

## LETTI PER VOI

**Associazione italiana Leasing-Assilea, La locazione finanziaria in Italia e all'estero, raccolta di documentazione ordinata da R. Clarizia, M. Landi, E. Palma, M. Stanford, con prefazione di P. Schlesinger, Nardini Editore, Firenze, 1984, pag. 493, Lire 40.000.**

Il volume curato dall'Assilea raccoglie una ricchissima documentazione: ventitré provvedimenti legislativi statali, sedici regionali, nove disegni e progetti di legge, 91 sentenze massimate, trenta circolari e risoluzioni ministeriali, 12 leggi straniere, nonché modelli di contratto di leasing mobiliare, di autoveicoli, immobiliare. Ciascuna parte è preceduta da un articolo redatto dai rispettivi ordinatori: R. Clarizia, «L'operazione e l'attività di locazione finanziaria»; M. Landi, «Appunti fiscali»; E. Palma, «Il trattamento contabile della locazione finanziaria nel bilancio dell'impresa locatrice»; M. Stanford, «Appunti sulla documentazione straniera». Molto utile si rivela poi un indice analitico della giurisprudenza che ordina le varie sentenze a seconda dei temi trattati.

Il volume è dunque uno strumento di consultazione necessario per chi voglia accostarsi alle problematiche della locazione finanziaria nei suoi diversi profili, ma anche per chi già operi nel settore, perché è l'unico che presenta una tale completezza di documentazione. Allo studioso dà immediatamente un quadro evidente di come il nostro istituto si sia andato evolvendo nella legislazione, nella giurisprudenza e nella pratica operativa.

L'iniziativa dell'Assilea, come nota il prof. Schlesinger in prefazione, è motivata dall'obiettivo di voler offrire una conoscenza pratica (perciò prevalentemente documentazione) e articolata (perciò i diversi profili) dell'operazione di locazione finanziaria così come oggi si svolge ed è disciplinata in Italia e all'estero. Questa iniziativa editoriale dell'Assilea vuole essere una prima attuazione dell'impegno — anche statutariamente previsto — di fare informazione, perché si abbia della locazione finanziaria una conoscenza completa e corretta. Lo stesso impegno del resto che si cerca di rispettare sulle pagine di «Leasing Notizie».

Gli obiettivi divulgativi dell'opera trovano conferma nella facilitazione di acquisto offerto dall'Assilea: chi ordina una o più copie per il tramite dell'Associazione paga per ciascun volume lire 25 mila anziché 40 mila (il pagamento sarà fatto direttamente dal richiedente all'editore che provvederà all'invio del volume ed alla fatturazione).

# Leasing internazionale: progetto Unidroit

**I**l leasing ha conquistato i mercati di tutti i principali paesi industrializzati dimostrando ampiamente le sue potenzialità di strumento finanziario particolarmente elastico e, spesso, anche conveniente. Al leasing però i confini nazionali cominciano a stare un po' stretti. E così si è avviato lentamente ma con una certa determinazione un processo di internazionalizzazione del leasing che dovrebbe aprire nuovi orizzonti tecnici e finanziari di notevole rilievo. La spinta all'internazionalizzazione viene da una serie di opportunità che lo sviluppo del leasing in questo senso aprirebbe e alle quali gli operatori non intendono rinunciare. C'è l'opportunità di scegliere il locatore nel paese dove questo contratto è fiscalmente più conveniente; c'è la possibilità da parte degli esportatori di beni strumentali di offrire alla loro clientela estera, in alternativa alle forme di finanziamento tradizionali, anche il leasing internazionale. Ma ce ne sono altre che aprono al leasing nuovi settori e nuovi mercati. L'esportazione di impianti e macchinari verso i paesi in via di sviluppo che non dispongono di mercati finanziari interni sufficientemente sofisticati, può trovare nel leasing uno strumento finanziario di validissimo supporto. Un altro campo assai promettente è quello delle grandi operazioni. Il leasing di aerei di linea o di navi o di altri beni

mobili e immobili del valore di decine o centinaia di miliardi richiede ormai un frazionamento del rischio non solo tra più aziende che operano nello stesso mercato ma anche un frazionamento geografico del rischio. Il leasing potrebbe così percorrere la strada dei finanziamenti in pool sul mercato internazionale che in pochi anni hanno avuto una diffusione notevolissima.

Per questi e altri motivi l'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (Unidroit) ha elaborato un progetto preliminare di regolamentazione uniforme del leasing internazionale allo scopo di creare i presupposti giuridici necessari per favorirne lo sviluppo.

*Leasing notizie* pubblica il progetto elaborato dall'Unidroit accompagnato dalla sintesi di un commento all'articolo elaborato da Giorgio De Nova, ordinario di diritto civile all'Università degli studi di Pavia. Il progetto e la relazione sono state presentate nel corso di un convegno sul Leasing internazionale organizzato dall'Unidroit, dall'A.Te.Fi. (Associazione tecnica delle società finanziarie di leasing e di factoring) e dalla rivista Nuovi Investimenti, che si è svolto il 12 giugno scorso alla Camera di commercio di Milano.

Progetto preliminare di regolamentazione uniforme del leasing internazionale elaborato dall'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (Unidroit).

## PREAMBOLO

### Gli stati contraenti

Avendo riconosciuto l'opportunità di stabilire alcune regole uniformi relative agli aspetti di diritto privato dell'operazione sui generis di leasing finanziario internazionale hanno deciso di stipulare una Convenzione a tale scopo e così hanno convenuto quanto segue:

#### Articolo 1

1. La presente Convenzione disciplina l'operazione tripartita di leasing finanziario nella quale una parte (il concedente), su indicazione di un'altra parte (l'utilizzatore), acquista da una terza parte (il fornitore) un bene strumentale, del materiale o dell'attrezzatura (qui in seguito denominati materiale) di cui il concedente concede l'uso all'utilizzatore per fini imprenditoriali e professionali, a fronte del pagamento di canoni.

2. La presente Convenzione si applica quando lo stabilimento principale del concedente e quello dell'utilizzatore sono in Stati diversi, e:

- questi Stati sono Stati contraenti, ovvero
- le regole di diritto internazionale privato comportano l'applicazione al contratto di leasing della legge di uno Stato contraente.

#### Articolo 2

L'operazione di leasing finanziario presenta le seguenti caratteristiche principali:

- essa si compone di uno o più contratti;
- la scelta del materiale e del fornitore è effettuata dall'utilizzatore e sotto la sua responsabilità;

- l'acquisto del materiale è fatto dal concedente in vista di un contratto (il contratto di leasing) già concluso o che sarà concluso tra il concedente e l'utilizzatore; e
- il contratto di leasing tiene conto del periodo di ammortamento del materiale.

#### Articolo 3

La presente Convenzione si applica sia che il contratto di leasing attribuisca sia che non attribuisca all'utilizzatore il diritto di acquistare o di rilocare il materiale.

#### Articolo 4

1. Salvo quanto disposto dall'articolo 12 (1) (e) di questa Convenzione, una volta che il contratto di leasing è stato stipulato, il contratto tra il fornitore e il concedente (il contratto di fornitura) non può essere modificato senza il consenso dell'utilizzatore.

#### Articolo 5

Il concedente può opporre a tutti i terzi il suo diritto di proprietà sul materiale a condizione che abbia rispettato le eventuali prescrizioni di pubblicità imposte dalla legge dello Stato dello stabilimento principale dell'utilizzatore.

#### Articolo 6

Quando il materiale è incorporato ad un immobile, e nella misura in cui il concedente ha una priorità a qualsiasi

diritto di terzi su tale immobile in base alla legge dello Stato dove esso è situato, il concedente medesimo può, alle condizioni pattuite nel contratto di leasing, riprendere il materiale. In caso di rimozione, il concedente deve rimborsare al titolare di una servitù o al proprietario dell'immobile, che non sia l'utilizzatore, ogni costo conseguente al quale sia stato incorporato. Tale indennizzo deve tenere conto della usura normale dell'immobile.

#### Articolo 7

1. Salvo quanto previsto dai paragrafi 2 e 3 del presente articolo, il concedente è esonerato nei confronti dell'utilizzatore e dei terzi da ogni responsabilità contrattuale o extracontrattuale che altrimenti deriverebbe dalla sua qualità di locatore del materiale.

2. Il concedente garantisce l'utilizzazione da molestie nel godimento arrecate da atti legittimi di soggetti che vantino un titolo o diritto preferenziale non derivanti da un atto od omissione dell'utilizzatore.

3. Il concedente è soggetto nei confronti dell'utilizzatore o di terzi alla responsabilità contrattuale o extracontrattuale che deriverebbe dalla sua qualità di locatore del materiale se e nella misura in cui egli è intervenuto a livello tecnico nella scelta del materiale.

#### Articolo 8

1. L'utilizzatore è tenuto a custodire diligentemente il materiale, ad usarlo in modo conforme ad una normale utilizzazione e a mantenerlo nello stato in cui è stato consegnato, tenuto conto della normale usura.

2. In caso di estinzione del contratto di leasing l'utilizzatore deve restituire il materiale al concedente nelle condizioni indicate dal paragrafo 1 del presente articolo.

#### Articolo 9

1. Salvo quanto disposto dall'art. 11 della presente Convenzione, il concedente non è responsabile nei confronti dell'utilizzatore dell'inadempimento o dell'inesatto adempimento del contratto di leasing derivante dall'inadempimento del fornitore al contratto di fornitura.

Tuttavia l'utilizzatore ha il diritto, nei confronti del concedente, di rifiutare l'offerta del materiale:

a) se il materiale non è conforme a quanto previsto nel contratto di fornitura;

ovvero

b) se l'offerta non è effettuata entro un termine ragionevole dalla data di consegna pattuita nel contratto di leasing o, in mancanza, nel contratto di fornitura, o, in mancanza di ogni pattuizione relativa alla data di consegna, entro un termine ragionevole dalla stipulazione del contratto di leasing.

2. Il diritto di rifiutare il materiale non conforme deve essere esercitato, mediante avviso al concedente, entro un termine ragionevole dal momento in cui l'utilizzatore ha scoperto la non conformità o avrebbe dovuto scoprirla con la ragionevole diligenza. Il rifiuto del materiale per non conformità al contratto di fornitura non esclude una nuova offerta di materiale conforme, se effettuata entro un termine ragionevole dall'avviso di rifiuto.

#### Articolo 10

1. L'utilizzatore ha azione diretta per il risarcimento dei danni nei confronti del fornitore per ogni pregiudizio subito a causa dell'inadempimento del fornitore all'obbligo di consegnare il materiale in conformità alle previsioni del contratto di fornitura. Tale diritto non pregiudica in alcun modo le azioni che competono al concedente nei confronti del fornitore in base al contratto di fornitura.

2. L'utilizzatore ha diritto di agire in giudizio per ottenere che il fornitore consegni il materiale in conformità alle previsioni del contratto di fornitura e deve dare pronto avviso al concedente dell'esercizio di tali azioni.

#### Articolo 11

1. L'utilizzatore non ha diritto di sospendere il pagamento dei canoni per la mancata consegna del materiale o per consegna non conforme, a meno che ciò dipenda da colpa del concedente e soltanto nella misura in cui l'utilizzatore ne abbia subito pregiudizio.

2. Quando il fornitore non adempie alla sua obbligazione di eseguire una esatta consegna del materiale entro il termine indicato dall'art. 9 (1) della presente Convenzione, l'utilizzatore ha diritto di risolvere il contratto di leasing e di ripetere tutti i canoni e le altre somme pagati in anticipo. Egli non ha altre azioni nei confronti del concedente per mancata consegna, ritardo nella consegna o consegna di materiale non conforme se non nella misura in cui ciò dipenda da colpa del concedente.

#### Articolo 12

1. In caso di inadempimento dell'utilizzatore, il concedente può esercitare, separatamente o cumulativamente, i seguenti diritti e azioni:

a) salvo quanto disposto dal paragrafo 3 del presente articolo, risolvere il contratto di leasing;

b) recuperare il materiale;

c) percepire i canoni scaduti e non pagati, con gli interessi moratori;

d) percepire una indennità tale da porre il concedente nella posizione in cui si sarebbe trovato se l'utilizzatore avesse eseguito il contratto di leasing secondo le pattuizioni previste;

e) modificare o risolvere il contratto di fornitura con il consenso del fornitore.

2. Quando il contratto di leasing conferisce al concedente il diritto di esigere immediatamente il pagamento di tutti o di parte dei canoni, il concedente deve scegliere tra l'esercizio di tale diritto e l'esercizio dei diritti previsti dai paragrafi 1 (b) e (d) del presente articolo.

3. Il concedente può risolvere il contratto di leasing soltanto se, mediante avviso, ha offerto all'utilizzatore una ragionevole opportunità di rimediare all'inadempimento, sempre che ciò sia possibile.

#### Articolo 13

Il concedente può trasferire tutti o alcuni dei propri diritti sul materiale o che gli derivano dal contratto di leasing. Un trasferimento siffatto è valido, ma non può esonerare il concedente da nessuna delle obbligazioni che

gli derivano dal contratto di leasing e la sua disciplina quale prevista nella presente Convenzione.

#### Articolo 14

(Salvo che la presente Convenzione disponga diversamente)\* le parti possono, nei loro rapporti reciproci, escludere l'applicazione della presente Convenzione o derogare ad ognuna delle sue disposizioni o modificarne gli effetti. (\*Si è convenuto di lasciare ad uno stadio ulteriore ogni decisione in merito al carattere inderogabile o derogabile delle disposizioni delle regole uniformi.)

#### Articolo 15

1. Per l'interpretazione della presente Convenzione si terrà conto del suo carattere internazionale e della necessità di promuovere l'uniformità della sua applicazione come pure il rispetto della buona fede nel commercio internazionale.

2. Le questioni che concernono le materie disciplinate dalla presente Convenzione e che non sono in essa espressamente risolte debbono essere risolte in conformità ai principi generali su cui essa è basata, o, in mancanza di tali principi, in conformità alla legge applicabile in virtù delle regole di diritto internazionale privato.

## Commento all'articolato

di Giorgio De Nova

Ordinario di diritto civile all'università di Pavia

Il testo elaborato dall'Università è un progetto di *Convenzione internazionale*, non già di una legge uniforme. La scelta è stata consapevole, e riposa sulla convinzione che una legge uniforme non avrebbe potuto superare le notevoli differenze esistenti fra i diritti nazionali.

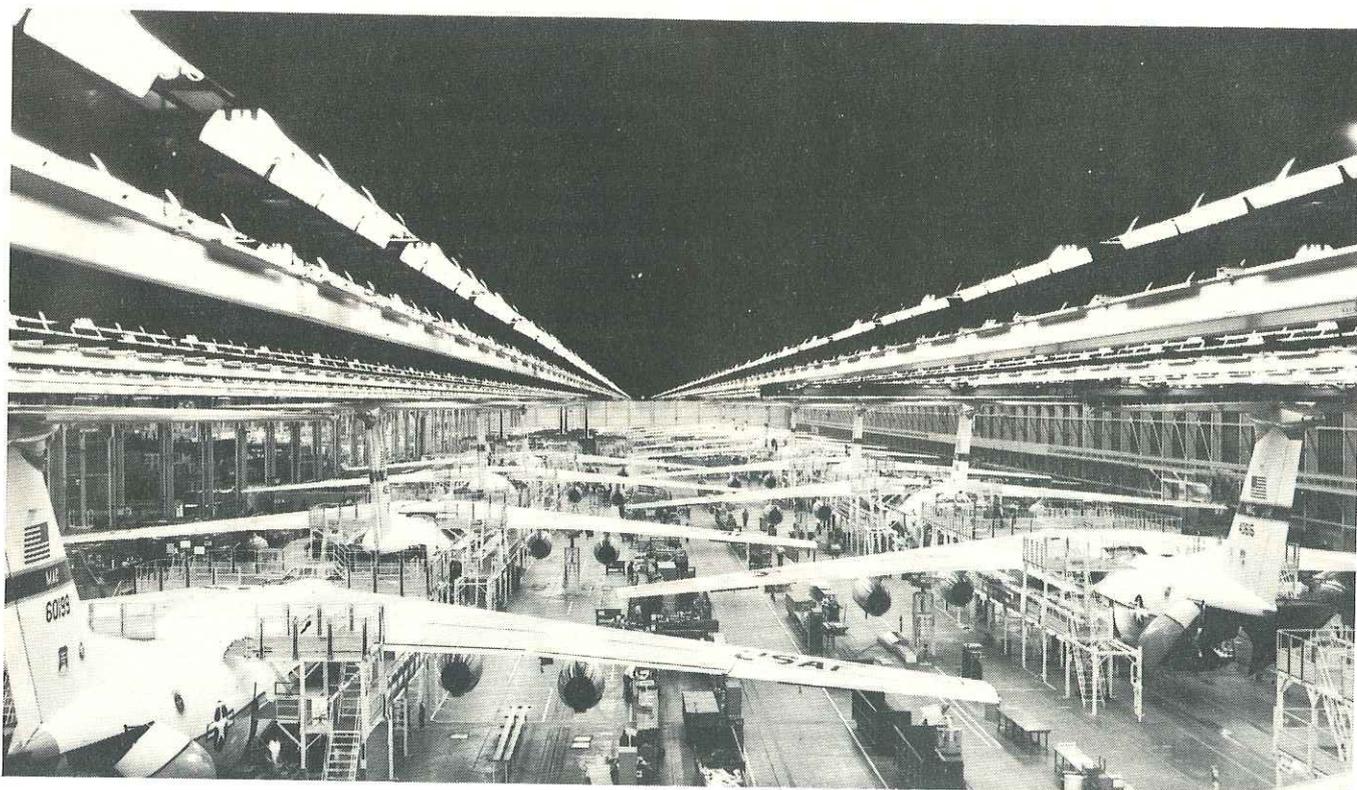
Il progetto riguarda solo gli aspetti di diritto privato, con intenzionale esclusione dei profili fiscali e contabili e riguarda il leasing *finanziario tripartito* di beni *strumentali* a carattere *internazionale*.

Il leasing finanziario viene descritto come l'operazione «nella quale una parte (il concedente), su indicazione

di un'altra parte (l'utilizzatore), acquista da una terza parte (il fornitore) un bene strumentale, del materiale o della attrezzatura (qui di seguito denominati materiale) di cui il concedente concede l'uso all'utilizzatore per fini imprenditoriali e professionali, a fronte del pagamento di canoni».

Le caratteristiche principali dell'operazione di leasing sono le seguenti:

- a) «essa si compone di uno o più contratti;
- b) l'acquisto del materiale è fatto dal concedente in vista di un contratto (il contratto di leasing) già conclu-



*Il leasing di aerei: una formula che passa anche per la strada dei finanziamenti in pool sui mercati internazionali*

so o che sarà concluso tra il concedente e l'utilizzatore;

c) il contratto di leasing tiene conto del periodo di ammortamento del materiale».

Degna di nota è soprattutto l'ultima caratteristica che vuole sottolineare il rapporto che intercorre tra la durata del leasing e l'ammortamento del bene.

L'art. 3 aggiunge una ulteriore caratteristica, o, meglio, rende neutrale, ai fini dell'applicazione della Convenzione, la previsione o la mancata previsione di un diritto d'opzione di acquisto.

In omaggio alla circostanza che sul punto gli ordinamenti nazionali sono radicalmente contrapposti: per gli uni, la previsione di un'opzione d'acquisto è elemento essenziale perché vi sia leasing finanziario, per gli altri la previsione di un'opzione di acquisto fa invece sì che non più di leasing si tratti, ma di locazione-vendita con riserva di proprietà.

Quanto al carattere internazionale del leasing, la Convenzione si applica quando gli stabilimenti principali del concedente e dell'utilizzatore sono situati in Stati divisi, e questi Stati sono Stati contraenti, ovvero la legge applicabile in forza delle norme di diritto internazionale privato è quella di uno Stato contraente.

Dopo aver risolto il problema della modificabilità del contratto di fornitura, condizionata ogni modificazione al consenso dell'utilizzatore o del concedente (art. 4), il progetto affronta con mano leggera il problema dell'opponibilità ai terzi della proprietà del concedente: condizione necessaria è che il concedente abbia assolto le eventuali prescrizioni imposte dalla legge dell'utilizzatore (art. 5).

Degno di particolare attenzione è l'art. 7, che affronta il problema della responsabilità del concedente. Il principio è che il concedente è esonerato da ogni responsabilità — sia contrattuale che extracontrattuale — che gli deriverebbe dalla sua qualità di locatore (non dalla sua eventuale qualità di proprietario). Vi sono però due eccezioni: il concedente è responsabile per le molestie di diritto ed è responsabile se e nella misura in cui interveniente nella scelta tecnica del bene.

Gli artt. 9-11 offrono una soluzione equilibrata e articolata ai problemi che sorgono dall'inadempimento o dall'inesatto adempimento da parte del fornitore.

Per l'art. 9 il concedente non è responsabile di tale inadempimento; l'utilizzazione può rifiutare una conseguenza inesatta o tardiva, ma deve avvertire tempestivamente il concedente, e non può rifiutare una seconda consegna, esatta e tempestiva.

L'art. 10 affronta il problema più delicato, quello che sorge dalla mancanza di un rapporto contrattuale tra l'utilizzatore e il fornitore.

L'utilizzatore — senza pregiudizio per le azioni del concedente nei confronti del fornitore — ha azione diretta nei confronti del fornitore, sia per il risarcimento dei danni che per l'esecuzione in forma specifica.

L'utilizzatore — se vuole mantenere il contratto — non può sospendere il pagamento dei canoni, a meno che la mancata consegna sia imputabile al concedente (il quale, per esempio, non abbia pagato il prezzo); l'utilizzatore — se l'inadempimento del fornitore è definitivo — può risolvere il contratto, ed ottenere la restituzione di tutto quanto abbia corrisposto al concedente.

Dopo l'inadempimento del fornitore, l'inadempimento dell'utilizzatore.

Qui conviene riportare integralmente l'art. 12, con l'avvertenza che nell'intenzione della Commissione non è

escluso che le parti pattuiscono una diversa clausola penale.

1. In caso di inadempimento dell'utilizzatore, il concedente può esercitare, separatamente o cumulativamente, i seguenti diritti e azioni:

a) salvo quanto disposto al paragrafo 3 del presente articolo, risolvere il contratto di leasing;

b) recuperare il materiale;

c) percepire i canoni scaduti e non pagati, con gli interessi moratori;

d) percepire una indennità tale da porre il concedente nella posizione in cui si sarebbe trovato se l'utilizzatore avesse eseguito il contratto di leasing secondo le pattuizioni previste;

e) modificare o risolvere il contratto di fornitura con il consenso del fornitore.

2. Quando il contratto di leasing conferisce al concedente il diritto di esigere immediatamente il pagamento di tutti o di parte dei canoni, il concedente deve scegliere tra l'esercizio di tale diritto e l'esercizio dei diritti previsti dai paragrafi 1 (b) e (d) del presente articolo.

3. Il concedente può risolvere il leasing soltanto se, mediante avviso, ha offerto all'utilizzatore una ragionevole opportunità di rimediare all'inadempimento, sempre che ciò sia possibile.

Il primo comma elenca una serie di rimedi, proponendoli come attivabili sia separatamente che cumulativamente. Nella realtà delle cose, tali rimedi si raggruppano in sequenze necessarie, e alternative.

L'ipotesi (indicata dalla lettera e) di modificazione o risoluzione consensuale del contratto di fornitura sta a sé; e si colloca prima delle altre. Il caso pratico cui è dato pensare è quello di un utilizzatore che sin dall'inizio non paga (ad esempio adducendo che il bene non funziona). Ecco allora che si può modificare il contratto di fornitura, rinnovandolo con l'individuazione di un altro bene da concedere in leasing, o risolverlo.

L'ipotesi di risoluzione del leasing (lettera a) è la premessa della attivazione di ulteriori rimedi. In primo luogo la richiesta del pagamento dei canoni scaduti e non pagati (lettera c); in secondo luogo il recupero del bene (lettera b) al quale si accompagna, ma integrandosi con il recupero del bene, e non sommandosi, la richiesta dell'indennità (lettera d).

Il secondo comma dell'art. 12 sembra riferirsi alla decadenza del beneficio del termine.

Se è così, l'attivazione di questo rimedio si cumula alla richiesta dei canoni scaduti e risultano esclusi non solo i rimedi del recupero del bene e della richiesta delle indennità ma anche, per incompatibilità logica, la risoluzione del leasing e la modificazione e risoluzione del contratto di fornitura.

Se quanto si è detto è esatto, potrebbe essere opportuna una nuova stesura dell'art. 12.

L'art. 13 affronta un problema particolarmente rilevante per il leveraged leasing, e così particolarmente rilevante per il leasing internazionale, dato che questa variante del leasing ha spesso oggetto beni a carattere internazionale, come gli aeroplani. Nel leveraged leasing, il concedente non si espone che per una parte del prezzo di acquisto, per il resto ricorre al credito, e l'ente finanziatore si fa cedere i crediti derivanti dal leasing. Ciò è espressamente consentito dall'art. 13, con l'avvertenza che la cessione riguarda soltanto i crediti, non già gli obblighi derivanti dal contratto.

Dell'art. 14 abbiamo già detto, e dell'art. 15 basterà dire che si tratta di una disposizione di chiusura ormai consueta nelle Convenzioni internazionali.

# Macchinari industriali e detrazione iva

## Quesito

Gradiremmo conoscere se, avendo ricevuto in leasing un macchinario industriale in base ad un contratto di durata quinquennale stipulato nell'ottobre del 1983, il beneficio della maggiore detrazione IVA del 6% previsto dall'art. 15 della Legge 26 aprile 1983, n. 130 possa essere conteggiato anche sui canoni fatturati dalla società concedente dopo il 31.12.1984 o se sia, invece, necessario, per conseguire il beneficio, chiedere alla società stessa di anticipare entro la data anzidetta la fatturazione dei canoni che verranno a scadere in data successiva.

## Risposta

L'agevolazione prevista dall'art. 15 della legge n. 130 del 1983 — di contenuto identico a quella stabilita dal previgente art. 55 della legge 7 agosto 1982, n. 526, il quale ricalcava, a sua volta, sostanzialmente (pur con alcune non irrilevanti modificazioni) la disciplina agevolativa originariamente introdotta in via temporanea con l'art.18 della legge 12 agosto 1977 n. 675 — è subordinata alla duplice condizione temporale che l'acquisto derivi da ordinativo emesso fra il 1° maggio e il 31 dicembre 1983 e che la consegna o l'importazione del bene avvenga entro il 31 dicembre 1984.

Va notato che la norma attualmente in vigore, così come l'art. 55 della legge n. 526, circoscrive temporalmente le operazioni ammesse al beneficio secondo un criterio diverso da quello originariamente adottato dall'art. 18 della legge 675, giacché richiede che entro un determinato termine perentorio sia eseguita, non più la registrazione della fattura d'acquisto (o della bolletta d'importazione), bensì la consegna (o l'importazione) del bene acquistato (o importato).

In altri termini, mentre il beneficio previsto dall'art.18 competeva, fra l'altro, alla condizione che le fatture d'acquisto o le bollette d'importazione fossero registrate entro il termine finale di vigenza della disposizione agevolativa, quello previsto dalla nuova norma compete indipendentemente dal momento di registrazione della fattura assumendo rilevanza, ai detti effetti, in luogo di tale momento, quella della consegna o importazione del bene.

Ciò vale, ovviamente, anche per le operazioni di locazione finanziaria, giacché, ai fini della concessione del beneficio, tali operazioni sono considerate come forme di acquisizione di beni d'investimento da parte delle imprese utilizzatrici (circ. 17.2.1978, n. 13) con la sola avvertenza che ogni richiamo fatto dalla norma agevolativa al momento di emissione dell'ordinativo deve intendersi riferito, per le operazioni medesime, a quello di stipula del contratto.

È dunque evidente che quando risultino rispettati i termini relativi alla stipula del contratto di locazione finanziaria e alla consegna al locatario del bene oggetto di tale contratto la maggiore detrazione dell'IVA dovrà ritenersi applicabile anche sull'ammontare dei canoni risultanti da fatture emesse, (o anche solo registrate) successivamente alla data del 31.12.1984.

Va inoltre notato che la maggiore detrazione «è ammessa a condizione che sia indicata distintamente nelle annotazioni prescritte nell'art. 27... e nella dichiarazione annuale...», talché risulta evidente che il periodo d'imposta in cui è applicabile il beneficio deve coincidere con quello in cui la fattura è stata annotata (dall'acquirente o locatario) sul registro degli acquisti, non anche con quello di consegna del bene. Nulla vieta, dunque, di ritenere che il beneficio possa rendersi applicabile (anche solo in parte) in un periodo d'imposta successivo a quello della consegna del bene: come, ad esempio,

— nel caso di fatturazione differita ai sensi dell'art. 21, 4° comma, del D.P.R. n. 633/72 eseguita nel gennaio 1985 per beni consegnati nel dicembre 1984;

— nel caso, qui considerato, di fatturazione di canoni di locazione finanziaria eseguita in anni successivi al 1984.

Resta ovviamente fermo che la società locatrice potrà sempre procedere, su richiesta dell'impresa utilizzatrice, all'anticipata fatturazione dei canoni in scadenza successivamente al 31.12.84. Va tuttavia osservato che tale espediente, se può risultare utile al fine di far conseguire all'utilizzatore il beneficio della maggiore detrazione IVA in via anticipata rispetto alla normale scadenza contrattuale, non costituisce, certo, condizione necessaria per fruire del beneficio sui canoni anzidetti.



# Locazione finanziaria a tutto gas

Le 43 società di leasing del campione ABI hanno stipulato — nei primi otto mesi del 1984 — 59.138 nuovi contratti di leasing mobiliare per un ammontare di oltre 2 mila miliardi di lire

di *Riccardo Rettaroli*  
(Associazione Bancaria Italiana)

Il quadro macroeconomico generale è risultato nel periodo più recente contrassegnato da alcuni elementi che hanno indotto le nostre Autorità monetarie ad invertire, temporaneamente, il processo in discesa dei tassi di interesse, che in Italia è andato manifestandosi sin dall'inizio del 1982.

Il 4 settembre, infatti, è stato annunciato un aumento del tasso ufficiale di sconto che è passato dal 15,50% al 16,50%, al quale ha fatto seguito un incremento di 1 punto nelle prime rate rilevato dall'ABI al 30 settembre 1984, che ha raggiunto il 18%.

Uno dei principali fattori che hanno determinato questa correzione verso l'alto della struttura dei tassi d'interesse — e sul quale soffermeremo particolarmente la nostra attenzione — è senza dubbio rappresentato da un tasso di crescita tendenziale di quella parte del credito totale interno costituita dai «finanziamenti al pubblico» (comprendenti cioè i crediti da aziende di credito e da istituti di credito speciale e l'emissione netta di obbligazioni del settore privato) superiore a quello previsto nei flussi programmati nel 1984.

In sostanza, soprattutto a causa di un ritmo piuttosto sostenuto degli impieghi delle aziende di credito, si andava delineando un ammontare di finanziamenti in eccesso intorno ai 12.000 miliardi di lire: 50.000 miliardi rispetto ai 38.000 miliardi originariamente previsti.

Nella relazione previsionale e programmatica presentata nei giorni scorsi in Parlamento si sono avu-

ti, invero, aggiustamenti nell'ammontare sia del fabbisogno statale, sia nei finanziamenti al pubblico: in particolare l'ammontare di questi ultimi ritenuto compatibile con l'attuale andamento delle più importanti grandezze reali, è stato valutato a 44.000 miliardi. Il sistema, pertanto, nell'ultimo trimestre dell'anno dovrà rientrare, rispetto alle attuali tendenze, mediamente di circa 5.000-6.000 miliardi per rispettare gli obiettivi posti dalle Autorità.

La correzione apportata in sede di previsione appare pienamente giustificata soprattutto da due considerazioni. In primo luogo, il tasso di crescita del PIL è andato assumendo in corso d'anno un profilo assai più marcato rispetto alle previsioni: in termini reali dal 2% ci si è avviati sul sentiero di circa il 3%, con la possibilità, tenuto conto anche delle ultime indicazioni emerse dall'andamento della produzione industriale, di superare anche questo traguardo.

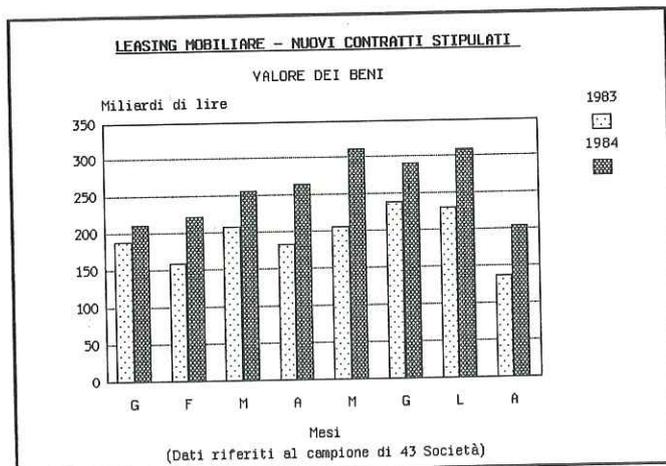
In secondo luogo il tasso di inflazione, pur presentando una dinamica tendenziale verso il basso del tutto soddisfacente, nella media dell'anno non potrà scendere al livello del 10%, inizialmente previsto, ma si collocherà presumibilmente intorno all'11%.

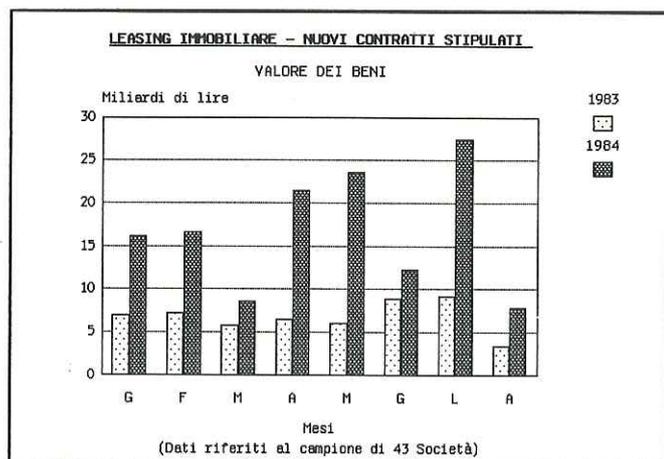
Nel quadro dei flussi finanziari indirizzati al settore produttivo si inserisce una dinamica molto sostenuta anche dell'attività delle società di locazione finanziaria.

Dai dati periodicamente elaborati dall'Associazione Bancaria Italiana emerge in particolare che le 43 società di leasing che fanno parte del campione censito dall'ABI (nei prossimi mesi l'ABI elaborerà una nuova serie di dati riguardanti l'attuale «raggruppamento ABI» che comprende 50 società di leasing) hanno nei primi otto mesi del 1984 complessivamente stipulato 59.138 nuovi contratti di leasing mobiliare, per un ammontare in termini di valore dei beni concessi in locazione finanziaria di 2.069,1 miliardi di lire.

Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente si osserva una percentuale di incremento del 33,8% che ricolloca i tassi di crescita di questo mercato sui livelli di fine anni settanta.

In corso d'anno, inoltre, si sono toccati massimi storici mensili con valori che nel trimestre maggio-luglio hanno oscillato intorno a 300 miliardi di lire. Basti pensare, a questo riguardo, che nel 1983 il va-





lore mensile medio dei nuovi contratti era risultato di 200 miliardi (prescindendo dal livello del dicembre 1983 fortemente influenzato da fattori stagionali).

Nell'osservare questi dati sembrano opportune due precisazioni. Innanzitutto questi valori, come già posto in luce in altre occasioni, rappresentano valori lordi che costituiscono incrementi lordi di attività registrati in un certo periodo in quanto non si considerano le operazioni che si sono estinte nello stesso periodo.

Inoltre, l'ammontare dei finanziamenti all'economia concessi da questo settore soltanto marginalmente si somma alla parte dell'aggregato credito totale interno rappresentata dai «finanziamenti al pubblico» che, come detto, presentano attualmente una dinamica tendenziale superiore a quella prevista.

Ciò in quanto le società di leasing attingono ancora prevalentemente dal sistema creditizio le risorse finanziarie necessarie alla loro attività (il capitale proprio di queste società si colloca sui valori all'incirca del 10%. Sommare questi flussi a quelli già considerati nella grandezza «finanziamenti all'economia» significherebbe, pertanto, effettuare delle duplicazioni.

**STATISTICHE MENSILI LEASING 1984 (relative a 43 società)**

Gennaio	6.197	317,2	43	20,7	5.384	243,7	29	12,9	6.493	211,2	21	16,1	159,9	14,1
Febbraio	6.725	341,3	35	16,8	5.365	238,4	23	7,2	7.221	221,2	24	16,6	196,2	19,4
Marzo	7.432	415,6	65	71,8	6.863	330,8	24	12,0	7.638	255,7	18	8,5	215,0	9,0
Aprile	6.300	389,3	51	36,9	5.400	297,5	45	31,7	8.586	265,0	23	21,5	187,9	20,1
Maggio	7.898	469,1	61	62,4	7.375	371,4	49	53,2	7.764	311,2	37	23,5	234,4	14,3
Giugno	7.184	379,1	80	52,6	6.312	304,4	40	18,6	7.936	290,9	34	12,3	235,5	6,5
Luglio	7.356	457,5	80	73,2	5.987	341,4	40	43,1	7.994	309,4	50	27,4	264,1	21,7
Agosto	5.042	247,9	47	57,2	4.121	181,5	22	26,8	5.686	204,5	20	7,9	209,0	16,1
Settembre														
Ottobre														
Novembre														
Dicembre														
<b>Totale</b>	<b>54.134</b>	<b>3017,0</b>	<b>462</b>	<b>391,6</b>	<b>46.807</b>	<b>2309,1</b>	<b>272</b>	<b>205,5</b>	<b>59.318</b>	<b>2069,1</b>	<b>227</b>	<b>133,8</b>	<b>1702,0</b>	<b>121,2</b>
1983	39.130	2219,0	313	208,1	35.183	1972,2	144	74,8	41.491	1546,2	107	53,8	1280,8	77,6
Variaz. %	38,3	36,0	47,6	88,2	33,0	17,1	88,9	174,7	43,0	33,8	112,1	148,7	32,9	56,2

# Ma come tira il vento da Sud Est

La «via» asiatica al leasing registra un vero e proprio boom.  
La Corea del Sud in testa alla classifica

Va forte il leasing nel Sud Est asiatico. Secondo quanto comunicato a Copenhagen — in occasione del meeting annuale di Leaseurope — dal giapponese Yoshihiko Miyauchi, presidente dell'Asialeasase, molti paesi hanno registrato notevoli progressi nella crescita dell'attività di leasing. Qualche esempio: la Corea del Sud — tra il 1982 ed il 1983 — ha segnato incrementi del 188% pari a 442 milioni di dollari; la Malaysia è arrivata l'anno scorso a toccare quota 452 milioni di dollari; l'Indonesia è «cresciuta» dell'80% nel 1983 ed è giunta sulla soglia dei 132 milioni di dollari; Singapore ha registrato una crescita del 16% pari a 259 milioni di dollari. Più modesta la crescita della Thailandia (+7,4% pari a 7 milioni di dollari). Non sono stati forniti dati precisi riguardo l'India: tuttavia anche questo paese appare in crescita visto che alla fine dell'anno scorso operavano più di 100 società di leasing rispetto ad una sola operante dieci anni prima, nel 1973. La profonda crisi economica — come riferiamo più ampiamente su questo numero di *Leasing Notizie* — si è invece ripercossa negativamente sull'attività di leasing nelle Filippine.

## Il leasing in Sud America balla la samba

Si è costituita di recente la Federazione Latino-Americana per il leasing (Fellease). Anche se non sono disponibili statistiche precise riguardo la locazione finanziaria in Sud America, si stima che in questa regione — nell'Ispez — siano stati investiti in leasing circa 3,5 miliardi di dollari, di cui 2,6 nel solo Brasile. Il Venezuela segue con 600 milioni di dollari, la Colombia con 120 milioni di dollari. Il Brasile ha mostrato nel 1983 una acuta flessione dell'attività di leasing pari ad 1,63 miliardi di dollari, soprattutto a causa della profonda recessione e della svalutazione del cruzeiro nei confronti del dollaro Usa. Quest'anno, comunque, gli investimenti dovrebbero crescere fino a 2 miliardi di dollari, anche grazie a nuove disposizioni legislative che favoriscono il leasing.

## «Vola» verso gli anni '90 la locazione finanziaria

La IATA (International Air Transport Association) prevede che il leasing in favore dell'industria aeronautica continuerà nei prossimi dieci anni a crescere. Non a caso, si prevedono investimenti del-

l'ordine di 100 miliardi di dollari (cifra che non potrà essere integralmente coperta con l'autofinanziamento ed i profitti delle varie compagnie) e gli stessi economisti della IATA mettono l'accento sulle grandi possibilità che il leasing offre in questa direzione. I vantaggi della locazione finanziaria sono evidenti: flessibilità, valorizzazione del cash flow (oggi un nuovo 747-300 costa oltre 100 milioni di dollari) e, in molti casi, finanziamento a tassi al di sotto dell'indebitamento ordinario. Nel corso della prima metà del 1984, del resto, le maggiori industrie del settore si sono già mosse attivamente sul fronte del leasing.

In Belgio, per esempio, la compagnia di bandiera Sabena ha creato una propria società di leasing insieme alla Banca Bruxelles Lambert per facilitare l'acquisto di nuovi aerei.

L'Aviafin, questo il nome della società, ha già acquistato due Airbys A310.

## In Portogallo avanzano le magnifiche otto

Il leasing, «fenomeno» assai recente nella vita economica del paese, comincia a tirare bene in Portogallo. Basta considerare che le otto società di locazione finanziaria operanti nel paese hanno nel 1983 praticamente raddoppiato il loro giro di affari arrivando a quota 42 milioni di dollari. L'ultima società entrata sul mercato è la Leasinvest, costituita attraverso un consorzio internazionale di banche portoghesi, svedesi e francesi. Punti di forza del leasing in Portogallo i settori dell'informatica e dell'automazione per uffici.

Un'altro importante settore in crescita è costituito dalle attrezzature mediche e sanitarie.

## La performance di Stoccolma

Buone notizie dal meeting annuale di Leaseurope svoltosi in Danimarca lo scorso settembre. Gli affari sono in crescita un pò dappertutto, come dimostra la crescita (+24% tra l'82 ed il 1983 pari a circa 4 milioni di ECU) registrata complessivamente dai 16 paesi membri. La palma del vincitore, se così si può dire, tocca alla Svezia, protagonista di un'eccellente performance: per l'esattezza, Stoccolma ha fatto segnare un tasso di crescita del 218% in un solo anno (passando dai 600 milioni di ECU di fine '82 agli oltre 1900 di fine '83).



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

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

