



ASSILEA

Leasing notizie

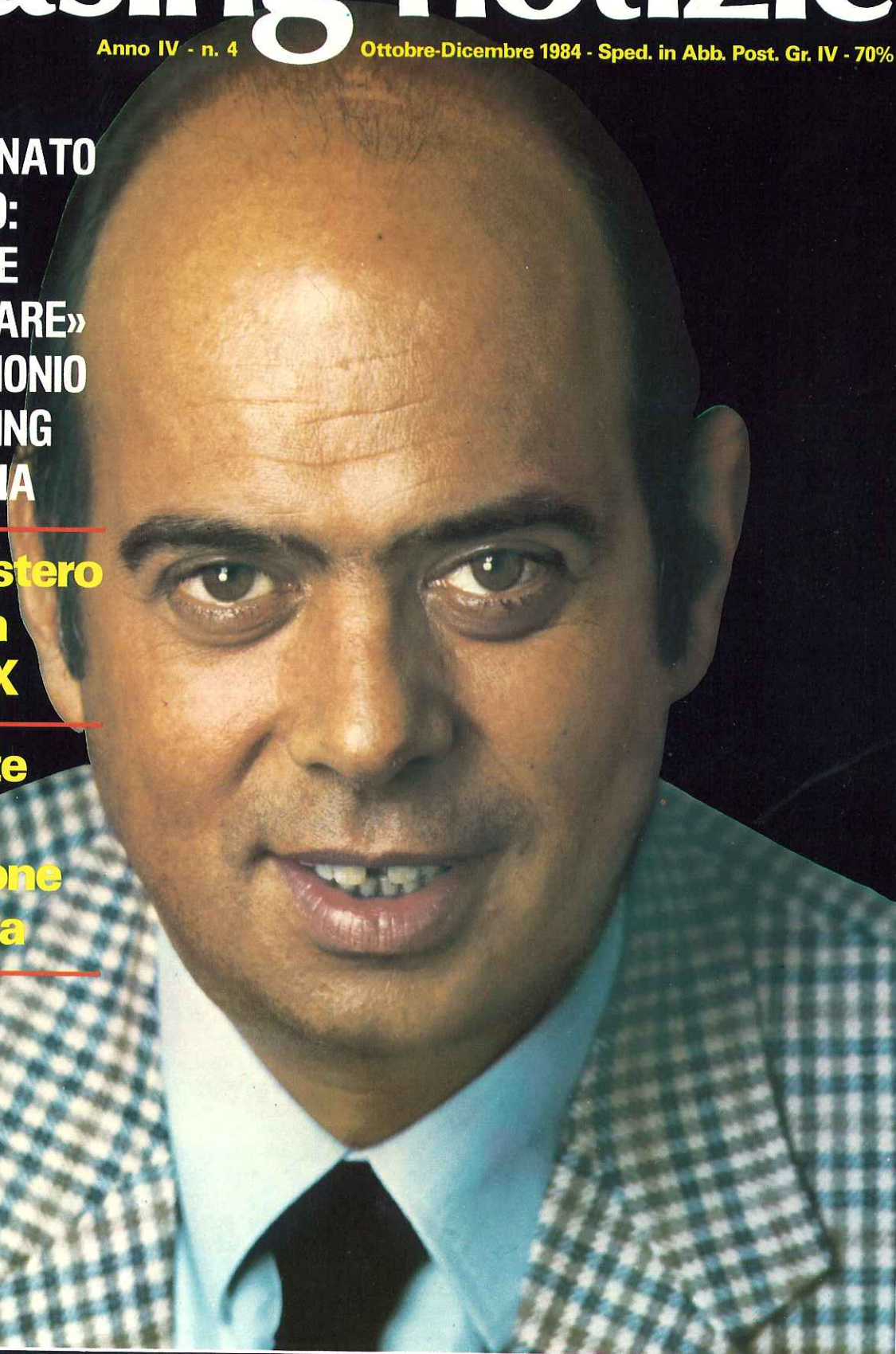
Anno IV - n. 4

Ottobre-Dicembre 1984 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%

**PARLA RENATO
ALTISSIMO:
ECCO COME
«INCENTIVARE»
IL MATRIMONIO
TRA LEASING
E INDUSTRIA**

**Analisi/estero
il Canada
ai raggi-X**

**Al volante
dell'auto
in locazione
finanziaria**



EDITORIALE

di Renato Clarizia

Anche dalle Regioni può venire una maggiore collaborazione



Tra i compiti dell'Assilea, più volte affermati, uno dei più importanti è indubbiamente quello di raccomandare, in assenza di una disciplina legislativa, una certa uniformità di comportamenti. Ed, invero, oggi, soprattutto nel campo mobiliare, si assiste ad una notevole standardizzazione della modulistica contrattuale, il che ha consentito di pervenire ad una diffusa uniformità operativa da un lato e di dare certezza agli stessi utilizzatori dall'altro.

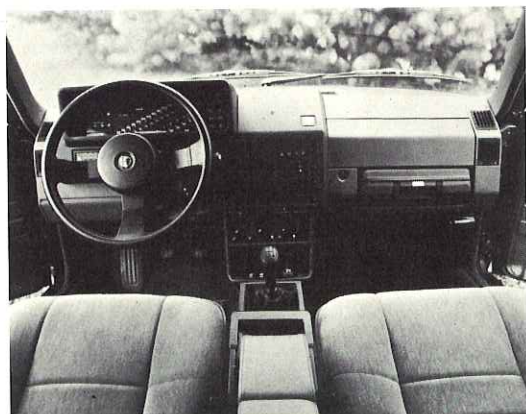
Questa politica di controllo e raccomandazione di un corretto esercizio dell'attività di locazione finanziaria si sta perseguendo anche nei confronti delle autorità pubbliche affinché quando siano chiamate o a legiferare (sia a livello statale che regionale) in tema di locazione finanziaria ovvero a definire le caratteristiche del fenomeno (nella raccolta degli usi negoziali), lo facciamo recependo il fenomeno correttamente. Purtroppo questo non avviene alle volte nella legislazione agevolata, soprattutto a livello regionale: è rilevabile, infatti, una certa difformità nelle condizioni e nelle modalità procedurali che non consentono di perseguire adeguatamente il suddetto

obiettivo di uniformità. Ferma restando l'autonomia legislativa delle regioni in talune materie, è necessario rendersi conto che proprio la atipicità del nostro istituto impone attenzione e coerenza ogni qualvolta una legge speciale lo preveda.

Un esempio di incoerenza e errata previsione legislativa ci viene offerta dalla recente legge della Regione Veneto n. 48 del 1984 in tema di agevolazioni al settore artigiano, dove oltre ad una discriminazione, discutibile sul piano costituzionale, tra i beneficiari dell'intervento regionale (limitato ai soli artigiani soci di consorzi tra cooperative artigiane di garanzia), si prevede che la locazione finanziaria sia un contratto necessariamente assistito da garanzia: e ciò contrasta con l'essenza stessa del nostro istituto, in Italia e all'estero.

L'Assilea confida in una maggiore collaborazione con gli assessori regionali, affinché il fenomeno possa vie più svilupparsi, correttamente ed offrendo all'interprete un'uniformità di previsione, adeguata all'effettiva pratica operativa.

SOMMARIO



9 Quando il leasing di auto diventa un'area d'affari

Come cambia il ruolo dell'auto nel mercato della locazione finanziaria

16 Congiuntura: ecco la «svolta» del 1984

*Intervista
a Renato Altissimo*

3

*Leasing canadese
ai raggi-X*

5

*Problemi legali
e fiscali*

15

*Notizie
dall'estero*

18

Leasing nel motore industria

Parla il ministro dell'Industria Renato Altissimo. Necessaria una convenzione quadro per il leasing agevolato. Il ruolo della locazione finanziaria nei processi di riconversione

Il leasing può svolgere un'azione «efficace» nei processi di riconversione industriale. Una convenzione quadro per il leasing agevolato è «auspicabile» sia sotto il profilo normativo che procedurale: il Ministro dell'Industria Renato Altissimo, nel rispondere alle domande di *Leasing Notizie*, mostra con chiarezza la sua fiducia nello strumento della locazione finanziaria. Cifre e tendenze, del resto, gli danno ragione soprattutto se si guarda al tessuto produttivo medio-piccolo. Su questo stesso numero di *Leasing Notizie*, nella consueta rubrica congiunturale, si mette infatti in evidenza che il valore medio dei contratti di leasing mobiliare continua a decrescere ed ha raggiunto nel periodo gennaio-ottobre '84 i 36 milioni di lire. E ciò significa che il leasing in Italia si sta orientando sempre più verso strumenti di investimento destinati a favorire lo sviluppo delle medie e piccole imprese. Ma punto per punto, ecco il testo dell'intervista rilasciata dal ministro Altissimo.

D. Il leasing compariva nella «675», la legge per la riconversione industriale nata nel '76 ma di fatto rimasta — o quasi — al palo di partenza. Tuttavia, proprio la locazione finanziaria si dimostra oggi come uno strumento in grado di favorire ed accompagnare i processi di riconversione. Come «incentivare», allora, lo strumento del leasing nella riconversione industriale?

R. Nella legge «675» era previsto il leasing agevolato. Purtroppo le lungaggini che hanno caratterizzato l'avvio di questa legge hanno fatto sì che gli strumenti applicativi fossero posti in essere alla vigilia della scadenza della legge stessa per cui di fatto il sistema non è potuto partire. Ritengo che nei processi di riconversione industriale il leasing possa svolgere una sua azione efficace in quanto può consentire alle aziende di non dover immobilizzare forti capitali per gli investimenti.

D. E circa la possibilità di un'agevolazione del leasing?

R. Il problema, a mio avviso, deve essere esaminato nel contesto della riforma del sistema agevolativo. A tal riguardo, al momento non si prevede un provvedimento di carattere generale per agevolare la riconversione industriale, anche per i vincoli che si possono incontrare in sede comunitaria. Ciò non esclude la possibilità di facilitare il ricorso al leasing per approcci particolari.

D. Parliamo della «696», la legge che incentiva investimenti in macchinari ad alto contenuto tecnologico. Quale la situazione e le prospettive?

R. Delle 2.507 domande accolte ai sensi della legge «696», circa il 25 per cento è costituito da operazioni effettuate con il sistema della locazione finanziaria. Dei 185 miliardi di lire complessivamente stanziati, sono stati così impegnati finora circa 104 miliardi. Di questi, a soli nove

mesi dall'entrata in vigore della legge, circa 14 sono stati già accreditati alle imprese beneficiarie.

È evidente quindi la maggiore propensione della piccola e media impresa industriale e soprattutto di quella artigiana ad effettuare questi tipi di investimenti mediante acquisti diretti.

Tuttavia, considerata la crescente diffusione dei finanziamenti in leasing è prevedibile un maggiore ricorso a tale strumento anche per le operazioni agevolabili ai sensi della legge «696». Ma il futuro della disciplina non va per ora oltre il 31 marzo 1985.

D. E per quanto riguarda i riflessi sulle procedure? È possibile una convenzione-quadro?

R. Si può affermare che nella maggior parte dei casi l'intervento delle società di leasing si riflette positivamente anche nell'elaborazione della documentazione accorciando di conseguenza i tempi di erogazione dei contributi che sono all'incirca di quattro mesi. Una convenzione quadro per il leasing agevolato, sarebbe auspicabile sia sotto il profilo normativo che procedurale.



Renato Altissimo

D. Con la legge finanziaria, si è provveduto a rifinanziare la legge per il commercio. Quali le prospettive?

R. Le prospettive sono quelle di un rapido esaurimento dei fondi stanziati.

Da qualche anno, infatti, il ricorso al credito agevolato da parte dei commercianti si è notevolmente intensificato e ci sono i presupposti per il persistere di questa tendenza.

Fermenti di rinnovamento si notano ormai da tempo nel settore commerciale, resi evidenti dall'introduzione di nuove tecniche di vendita e di nuovi tipi di esercizio, ed è chiaro che quanto più si diffondono, tanto più si accentua il ricorso al credito. Il problema è di evitare che gli sforzi di rinnovamento interni al settore siano contrastati, oltre che da politiche commerciali restrittive, dall'insufficienza delle risorse finanziarie necessarie.

Non credo che i 600 miliardi assicurati dalla legge finanziaria siano sufficienti a garantire il massimo sviluppo delle spinte dinamiche in atto nel settore.

D. L'Assilea sta compilando un codice di comportamento per tutte le aziende associate. Ritiene ancora valida l'ipotesi di una disciplina legislativa del leasing?

R. Pur in presenza di codici di comportamento elaborati dalle associazioni di categoria appare opportuno arrivare ad una disciplina legislativa del leasing e ciò per una maggiore tutela degli operatori e per evitare, per quanto possibile, ricorsi all'Autorità giudiziaria.

D. Dagli stessi utilizzatori viene spesso una richiesta: saldare la legge Sabbatini allo strumento della locazione finanziaria. Che ne pensa?

R. Si tratterebbe, in definitiva, di un leasing agevolato nell'ambito del quale l'acquirente di macchinari potrebbe ricevere un contributo in conto canoni ovvero un contributo a fondo perduto finanziariamente equivalente. Questo tipo di agevolazione, peraltro già prevista in passato per i programmi non solo della legge «675» (art. 8) ma anche della legge 183 (art. 17), potrebbe essere posto specificatamente allo studio tenendo però presente l'esigenza di offrire nella fattispecie uno strumento snello e di agevole ricorso.

Identikit di un Ministro

Renato Altissimo è nato a Portogruaro (Venezia) il 4 ottobre 1940. Dirigente industriale, coniugato con tre figlie, risiede a Roma. Iscritto al Partito Liberale dal 1963, laureato a Torino in Scienze Politiche, è stato dal '64 al '72 consigliere comunale nel capoluogo piemontese. È eletto deputato nel 1972 nella Circoscrizione di Torino-Novara-Vercelli. A 28 anni è eletto presidente del Gruppo giovani industriali italiani e successivamente vice presidente della Confindustria. Rieletto deputato nel giugno '79. Nominato Ministro della Sanità nel Governo Cossiga (agosto 1979-marzo 1980). Riconfermato ministro della Sanità nel Governo Spadolini I e II e nel V Governo Fanfani dal luglio 1981 al luglio 1983. Rieletto deputato il 26 giugno 1983. Ministro dell'Industria e Commercio e Artigianato nel Governo Craxi.

LETTI PER VOI

A. Bertoni, F. Cesarini, M. Mattei Gentili, D. Velo, **Il leasing e il mercato del credito in Italia**, Giuffrè 1984, pag. 82, Lire 6.000.

Il volume fa parte della «collana di diritto ed economia» dell'Università di Pavia, dipartimento di ricerche aziendali, diretta da Dario Velo. Esso raccoglie cinque saggi sui seguenti argomenti: «Il contributo del leasing allo sviluppo industriale e alla modernizzazione dell'economia in Italia» di D. Velo; «Il leasing e le prospettive di sviluppo del sistema finanziario italiano», di F. Cesarini; «Società di leasing e aziende di credito: aspetti di concorrenza e di complementarietà», di M. Mattei Gentili; «Il costo dei finanziamenti: problemi e prospettive», di A. Bertoni; «Nuove forme di finanziamento del leasing mobiliare», di D. Velo. Obiettivo degli autori è di verificare se e quale sviluppo possa avere ancora il leasing nel sistema economico-finanziario italiano. In una tale prospettiva gli AA. fermano la loro attenzione sui principali punti di dibattito, concernenti da un lato i problemi di convivenza con le aziende di credito, dall'altro le fonti tradizionali, alternative e auspicabili di finanziamento delle società di leasing per rendere maggiormente vantaggiosa sul piano economico l'operazione che oggi deve sopportare i necessari costi della intermediazione bancaria. I temi, di indubbio interesse ed attualità, sono affrontati con adeguata e nota competenza e nel loro svolgimento danno un quadro sintetico ma esauriente delle principali problematiche economico-finanziarie oggi dibattute.

Manuale del leasing, a cura di R. Ruozzi e A. Carretta, Giuffrè 1984, pag. 452, Lire 32.000.

Il volume costituisce l'intervento più recente dei due curatori, Ruozzi e Carretta, che dai primi anni di diffusione del fenomeno in Italia ne hanno analizzato le problematiche aziendalistiche e finanziarie. Il manuale esamina con i suoi dieci saggi i veri e diversi profili dell'operazione di locazione finanziaria, esaminandola prima nei suoi aspetti generali («Il leasing: origine, evoluzione e sviluppi futuri» di R. Ruozzi), poi con riguardo alla società di leasing («L'organizzazione di una società di leasing» di R. Ruozzi; «Il finanziamento delle società di leasing» di R. Fiocca; «La valutazione dell'affidabilità delle aziende che richiedono il leasing» di R. Ruozzi; «La valutazione della convenienza delle operazioni di leasing dal punto di vista dell'azienda locatrice» di A. Carretta), successivamente con riferimento all'operazione oggettivamente intesa («La contabilizzazione delle operazioni di leasing» di Luisa Anderloni; «Aspetti fiscali del leasing» di Michele Preda; «Profili giuridici del leasing» di G. De Nova), concludendo, infine, con l'esame di un tipo particolare di locazione finanziaria («Il leasing all'esportazione in Italia» di M. Rutigliano).

Si tratta di un volume che sia per l'ampiezza e la varietà dei temi trattati (ecco giustificarsi l'espressione «manuale») sia per l'attenzione, approfondimento e qualità dei contributi dottrinali si impone all'attenzione di quanti vogliano avere una conoscenza completa del nostro istituto.

Si rammenta che è ancora possibile acquistare tramite l'Assilea il volume «La locazione finanziaria in Italia e all'estero» raccolta di documentazione ordinata da R. Clarizia, M. Landi, E. Palma, M. Stanford, Nardini 1984, pagando Lire 25.000 anziché 40.000. L'ordine va inviato all'Assilea, il pagamento va effettuato direttamente alla casa editrice Nardini di Firenze, al ricevimento della fattura.

Leasing canadese ai raggi-X

La straordinaria performance del decennio '62-'72. I perché del successo. Il ruolo e le prospettive dell'ELAC, la locale Associazione nazionale per il leasing

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. Il paese «radiografato» in questo numero è il Canada.

a cura di
Equipment Lessors Association of Canada

Il leasing di attrezzature in Canada

In una moderna società industriale, caratterizzata da una sempre più rapida obsolescenza del capitale, l'«uso senza proprietà» è divenuto un imperativo. Nonostante l'attività di locazione esista da quanto esiste la proprietà, la grande espansione dell'attività di leasing nelle società industriali si è verificata nei paesi industrializzati dopo la seconda guerra mondiale. Rispetto ad altri Paesi, lo sviluppo su vasta scala di tale attività è avvenuto in Canada in epoca relativamente recente, prevalentemente negli ultimi vent'anni.

Il vocabolario del leasing si è comprensibilmente ampliato di pari passo con lo sviluppo dell'attività di noleggio di attrezzature, arricchendo il lessico con termini come «noleggio di impianti» «leasing finanziario», «affitti operativi», leasing residuale, o «mediato», affitti netti, vendita e riaffitto; l'uso di questi termini dipende in larga misura dalle convenzioni di chi le adotta. L'elemento comune a tutti questi termini, adatto a distinguere le locazioni dalle altre forme di finanziamento all'acquisto di beni, è il concetto di «uso senza proprietà».

La storia del leasing in Canada

Il noleggio di capitale fisso divenne un importante fattore economico subito dopo la fine della seconda guerra mondiale negli Stati Uniti. Inizialmente venne adottato per i computers, le macchine d'ufficio, i macchinari per le comunicazioni e la posta. Nonostante gli ovvi vantaggi derivanti dal noleggio di tali attrezzature, l'espansione del leasing nel campo dell'aviazione, del materiale rotabile, delle costruzioni, nel settore alberghiero, della ristorazione e della distribuzione al dettaglio, in campo medico o in quello della lavorazione della carta e della cellulosa, avvenne con maggior ritardo. La gran parte degli uomini d'affari si rifaceva allora alla regola generale in base alla quale le attrezzature impiegate in un'azienda avrebbero dovuto essere di proprietà dell'azienda. L'intensificarsi della concorrenza, a seguito dei miglioramenti della produttività, spinse l'industria a sostituire gli impianti esistenti con altri, più moderni, a un ritmo sempre più rapido. Il maggior ostacolo alle possibilità di ricambio veniva logicamente dal costo di sostituzione dei beni

capitali. Per questo motivo divenne sempre più conveniente dilazionare i pagamenti su di un arco di tempo più lungo, facendo fronte a quei costi con i redditi dei singoli esercizi. La pianificazione diventò sempre più accurata e le tecniche finanziarie sempre più sofisticate. Inoltre, a causa delle periodiche restrizioni creditizie, le imprese erano portate spesso a ricercare strumenti alternativi per finanziare i loro investimenti.

Alle origini dello sviluppo del leasing fu inoltre la possibilità di detrarre le quote di ammortamento in conto capitale sia per il «licenziante» che per il «licenziatario». La normativa fiscale rese conveniente per la società che realizzavano profitti consistenti entrare nel settore del leasing o costituire una «divisione leasing». Le quote di ammortamento deducibili in conto capitale potevano infatti compensare le imposte dovute su altri redditi, rendendo possibile offrire condizioni vantaggiose ai licenziatari.

All'inizio degli anni sessanta un certo numero di società di finanziamento delle vendite cominciò ad effettuare operazioni di leasing. Gli istituti di credito primari colsero queste nuove prospettive di sviluppo ed effettuarono massicci investimenti costituendo società di partecipazione con altre banche primarie o con merchant banks altri paesi. Inoltre operatori indipendenti, statunitensi o inglesi, svilupparono l'attività costituendo filiali in Canada.

Negli anni più recenti la politica governativa si è progressivamente diretta ad allargare il mercato alle aziende di credito. Si sono così sviluppate le funzioni bancarie, grazie ad una disposizione che consente alle aziende di credito di operare nel campo del leasing attraverso proprie filiali.

Caratteristiche del leasing in Canada

A causa della sua origine relativamente recente, non sono state molte le statistiche elaborate per valutare l'estensione e lo sviluppo del leasing sul mercato canadese. Fino al 1973, da parte dell'industria non si prendevano in considerazione le sue potenzialità e il suo livello di diffusione. Successivamente, un'indagine che copriva un periodo di cinque anni sino alla fine del 1972, rivelò che il leasing si era sviluppato all'eccezionale tasso composto del 56% e mise in luce l'impressionante performance realizzata nell'arco dell'intero decennio 1962-72. Altri studi, condotti dall'Istituto di Statistica Canadese a partire dal 1974 rilevarono invece una crescita più moderata e una flessione netta all'indomani delle restrizioni fiscali varate dal governo. I dati mostrano che il leasing contava, nel '74, per meno del 3% sul totale degli investimenti delle aziende canadesi in capitale fisso, mentre le corrispondenti rilevazioni statunitensi indicavano nell'11% circa la quota dei beni capitali americani acquistati a seguito di operazioni di leasing nello stesso anno.

In sostanza il mercato canadese non si è sviluppato tanto quanto quello di altri paesi. Alla fine del 1979 i crediti per noleggio erano di 3,4 miliardi di dollari, con un

saggio d'incremento che raggiungeva il 26%. L'indagine era stata condotta allo scopo di eliminare le informazioni relative ai noleggi delle attrezzature, gli affitti di beni immobili e ai noleggi di automobili. Conseguentemente, i risultati escludono le informazioni di formare compagnie di leasing come IBM, Xerox, Hertz e Ryder.

L'attuale distribuzione geografica degli investimenti in leasing, così come risulta dalla rassegna del 1980, è mostrata nella seguente tabella:

Quebec	\$ 699.652.000
Ontario	\$ 1.224.963.000
British Colombia	\$ 447.376.000
Alberta	\$ 371.631.000
Manitoba	\$ 59.643.000
Newfoundland	\$ 43.087.000
Nuova Scozia	\$ 78.406.000
Saskatchewan	\$ 22.896.000
New Brunswick	\$ 76.430.000
Prince Edward Island	\$ 2.911.000
Northwest Territories & Yukon	\$ 1.782.000

La varietà dei beni in affitto spazia dalle motrici agli strumenti medici, mentre le attrezzature automatiche e computerizzate guidano la classifica. Nel 1979 l'ammontare in dollari degli incassi del leasing, per ciascuna voce, era il seguente:

Aerei e relativi impianti	\$ 494.292.000
Automobilistica	\$ 703.182.000
Comunicazioni	\$ 34.495.000
Computer	\$ 504.678.000
Costruzioni	\$ 237.241.000
Silvicoltura	\$ 51.358.000
Hotel, ristoranti, appartamenti	\$ 23.408.000
Manifattura	\$ 106.619.000
Materiale di eserc. e di processo	\$ 80.242.000
Medicina e salute	\$ 78.199.000
Miniere e petrolio	\$ 157.714.000
Mobili e macchine d'ufficio	\$ 312.483.000
Materiale ferroviario rotabile	\$ 167.211.000
Vendite all'ingrosso e al dettaglio	\$ 80.177.000
Cisterne	\$ 184.769.000
Altre	\$ 119.360.000

Forme di leasing

I contratti di vendita rateale sono un mezzo per finanziare l'acquisto di un bene. Un noleggio, tuttavia, è un metodo per finanziare l'uso di un bene. In un contratto di leasing, la proprietà non passa al licenziatario o all'utente ma rimane al licenziante. Nondimeno il licenziatario o utente ha la piena disponibilità dei beni durante il periodo del contratto. In breve, egli gode dei benefici dell'uso senza esserne il proprietario. Un vero contratto di affitto è una transazione riconosciuta sia dalla legge che dalle autorità fiscali, dal momento che fornisce al licenziante i benefici fiscali connessi alla proprietà. Il licenziante ha pieno diritto di proprietà sul bene e forma il suo reddito imponibile deducendo dai ricavi lordi delle rate la somma delle quote di ammortamento in conto capitale, il credito d'imposta dell'investimento, le spese d'esercizio e finanziarie. Il licenziatario spende l'intera somma del noleggio e non capitalizza il bene ai fini fiscali,

a meno che ciò non sia richiesto dalle nuove regole dell'albo Canadese dei ragionieri professionisti sul trattamento contabile del leasing.

Un noleggio perciò è un contratto in base al quale il licenziatario ottiene il possesso e l'uso del beneficio mediante il pagamento di determinate rate lungo un periodo di tempo, mentre il licenziante rimane proprietario.

Il bene è scelto dal licenziatario, non dal licenziante, presso un produttore o venditore specializzato, nel selezionare un particolare bene per il quale un noleggio viene di conseguenza negoziato. Spesso si tratta di un contratto predisposto ad hoc con una terza parte, la società di leasing.

Un noleggio di impianti dura in genere dai tre ai quindici anni; durante questo periodo il licenziatario paga al licenziante le rate che sono, in totale, almeno pari al costo originario dell'impianto oggetto di noleggio.

Nell'ambito delle varie formule di noleggio si determinano due fondamentali suddivisioni: leasing finanziario (o leasing a ritorno pieno) e leasing d'esercizio. Nel leasing finanziario le rate contrattuali ripagano l'intero investimento del licenziante durante il periodo di base del contratto, insieme al reddito desiderato su quell'investimento. Vi sono alcuni noleggi a ritorno parziale, che non coprono l'intero investimento del licenziante durante il periodo di base del contratto. In questi casi, l'esposizione residua del licenziante è comunemente descritta come «rischio residuale». Alcuni noleggi sono esempi di noleggi a ritorno parziale. Nel leasing d'esercizio il periodo di noleggio è molto più breve della vita utile del bene e il licenziante può fornire servizi di manutenzione, assicurazione, ecc.: ciò vale nel caso di affitto del materiale rotabile delle ferrovie, delle automobili, dei computers e degli autocarri.

Vantaggi del leasing

Noleggiare un bene per un periodo che si approssima alla sua vita utile riflette una decisione d'investimento. Il licenziatario acquisisce l'uso di un bene e perciò ottiene dal licenziante un credito pari ai fondi che sono stati necessari a quest'ultimo per acquistarlo. Dal momento che questo prestito avviene per un periodo di tempo durante il quale ci si aspetta che tutto il valore del bene, o la maggior parte, venga consumato, le rate devono necessariamente includere il rimborso al licenziante di tutti i suoi costi più un adeguato ritorno sull'investimento.

Il leasing è riconosciuto dalle società e dal governo come una valida alternativa all'acquisto di beni per mezzo delle tradizionali forme di finanziamento. Nel valutare tale alternativa occorre dunque tener conto dei vantaggi che comporta.

Risorse finanziarie

Il leasing è comunemente considerato una risorsa finanziaria esterna disponibile per l'imprenditore che sia o no considerato una forma di prestito; in ogni caso il leasing consente di ampliare il fondo di capitale disponibile per una società. Per piccole società il leasing può rappresentare il modo di acquisire la necessaria attrezzatura quando il finanziamento addizionale può essere impiegato più profittabilmente altrove. Per altri una combinazione di leasing e prestito diretto può rendere disponibile un volume maggiore di risorse rispetto al solo fi-

nanziamento diretto. Inoltre con il leasing non è normalmente richiesta una forte spesa iniziale e la fonte addizionale di credito deve essere apprezzata dalla maggior parte delle società quando il credito è ristretto o quando un'azienda è in rapida espansione.

Pianificazione

Le società che affittano le attrezzature trovano che il leasing semplifica il controllo del budget in quanto implica la copertura di una sola e ben definita spesa che, in alternativa, sarebbe sostituita da numerose spese variabili. Sotto certe condizioni, la prevedibilità di questo costo netto delle attrezzature può essere essenziale per una società se vi sono seri dubbi sulla vita attesa dell'impianto o sulla probabilità di obsolescenza. Inoltre il leasing permette alla società di allocare i costi di esercizio su specifici progetti per i quali l'attrezzatura deve essere usata. Perciò, la contabilità industriale migliora e quella generale viene razionalizzata. L'affittuario si occupa solo delle rate e non di concessioni, abbuoni, ammortamenti, tasse sulla vendita o altri calcoli.

Sostituzione e obsolescenza

Le società che hanno bisogno di attrezzature specializzate come i sistemi elettronici e di sviluppo dei dati, trovano che in alcune circostanze il «leasing» protegge dall'eventualità di perdite pesanti. La decisione di sostituire una macchina dipende dalla convenienza relativa del nuovo rispetto al vecchio. Questa può non essere correlata al fatto che il macchinario esistente sia stato già totalmente ammortizzato e pagato per intero. Inoltre il costo di sostituzione dell'attrezzatura può essere molto più elevato dell'iniziale previsione di ammortamento, a causa dell'inflazione o dei miglioramenti tecnici. Conseguentemente il fatto di essere proprietari può alle volte offuscare una valutazione in altri casi accurata su un'importante decisione di sostituzione. Quando le macchine sono affittate il costo reale può essere più chiaramente identificato, facilitando le scelte.

Conservare le fonti esistenti di finanziamenti

Anche in situazioni in cui è disponibile il finanziamento convenzionale, il «leasing» può essere impiegato vantaggiosamente per usufruire dell'uso di beni relativamente a basso costo, conservando ad un tempo le linee di credito stabilite o le maggiori capacità di debito per le spese più importanti di capitale. Può inoltre essere utile per acquistare beni a lungo termine, mantenendo nel contempo aperte le linee di credito per necessità stagionali o per evitare emissioni di obbligazioni di dimensione relativamente piccola e perciò costose. Il leasing non lega la società ad obblighi che possono impedire la sua crescita futura.

Flessibilità

Quando si citano i vantaggi del leasing in termini di «flessibilità» si fa riferimento a molti aspetti:

a) la flessibilità dello strumento: il contratto può essere adattato rapidamente a fornire condizioni, opzioni di rinnovo o servizi specifici richiesti dal singolo licenziatario;

b) la flessibilità nelle scelte dell'attrezzatura: un singolo licenziante può offrire condizioni di leasing che coprono qualsiasi linea di attrezzature;

c) la flessibilità nelle operazioni: ciò consente una rapida crescita di capacità produttiva per far fronte a un'augmentata domanda o un rapido cambiamento da un tipo di attrezzatura ad un altro, da un posto ad un altro, da un vecchio progetto ad una migliore, ecc.;

d) la flessibilità nel finanziamento permanente: alcuni utenti delle attrezzature preferiscono servirsi del leasing per qualche anno, per avere la possibilità di rimandare il finanziamento permanente;

e) alcuni direttori notano, infine, che esistono minori complicazioni burocraticamente legali con una transizione di leasing rispetto ad una soluzione finanziaria tradizionale come l'emissione di obbligazioni. In tal modo un accordo in leasing si può concludere più rapidamente.

Benefici fiscali

Dato che le rate sono spese deducibili dalle tasse, alcune società contribuenti possono ottenere un beneficio con un ammortamento costante (a fini fiscali) del bene acquisito attraverso il leasing. Inoltre, una società che non può usufruire delle detrazioni in conto capitale all'inizio della vita economica di un bene acquistato potrebbe essere attratta dall'opportunità di noleggiarlo, con rate che riflettono le deduzioni fiscali ottenute dal licenziante. Un'operazione in leasing, tuttavia, non serve a evitare il pagamento delle tasse: può essere infatti dimostrato che le stesse dovute durante il periodo del leasing sono le stesse in caso di proprietà del bene. L'unica agevolazione fiscale risiede nella possibilità di programmare e di differire l'esborso fiscale: da questo punto di vista, infatti il sistema delle quote di ammortamento deducibili in conto capitale spesso è svantaggioso.

Riepilogo

I vantaggi del leasing sono reali ma relativi. Le implicazioni finanziarie, inclusi gli aspetti fiscali, devono essere attentamente vagliate dal licenziatario o dal suo consulente finanziario.

Tale verifica può indicare che un prestito a termine piuttosto che un'operazione in leasing rappresenta il mezzo finanziario più desiderabile. Conseguentemente i licenzianti offrono entrambe le alternative e il finanziamento a termine delle aziende, su base ipotecaria, è diventata una significativa attività dei licenziatari.

Il leasing è di interesse per i fornitori di attrezzature inclusi gli importatori, così come lo è per i licenziatari. La crescente coscienza dei vantaggi del leasing tra gli utenti migliora le capacità del venditore nel promuovere le vendite.

Associazione dei noleggiatori di attrezzature del Canada

Con la forte crescita dell'attività di noleggio di attrezzature, sono sorti problemi di termini e definizioni, variazioni dei metodi di contabilizzazione delle tasse, degli ammortamenti e dei profitti, cambiamenti nella legislazione fiscale, il problema della carenza di dati statistici affidabili e una crescente necessità di definire l'identità

e la credibilità dell'industria. La necessità di far fronte a queste esigenze ha suggerito nel 1973 ad alcune aziende leader di organizzare e fondare l'Associazione dei noleggiatori di attrezzature del Canada.

Gli obiettivi dell'Associazione sono:

- promuovere, incoraggiare e far avanzare, in linea con il pubblico interesse, il progresso e lo sviluppo dell'industria del leasing in Canada;

- operare con un'agenzia nazionale di informazione, comunicazione e servizi per i propri membri;

- rappresentare in sede nazionale l'industria;

- incoraggiare la concorrenza nell'industria del leasing;

- sostenere le attività e i programmi tesi ad espandere il mercato di capitali canadese.

È stato definito poi un programma di attività per realizzare questi obiettivi, le cui priorità vengono regolarmente aggiornate. L'ELAC (Equipment Lessors Association of Canada) rappresenta attualmente la maggior parte delle società di «leasing finanziario» operanti in Canada. Le proprietà sia in terra-ferma che in mare sono rappresentate nell'associazione, che include le banche canadesi e statunitensi, le istituzioni finanziarie e le società indipendenti di leasing. Il «management» dell'Associazione spetta a un consiglio d'Amministrazione di 21 membri eletti dalle società partecipanti. Insieme ad un Comitato Esecutivo sono stati istituiti dei comitati permanenti per gli Affari Generali, la Contabilità, e la Tassazione, gli Affari legali, i Servizi per la realizzazione del programma e le Iscrizioni ed è stato formato un gruppo di consiglieri composto da esperti legali e di contabilità.

L'Associazione si occupa attualmente della legislazione fiscale, federale e provinciale, di rassegne statistiche, dell'impatto dell'industria sull'economia del Canada e della sua crescente importanza nell'acquisizione di beni capitali.

I Comitati e le loro responsabilità

Comitato esecutivo:

1. dispone ed esercita, tra le riunioni del Consiglio di Amministrazione, tutti i poteri, eccetto quelli esclusi a termini di legge;

2. intraprende quelle attività di pianificazione e sviluppo indicate dalle circostanze e rivede gli obiettivi dell'Associazione almeno una volta all'anno;

3. prepara il budget annuale dell'Associazione almeno una volta all'anno;

4. stabilisce le quote di iscrizione richieste per raggiungere i redditi previsti;

5. assume le responsabilità generali per la programmazione finanziaria dell'Associazione.

Comitato soci:

1. promuove l'iscrizione all'Associazione e sottopone l'accettazione delle domande al Consiglio di Amministrazione;

2. istituisce comitati ad hoc o gruppi di lavoro nell'interesse di categorie o membri, come ad esempio, quelli per il «leasing» dei veicoli e per finanziamenti a termine;

3. intraprendere programmi di istruzione e addestramento secondo le direttive del Consiglio di Amministrazione.

Comitato affari generali:

1. rivede e raccomanda un'azione adeguata per conto dell'Associazione in tutte le aree di legislazione federale e provinciale, escludendo quelle coperte da altri comitati dell'Associazione;

2. stabilisce e mantiene collegamenti con i ministri delle Finanze, Industria, Commercio e dello Sviluppo economico regionali ed altri enti operanti a livello statale e provinciale.

Comitato fiscale e di ragioneria:

1. rivede e raccomanda di volta in volta le posizioni, le situazioni o di cambiamenti necessari concernenti la tassazione provinciale e federale, inclusa l'imposta sul reddito, sulle vendite e sul patrimonio;

2. sviluppa e mantiene il collegamento con il fisco canadese e i suoi uffici periferici nelle giurisdizioni provinciali;

3. sottopone a revisione ed esprime pareri che riguardano principi, problemi e cambiamenti necessari nelle metodologie contabile del «leasing» o dei prestiti;

4. sviluppa e mantiene i collegamenti e i contatti sociali con le associazioni contabili riconosciute;

5. sviluppa e mantiene i collegamenti con l'Istituto Canadese di Statistica, la Banca del Canada e altri enti che raccolgono dati, come le associazioni d'affari, l'associazione dei banchieri canadesi, l'ACFC, l'Associazione per azioni;

6. promuove e assicura la raccolta, l'analisi e la produzione dei dati relativi all'industria canadese del leasing;

7. intraprende indagini sulle risorse umane, sull'impiego di veicoli e su altri temi indicati dall'Associazione o dal suo Consiglio di Amministrazione.

Comitato legale:

1. aggiorna di volta in volta un manuale che tiene conto dei cambiamenti dei requisiti necessari nelle giurisdizioni provinciali e federali in materia di leasing;

2. rivede e raccomanda cambiamenti nel caso in cui sia necessario nelle norme che regolano il «leasing»;

3. mantiene il collegamento con specifici enti legislativi dei governi provinciali e federali.

Comitato programmi:

1. elabora un programma ed assiste l'amministrazione nella gestione della Conferenza Provinciale Annuale dell'Associazione;

2. elabora un programma e sovrintende alla gestione dell'Assemblea generale annuale;

3. svolge altri compiti come l'organizzazione di riunioni e conferenze sociali secondo le indicazioni del Consiglio di Amministrazione.

Nel paese dei grandi laghi

Stato federale, membro del Commonwealth, il Canada totalizza appena 25 milioni di abitanti nonostante sia il secondo paese al mondo per superficie — quasi 10 milioni di kmq. — dopo l'Unione Sovietica. Il Canada è un importante paese agricolo (basta pensare che solo gli Stati Uniti lo «battono» nel campo nella coltivazione dei cereali). Si tratta, comunque, di un'agricoltura molto moderna: infatti, solo il 5 per cento circa della popolazione attiva risulta impegnata in questo settore. Il Canada è anche un'importante paese minerario: il comparto partecipa per circa il 10% — 40 mila miliardi — al Prodotto nazionale lordo. Alla fine del 1983 il Pnl per abitante era pari a 13.100 dollari canadesi.

Capitale è Ottawa, con 600 mila abitanti. La densità è di 2,5 abitanti per kmq. (contro i circa 188 dell'Italia).

Leasing d'auto, leasing di lusso

Al di là dell'aspetto qualitativo, la locazione finanziaria in questo settore assume una specificità rispetto a tutti gli altri comparti merceologici.

Si afferma una vera e propria «area di affari»

Perché le società puntano al «full leasing», il contratto che garantisce non solo l'utilizzazione della vettura ma anche la sua manutenzione completa.

Si punta su marketing ed organizzazione.

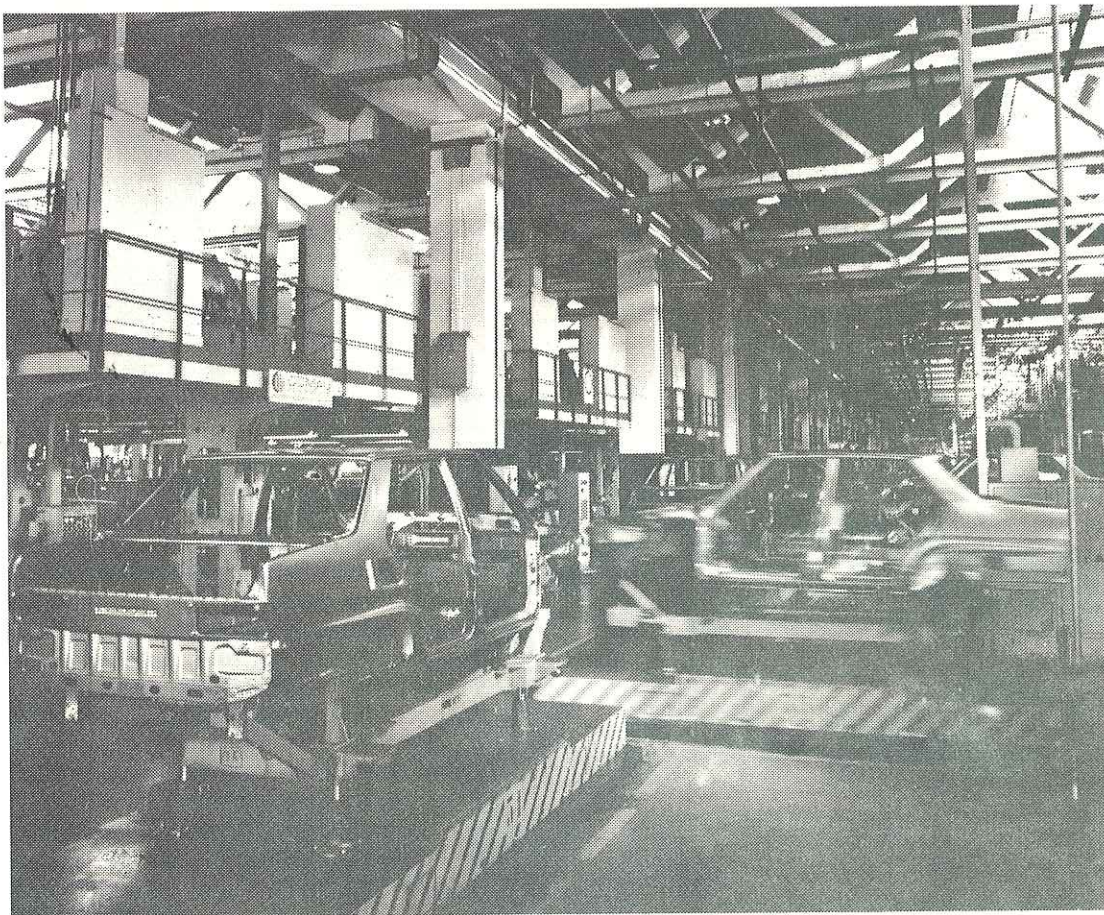
Un altro prodotto estremamente sofisticato: i piani di leasing.

Al contrario di quanto è accaduto in Francia, in Germania e in gran parte del resto d'Europa in Italia il mercato dell'auto ha tirato. Sono state vendute nel 1984 1 milione 630 mila auto. Un risultato non trascurabile che se non è proprio un boom è solo perché gli anni dei boon sono ormai lontani. Il positivo andamento di questo comparto del mercato è dovuto in parte alle politiche di vendita spregiudicate a colpi di sconti sul capitale o sugli interessi, di ipervalutazioni dell'usato, adottate dalle case automobilistiche ma soprattutto al rinnovo della gamma di modelli della FIAT, della Lancia, dell'Alfa Romeo, della Maserati.

Quante di queste auto vendute siano state finanziate con il leasing è molto presto per saperlo e sarà un dato comunque molto difficile da conoscere con precisione. Poiché anche per il leasing l'84 non è stato negativo e poiché l'auto è, dopo l'informatica, il settore nel quale si concentrano il maggior numero degli impieghi delle società di locazione finanziaria, è lecito presumere che nel 1984 il leasing di auto sia andato piuttosto bene. I dati più recenti che sono stati resi noti sul fenomeno leasing auto sono quelli forniti dal terzo rapporto dell'Associazione bancaria italiana che analizza la situazione del settore nel 1982. Non sono quindi nuovissimi ma se ne può trarre qualche indicazione. In base al rapporto in quell'anno l'elaborazione e trasmissione dati ha assorbito il 13,54% degli impieghi delle società di leasing, le auto e i motoveicoli il 12,66%, le macchine per l'e-

dilizia il 12,60%. Il dato in parte stupisce poiché in Italia c'è un numero di auto infinitamente superiore a quello degli elaboratori elettronici, ma trova la sua spiegazione nel fatto che la statistica censisce le società di leasing del raggruppamento Abi escludendo quindi quella miriade di piccole e piccolissime società di leasing nate esclusivamente per operare nel settore auto e che essendo molte centinaia, e spesso anche legate alla rete di vendita di autoveicoli (molte sono state costituite dai concessionari) hanno una rilevante quota di mercato. Tenendo presente questa parte del mercato che è estremamente frazionata ma non marginale si può ritenere che in realtà l'auto sia il vero settore principe del leasing con buoni margini sull'elettronica, ottima seconda.

Ma al di là dell'aspetto quantitativo il leasing di auto assume una sua specificità rispetto a tutti gli altri settori merceologici in cui il leasing opera per almeno tre motivi: le caratteristiche del tutto peculiari del bene auto (pro-



blemi assicurativi, il mercato dell'usato, la rete di vendita, gli utilizzatori); la gamma di servizi che ne leasing d'auto può essere compresa; la tipologia delle società di leasing. Questa particolare caratterizzazione ha fatto sì che il ruolo dell'auto nell'ambito del mercato del leasing sia cambiato radicalmente in questi anni, trasformandosi da una normale differenziazione di prodotto o uno strumento di promozione delle vendite fino ad assumere le caratteristiche di quella che uno studioso del settore ha definito una vera e propria area d'affari.

All'interno di questa area d'affari poi le posizioni in movimento sono assai più numerose di quelle ormai stabilizzate.

Il bene auto

Al contrario di un tornio o di una macchina movimento terra l'uso dell'automobile non è legato a fini strettamente produttivi né all'espletamento di una particolare professionalità. La macchina la usano pressoché tutti e molti degli utilizzatori ne sono anche i proprietari. Non sempre però l'utilizzatore dell'auto è anche un utilizzatore attuale o potenziale del leasing. Questi ultimi anzi sono una frangia se non marginale almeno frazionale dei primi.

Del milione e 630 mila auto vendute in Italia nel 1984 insomma solo 250 e forse 300 mila sono state acquistate da soggetti che avrebbero potuto fare ricorso al leasing. Nel caso del tornio invece avrebbero potuto ricorrervi tutti o quasi quelli che lo hanno acquistato. Gli utilizzatori del leasing per finanziarie l'acquisto di autoveicoli sono sostanzialmente i percettori di redditi da lavoro autonomo e le società. Due soggetti importantissimi nella società attuale, quelle che in questa fase storica sembrano avere le maggiori possibilità di accumulazione e quindi di investimento.

Ma i percettori di redditi da lavoro autonomo e le società si muovono rispetto al leasing di auto con motivazioni e comportamenti completamente diversi. Per i primi sembrerebbe prevalente l'aspetto fiscale piuttosto che quello finanziario del contratto; a detta degli operatori l'attenzione per i costi non sarebbe eccessiva e inoltre alla stragrande maggioranza interessa il leasing puro e semplice. La quanto meno apparente prevalenza dell'aspetto fiscale su quello finanziario mette però la società di lea-



sing alla mercé di un fattore non controllabile come quello dell'evoluzione della normativa fiscale. Ove questa intervenisse riducendo i vantaggi che su questo piano il leasing di auto offre si potrebbe porre il problema di una drastica riduzione del ricorso al leasing nel settore auto, con un danno rilevante per le società specializzate ma anche per quelle che operano pure in altri comparti merceologici. Di qui nasce la necessità di sofisticare e rendere di per sé più appetibile, anche sul piano dei costi, il leasing di per sé stesso, come strumento finanziario e come strumento che anche per i privati somma l'aspetto finanziario a quello di servizio.

Le società invece sono assai più attente all'aspetto finanziario dell'operazione e quindi ai costi, nonché alla possibilità di usufruire di una gamma anche notevolmente ampia di servizi sino ad arrivare al full leasing, quel contratto che garantisce non solo l'utilizzazione della vettura ma anche la sua manutenzione completa. Sul piano di marketing e di organizzazione quindi le società di leasing interessate al settore sono impegnate su due fronti sostanzialmente diversi, forse ancora più diversi di quanto possano essere due categorie merceologiche apparentemente lontanissime come le macchine utensili e quelle movimento terra.

Sul piano strategico invece devono muoversi alla ricerca delle possibili economie sui costi, verso una diversificazione dei servizi e verso il raggiungimento agli occhi del pubblico di un maggiore appeal finanziario del contratto proposto. Ma questo è solo uno degli aspetti. L'auto ne presenta degli altri. Tra i più appariscenti ci sono quelli assicurativo e della responsabilità civile e penale per i danni causati dal locatario con un mezzo intestato alla società di leasing. Si va facendo sempre più evidente che le classiche polizze, anche arricchite con clausole ad hoc non possono più essere considerate soddisfacenti. L'insufficienza dei massimali, il mancato rinnovo della polizza da parte del locatario e altri casi ancora possono trasformarsi per le società intestatarie del veicolo in pericolosi trabocchetti. Qualche compagnia assicurativa ha tuttavia avviato lo studio e in rari casi anche l'applicazione di polizze specifiche muovendo così i primi passi verso la soluzione del problema.

Sul piano gestionale poi resta aperta la questione delle targhe, che sempre più gli utilizzatori vogliono della loro città di residenza e che impongono alle società di leasing l'apertura di uffici nelle provincie, nonché quello della gestione delle multe che ancora in molti casi vengono inviate al locatore e non al locatario.

Ultima ma importantissima questione è quella della rete di vendita di autoveicoli. I concessionari finiscono molto spesso per essere i consulenti finanziari finali degli acquirenti di auto e il successo o meno di una società di leasing in questo settore può dipendere da loro. Molti si sono addirittura trasformati in finanziatori, ma di questo parleremo dopo. Il fatto che il concessionario sia insieme venditore e consulente nella scelta del sistema di finanziamento dell'acquisto non giova all'economicità dell'operazione, sia perché la scelta dello strumento finanziario avviene dopo quella del prodotto sia perché per conquistare spazi di mercato le società di leasing sono talvolta costrette a considerare e remunerare il concessionario o comunque il venditore di auto come un intermediario con un significativo aggravio dei costi.

In futuro è tuttavia prospettabile un ribaltamento delle posizioni con indubbi vantaggi per tutti. Posto infatti che l'utilizzatore del leasing per le auto tende periodicamente a rinnovare il suo mezzo utilizzando lo stesso sistema, se le società di locazione finanziaria sapranno adottare una politica di marketing tale da «conquistare» il cliente, finiranno ad essere loro, avendo un parco clienti fedele ed affidabile, a guidare il gioco e, magari mettendo in concorrenza più concessionari di una stessa marca e garantendo un flusso considerevole di acquisti (poiché il vero interesse dei concessionari resta primariamente quello di vendere auto), si potrà giungere ad ottenere sconti significativi sull'acquisto delle vetture, da trasferire a vantaggio dei clienti. Questo processo non facile presuppone che la scelta dello strumento finanziario e la certezza della sua disponibilità preceda la scelta del prodotto, non per condizionarla, poiché resta in ogni caso liberissima, ma per ripristinare il naturale ordine delle cose: prima si trovano i soldi e poi si va a comprare. Altra caratteristica assolutamente tipica del settore auto è il mercato dell'usato. In positivo c'è che il mercato è diffuso e che esistono listini prezzi indicativi ma credibili con stretta approssimazione. Di negativo invece c'è il fatto che l'utilizzatore del leasing si rivolge alle fasce alte del mercato dell'auto, quelle più difficili da ricollocare e che subiscono più rilevanti decurtazioni di prezzo, nonché la tendenza di numerosi locatari di cedere la vettura prima del riscatto, trasferendo la chiusura del contratto di leasing direttamente all'acquirente del veicolo usato, talvolta con un allungamento dei tempi nel pagamento del riscatto. Il fine di questo trasferimento è quello di trasformare gran parte delle spese fatturate (quelle dei canoni) in entrate non fatturate (quelle realizzate con la vendita del veicolo a un privato).

La gamma dei servizi. La tipologia che il contratto di leasing ha assunto nel settore auto non ha eguali in nessun altro comparto merceologico. Già il leasing classico presenta una notevole variabilità che va dai rilevanti canoni iniziali (o macrocanoni) all'elevato riscatto finale. C'è poi il full leasing che copre una gamma pressoché infinita di possibilità: si va, oltre naturalmente alla parte finanziaria comune a tutti, dalla copertura della manutenzione ordinaria del veicolo per normale usura, alle grandi riparazioni, alla sostituzione del veicolo in caso di fermo e così via.

Su questi due grandi filoni si innestano poi altre tipologie particolari come i piani di leasing, una forma estremamente sofisticata che prevede un accordo tra locatori e locatari su piani di locazione e di riscatti che tengono conto anche delle esigenze contingenti o periodiche dei locatari, o come il leasing sulle flotte.

Le società di leasing

Il terzo punto che abbiamo identificato per attribuire al leasing di auto la definizione di area d'affari e per caratterizzarne la specificità è la varietà dei soggetti che esercitano la locazione finanziaria in questo settore. Ci sono le grandi società di leasing che operano in molti comparti merceologici e su tutto o quasi il territorio nazionale. Molte di queste sono giunte al settore auto solo di recente dopo avervi rinunciato per molti anni a causa dei problemi di responsabilità che lo caratterizzano.

Ci sono poi le società legate alle grandi case produttrici che fanno leasing di una sola marca, ci sono la miriade di piccole società, nate spesso in studi di commercialisti che hanno puntato soprattutto sull'auto in quanto più facile sul piano del mercato e più allettante su quello fiscale. Ci sono infine le società di leasing create da concessionari singoli o da gruppi di concessionari. Tutte que-



ste società hanno matrici diverse che ne determinano stili operativi e filosofie estremamente eterogenee. Le grandi società di leasing sono arrivate all'auto senz'altro perché è un settore importante ma soprattutto perché offre la possibilità di raggiungere nuove fasce di clientela che sono negli ultimi tempi diventate importanti per altri settori merceologici come i professionisti per l'elettronica e le macchine per ufficio, i medici per gli elettromedicali, i commercianti per i registratori di cassa e così via. Per le società affiliate di case produttrici il leasing è invece soprattutto uno strumento di sostegno delle vendite della casa madre.

Sono queste tra l'altro, le più favorite nel proporre leasing più servizi di assistenza offerti dalle case produttrici. In parte le grandi società di leasing e quelle legate alle case produttrici hanno in comune una grande attenzione ai costi perché sono primariamente venditori, di finanza i primi, di auto i secondi. Sul piano del marketing invece una qualche affinità hanno le società affiliate con i produttori e quelle costituite dai concessionari. Anche queste ultime sono nate come supporto delle vendite.

Nel caso dei concessionari tuttavia la concentrazione nella stessa persona fisica di chi dà l'auto e di chi dà i soldi potrebbe rivelare alla lunga qualche problema.

Gli studi di commercialisti infine hanno l'occhio soprattutto agli aspetti fiscali e con questi rendono attraente il leasing per i loro clienti.

Il leasing come usufrutto

La risoluzione del ministero delle Finanze del 13 settembre 1984
Una nota redazionale di commento

La direzione generale delle imposte dirette del Ministero delle Finanze ha preso ufficialmente posizione (con la risoluzione numero 9/1740 del 13 settembre 1984) sul problema dei contratti di usufrutto di mezzi di trasporto con la facoltà per l'usufruttuario di acquisire la proprietà del bene ad

un prezzo predeterminato. Data l'importanza del tema, che ha avuto vasta eco sulla stampa specializzata, riteniamo utile pubblicare la parte saliente della risoluzione ministeriale insieme ad una nota redazionale di commento di *Leasing Notizie*.

Il dott.... premesso che a seguito dell'entrata in vigore della legge 6 giugno 1984, n. 298, il rilascio di licenza per l'esercizio di trasporti di cose in conto proprio da parte dell'Ufficio provinciale motorizzazione civile, è subordinato, tra l'altro, ai sensi degli artt. 31 e 32 della legge stessa, alla condizione che i mezzi di trasporto siano di proprietà o in usufrutto od acquistati con patto di riservato dominio, ha chiesto di conoscere il pensiero di questo Ministero in ordine alle implicazioni fiscali di detta legge in relazione alla determinazione del reddito d'impresa nell'ipotesi in cui le imprese interessate procedano alla costituzione, in luogo di contratto di leasing, di un diritto di usufrutto per un determinato periodo di tempo allo scadere del quale l'impresa usufruttuaria ha la facoltà di acquisire la proprietà del bene ad un prezzo già predeterminato.

A tale riguardo l'istante prospetta le seguenti soluzioni:

a) per effetto della costituzione dell'usufrutto, l'autoveicolo diventa un bene di scambio e cessa di avere natura strumentale, precludendo, pertanto all'impresa concedente l'ammortamento. Per l'impresa concedente il ricavo va attribuito integralmente nell'esercizio in cui l'usufrutto viene costituito rilevando in corrispondenza di esso il costo di acquisto del bene rettificato attraverso la valutazione della giacenza del bene stesso a fine esercizio. Tale valutazione dovrà riguardare la sola nuda proprietà, rappresentando essa il costo da contrapporre al ricavo derivante dalla vendita dell'autoveicolo che sarà effettuata in un esercizio successivo.

Per l'usufruttuario, l'autoveicolo è da considerarsi un bene strumentale e quindi la disciplina fiscale applicabile è quella relativa ai beni della specie;

b) né la costituzione dell'usufrutto né la promessa di vendita mutano la natura strumentale dell'autoveicolo nei confronti dell'impresa concedente, la quale è legittimata ad ammortizzare il bene.

Per l'impresa concedente, il corrispettivo dell'usufrutto dovrà essere imputato come ricavo all'esercizio nel quale l'usufrutto stesso si è costituito, salvo calcolarne il riscontro in sede di bilancio per il periodo che va dalla data di chiusura dell'esercizio alla data di scadenza dell'usufrutto.

Ciò premesso occorre rilevare in via preliminare che l'usufrutto si sostanzia come è chiaramente desumibile dall'art. 981 c.c., nel diritto da parte dell'usufruttuario di godere di una cosa altrui rispettandone la destinazione economica.

Ne deriva che l'usufrutto, annoverabile tra i diritti reali di godimento, non comporta né in tutto né in parte il

trasferimento del diritto di proprietà del bene, che continua, perciò, ad essere di esclusiva appartenenza del concedente.

Ne discende altresì che nella fattispecie in esame i beni concessi in usufrutto continuano ad essere strumentali per l'impresa concedente e che la procedura di ammortamento di detti beni può essere attivata soltanto dall'impresa stessa secondo i coefficienti relativi all'attività esercitata dall'usufruttuario.

Il diritto di usufrutto, richiesto peraltro da una specifica norma di legge quale condizione per ottenere l'abilitazione all'esercizio dell'attività di trasporto di cose in conto proprio, se impedisce, sotto il profilo meramente formale, di qualificare il particolare rapporto giuridico innanzi prefigurato come locazione finanziaria, si concretizza pur sempre nell'uso di beni al pari della locazione, messi a disposizione dell'impresa usufruttuaria da altra impresa la cui attività ha per oggetto, nella specie, la concessione in uso di autoveicolo.

Pertanto, ai fini di una corretta rilevazione contabile delle operazioni connesse alla fattispecie di usufrutto in esame occorre far riferimento ai criteri valevoli per la locazione finanziaria.

Con riguardo al concedente, considerato che l'usufrutto costituito a favore della clientela è di durata non superiore a 24 mesi e che il relativo corrispettivo viene pagato in rate mensili, si osserva che gli importi delle singole rate mensili costituiscono ricavi ai sensi dell'art. 53, terzo comma, del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597, i quali vanno imputati secondo il principio della competenza temporale stabilito nell'art. 74 dello stesso decreto, in contrapposizione ai correlativi costi rappresentati dalle quote annue di ammortamento dei beni oggetto di usufrutto.

Quanto alla facoltà da parte dell'usufrutto di acquistare i beni ricevuti in usufrutto, si fa presente che il relativo prezzo può generare in campo al concedente una plusvalenza o una minusvalenza a seconda che risulti maggiore o minore del residuo costo non ammortizzato.

Agli effetti della determinazione del reddito d'impresa dell'utilizzatore dei beni rappresentato nel caso concreto dell'usufruttuario, il corrispettivo dell'usufrutto costituisce un costo e può essere portato in deduzione dal reddito stesso limitatamente alla quota di competenza maturata in ciascun periodo d'imposta.

Né può indurre a diversa conclusione il rilievo che l'usufrutto è un negozio giuridico autonomo e diverso rispetto alla locazione finanziaria, atteso che nella fattispecie delineata le parti intendono conseguire, attraverso la costituzione dell'usufrutto resa necessaria delle anzidette prescrizioni di legge, i risultati propri del contratto di leasing.

La quota del canone del corrispettivo pattuito da imputare a ciascun periodo d'imposta in conformità al principio della competenza temporale di cui all'art. 74 sopra richiamato deve essere determinata in base alla durata del contratto stesso e facendo ricorso all'istituto dei riscontri contabili.

Nel caso in cui, in virtù di appositi accordi contrattuali, le rate di pagamento del canone siano d'importo disuguale, allo scopo di evitare spostamenti in avanti o all'indietro, di componenti di reddito, in violazione del citato art. 74, occorrerà procedere alla rideterminazione delle stesse secondo gli anzidetti criteri.

Una nota di commento

Le risoluzioni ministeriali, al pari delle circolari, sono, come dice la Cassazione (sent. 25 marzo 1983, n. 2092, in Mass. 1983), meri atti interni alla p.a., «che non possono spiegare alcun effetto giuridico nei confronti di soggetti estranei all'amministrazione, né acquistare efficacia vincolante per quest'ultima».

Con la ris. min. n. 9/1740 del 13.9.84 sul c.d. «leasing-usufrutto», il ministero ha preso in considerazione le ipotesi in cui, mediante la diversificazione dei singoli canoni (c.d. maxicanone), le parti abbiano voluto differenziare i corrispettivi della prestazione locativa in relazione a frazioni di uguale durata del periodo di svolgimento del rapporto.

In questi casi gli obblighi e i diritti relativi al canone, negli importi diseguali convenuti, si perfezionano in ragione (e nei limiti) dell'effettivo rendimento della prestazione locativa nel periodo di riferimento di ciascun canone.

Ciò avviene in virtù del principio di maturazione dei frutti civili, ex art. 821 c.c., il quale, nel dettare i criteri temporali di acquisizione dei frutti, lascia peraltro nella sfera di autonomia delle parti la determinazione del relativo ammontare con riferimento sia all'intera durata che a frazioni del periodo di svolgimento del rapporto costitutivo del diritto ai frutti medesimi; ora nel caso di specie, il principio della maturazione ex art. 821 opera all'interno dei singoli periodi di riferimento dei canoni.

In questi casi quindi, l'imputazione dei canoni secondo competenza (sia dal lato attivo che passivo) deve conformarsi proprio a tale principio, dato che anche la funzione della competenza economica è quella di ricondurre i fatti o atti di gestione dell'impresa nel periodo in cui la loro manifestazione assume economica rilevanza. Una tale conclusione trova conferma anche in sede fiscale, implicitamente nell'art. 52 del D.P.R. 597/73, ed esplicitamente negli artt. 53, 56 e 74 dello stesso decreto.

Pertanto, dal lato dell'impresa concedente, la maturazione del canone individua, in ogni caso, il momento di imputazione del ricavo e non sussistono,

Quindi, motivi che possono imporre di rinviare l'imputazione dei canoni oltre il periodo della loro maturazione.

Per l'impresa utilizzatrice, il canone costituisce un costo che economicamente si correla non solo alla prestazione ricevuta, ma anche alle utilità derivanti dall'impiego del bene ricevuto in leasing. Può quindi, ipotizzarsi che tale correlazione non collimi con le determinazioni negoziali relative all'importo dei singoli canoni e che, pertanto, si renda necessario, in qualche caso concreto, prescindere dal criterio (giuridico) della maturazione ove questo non risulti idoneo a soddisfare adeguatamente l'accennata esigenza di correlazione del costo ai relativi ricavi.

Ciò rilevato, deve tuttavia riconoscersi che il criterio (economico e non codificato) della correlazione dei costi ai ricavi presenta carattere meramente sussidiario rispetto a quello (giuridico e codificato) della maturazione, talché parrebbe consentito abbandonare quest'ultimo solo quando la sua applicazione di un adeguato collegamento dei costi ai ricavi che ne conseguono. Nell'ipotesi in argomento potrebbe, pertanto, ritenersi, corretto il ricorso al criterio di ripartizione del maggior canone iniziale sulla base della durata del contratto solo nei casi in cui la sproporzione fra detto canone ed i successivi sia di importo tale da non trovare sufficiente riscontro in una maggiore redditività del cespite nella fase iniziale del suo utilizzo (o in altre situazioni di analoga rilevanza economica). Ove, al contrario, tale sproporzione non sussistesse e non fosse del tutto manifesta non parrebbe corretto escludere che l'intero maggior canone possa considerarsi un costo deducibile nell'esercizio della sua maturazione. Sul punto peraltro l'ASSILEA intende emanare apposita raccomandazione nel codice di comportamento di prossima pubblicazione.

Per quanto ispirata ad una giusta esigenza di cautela, non sembra, quindi, potersi, condividere la tendenza a generalizzare il criterio della ripartizione del costo riferibile ai canoni disuguali di leasing sulla base della durata del contratto.

Tante parole nuove nella scatola del leasing

Dalla Francia il caso della locazione finanziario «addossé», incrocio tra leaseback e una convenzione stipulata tra società di leasing e produttori di beni

Con il passare del tempo e il moltiplicarsi delle esperienze il leasing va allargando il suo campo di azione così che il termine più che definire un contratto sembra quasi indicare uno schema di regolamentazione dei rapporti economici applicabile con le opportune varianti e infinite situazioni eterogenee.

Lo testimoniano tra le altre due esperienze fatte in Francia che, se non fosse per l'elasticità dei contenuti che si possono infilare nella scatola leasing, finirebbero per andare sotto altre nome. Si tratta del leasing addossé e del leasing azionario.

Il leasing addossé. È un brillante incrocio tra il lease back e una convenzione stipulata tra società di leasing e produttori di beni.

Funziona così: un produttore di bene ne vende uno stock alla società di leasing e poi lo riprende in locazione finanziaria (e qui sembra un lease back, solo che quest'ultimo ha in genere per oggetto beni usati e di notevole valore, spesso, immobili, in questo caso invece si tratta di beni nuovi e singolarmente di valore piuttosto contenuto), il locatario però ha il diritto di sub-localarli ai suoi clienti non più in stock, ma singolarmente.

In realtà se lo schema del leasing addossé è questo, il processo operativo è inverso.

Infatti la proposta nasce dal fatto che il produttore individua un gruppo di clienti interessati ad acquistare i suoi macchinari (o altro) e a finanziarli con il leasing.

Non essendo conveniente a far stipulare a ciascuno di essi un singolo contratto di locazione finanziaria, ne stipula uno lui che ha per oggetto la somma dei beni che interessano il gruppo di clienti.

Il vantaggio è duplice: il produttore ha quello di offrire alla clientela una forma di pagamento dilazionata nel tempo pur incassando in contanti; la società di leasing ha il vantaggio di avere come controparte un'azienda di dimensioni rilevanti più facile da valutare e da affidare.

Il produttore dei beni, che agli occhi della società di leasing è a tutti gli effetti il locatario, risponde sempre in pieno dei suoi canoni indipendentemente dal fatto che i suoi sublocatori rispettino o meno i loro impegni nei suoi confronti.

Il produttore d'altra parte ha più della società di leasing la possibilità di valutare la sua clientela, con la quale finisce per assumere, con questa formula, lo stesso rischio che correrebbe con un pagamento dilazionato, un rischio tra l'altro ridotto dal frazionamento dell'operazione su più soggetti.

Il leasing addossé è nato per permettere alle società di leasing di coprire alcune fasce di mercato che si presentano di estremo interesse ma che per il basso valore del bene locato e per la frammentazione degli utilizzatori finali risultavano troppo onerose (per l'istruzione della pratica e la gestione del contratto).

Unificando un gruppo congruo di beni e identificando

un soggetto singolo cui localarli in linea primaria è invece possibile recuperare l'economicità dell'operazione e coprire quelle fasce di mercato.

Il leasing azionario. Come dice il nome ha per oggetto titoli di società per azioni, anche se probabilmente potrebbe avere per oggetto anche altri valori mobiliari. Il meccanismo utilizzato dai francesi è più o meno questo: una società effettua un aumento di capitale che viene sottoscritto da una società di leasing, questa a sua volta dà i titoli sottoscritti in locazione alla società che li ha emessi ricevendo in cambio i canoni e, al termine del contratto, il prezzo pattuito per il riscatto.

È un'operazione puramente finanziaria che interessa soprattutto società non quotate e controllate da gruppi familiari non in grado di sostenere con capitali adeguati lo sviluppo dell'attività dell'azienda.

Con questa formula a pagare è la società in un arco di tempo piuttosto lungo.

Il meccanismo può essere utilizzato anche per predisporre una quantità di azioni da diffondere poi presso il pubblico in previsione della quotazione in Borsa, o ancora in previsione dell'emissione di obbligazioni convertibili.

Così com'è tuttavia questa formula non è applicabile in Italia poiché potrebbe identificare la fattispecie dell'acquisto di azioni proprie che il codice civile limita in maniera rigorosa.

Dice infatti testualmente il codice civile: «La società non può acquistare azioni proprie, se l'acquisto non è autorizzato dall'assemblea dei soci, non è fatto con somme prelevate dagli utili netti regolarmente accertati e le azioni non sono interamente liberate».

Questo articolo esclude quindi o condiziona in maniera decisa questa applicazione del leasing azionario.

In Francia tuttavia questa formula è stata utilizzata anche per finanziare l'acquisto di azioni altrui.

Il caso è più o meno questo: l'azionista di una società non potendo o volendo coprire con disponibilità sue la propria quota di un aumento di capitale ricorre a quello speciale intermediario finanziario che è la società di leasing.

In questo caso le azioni, ai fini del contratto, potrebbero essere considerati un bene come tanti altri oggetti di locazione finanziaria.

Anche l'applicabilità in Italia di questa seconda formula è probabilmente discutibile, è tuttavia interessante ipotizzare il comportamento della società di leasing.

Innanzitutto questa dovrebbe valutare non solo il locatario ma anche la società di cui va temporaneamente a diventare azionista.

Se poi le azioni in questione non sono quotate si pone il problema della loro valutazione (nel tempo) e del loro mercato nel caso di mancato riscatto o morosità nel pagamento dei canoni.

Note di variazione Iva per canoni insoluti?

Quesito

Gradiremo conoscere se sia consentito, nel caso di risoluzione di diritto di un contratto di leasing per inadempimento dell'utilizzatore, emettere note di variazione ai fini IVA relativamente ai canoni mensili scaduti rimasti insoluti da noi già distintamente fatturati e registrati.

Risposta

La questione in oggetto è imperniata sul punto se sia o meno possibile, relativamente alle fatture emesse per canoni mensili scaduti e rimasti insoluti, far ricorso alla procedura prevista dall'art. 26, secondo comma, del decreto sull'IVA per i casi di variazione in diminuzione dell'imponibile conseguenti ad eventi risolutivi del rapporto in relazione al quale le fatture medesime sono state emesse e registrate.

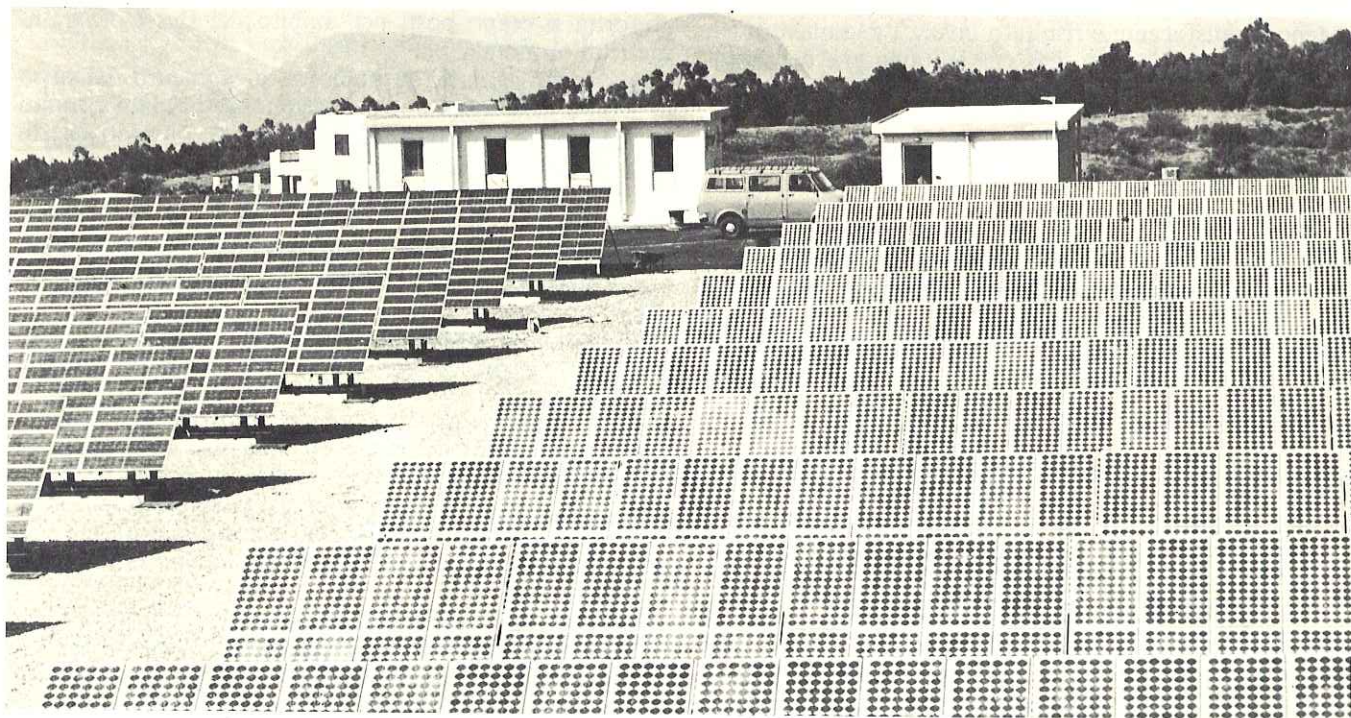
In proposito deve rilevarsi che, nella fattispecie considerata, il ricorso alla ricordata procedura rettificativa non sembra ammissibile, giacché, sebbene l'inadempimento del locatario abbia dato luogo alla risoluzione di diritto del contratto di locazione finanziaria, gli effetti della risoluzione non possono estendersi, trattandosi di contratto ad esecuzione continuata, alle prestazioni che siano state già eseguite (art. 1458 cod. civ.).

La circostanza che, nell'ipotesi in esame, le fatture emesse ineriscano a canoni scaduti e, quindi, a prestazioni effettivamente eseguite in favore del locatario impedisce, in altri termini, che l'effetto risolutivo dell'inadempimento si trasmetta anche a tali prestazioni. E ciò non può essere privo d'effetti ai fini dell'applicazione del-

l'art. 26, 2° comma, giacché, quando tale disposizione consente che si adotti la procedura ivi prevista nei casi di variazione in diminuzione dell'imponibile conseguenti ad eventi risolutivi, non può evidentemente consentirla se non nei limiti in cui l'effetto risolutivo si è prodotto, cioè nei limiti in cui la variazione in diminuzione si è effettivamente verificata.

Parzialmente diversa sarebbe, ovviamente, la conclusione da accogliere nel caso in cui la risoluzione intervenisse in relazione ad un contratto per il quale la società locatrice abbia provveduto in unica soluzione (o, comunque, in via anticipata) alla fatturazione dei canoni previsti per l'intera durata del contratto. In tal caso, infatti, ferma restando l'impossibilità di stornare gli importi fatturati che si riferiscono a canoni già maturati alla data in cui si verifica la risoluzione del contratto non sussisterebbero ostacoli all'adozione della procedura di variazione per gli importi fatturati relativi alle mensilità non ancora venute a maturazione alla data medesima.

Deve soggiungersi che non sarebbe corretto affermare la possibilità di procedere alla variazione sul rilievo che le fatture emesse per i canoni mensili non sono state pagate: e ciò, non tanto per il fatto che, trattandosi di prestazioni fatturate anticipatamente, le stesse debbono considerarsi «effettuate» ai sensi dell'art. 6 del D.P.R. 633/72 limitatamente all'importo fatturato, anche indipendentemente dal pagamento, quanto, piuttosto, per il fatto che le prestazioni medesime sono state effettivamente «eseguite» mediante la concessione in godimento al locatario del bene oggetto del contratto di leasing e ad esse non possono, pertanto estendersi gli effetti della risoluzione (con le conseguenze che si sono dette circa l'applicabilità della procedura prevista dall'art. 26, secondo comma, del decreto sull'IVA).



Dall'84 un segnale di «svolta»

Il leasing, in Italia, si sta orientando sempre di più verso le piccole e medie imprese. Nei primi dieci mesi dell'anno è risultato ancora molto sostenuto il tasso di crescita dell'attività di leasing mobiliare

a cura di Riccardo Rettaroli
(Associazione Bancaria Italiana)

L'ultima parte dell'anno ha sostanzialmente confermato quelle che sono state le principali connotazioni dell'evoluzione del quadro economico-finanziario del nostro Paese nel 1984.

Una generalizzata ripresa dell'attività produttiva, cui si sono associati, da un lato, un sensibile rientro del tasso di inflazione e, dall'altro, un certo peggioramento dei nostri conti con l'estero.

Volendo in breve sintetizzare la più recente dinamica di queste grandezze è da sottolineare come le ultime stime per il 1984 riferite alla crescita del PIL siano state ancora ritoccate, pur se in lieve misura, verso l'alto ipotizzando un tasso reale del 3,2%, che supera di oltre 1 punto percentuale (e quindi di ben 1/3) le previsioni di inizio d'anno.

Su questo risultato influisce positivamente l'andamento della produzione industriale che ha presentato nel periodo gennaio-settembre 1984 un tasso medio reale del 3,1%.

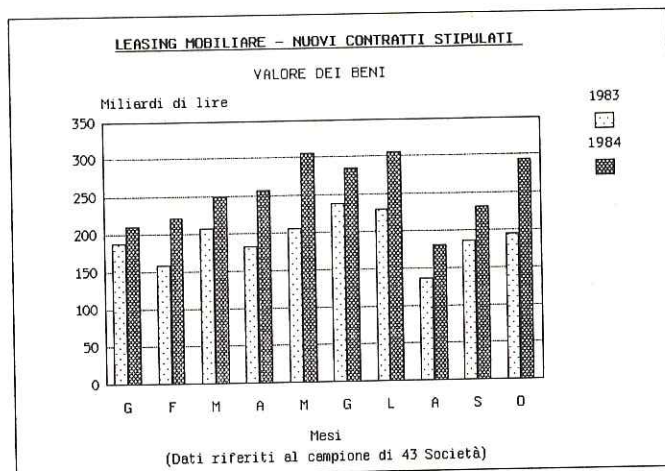
Nell'ambito dell'attività produttiva, tuttavia, peso preponderante presenta ancora lo sviluppo della produzione di beni destinati al consumo (intorno al 7%), mentre rimane ancora su bassi livelli quella di beni d'investimento (inferiore all'1%). È su questa tendenza, pertanto, che si dovrà intervenire se si vuole raggiungere l'obiettivo programmato di una crescita degli investimenti nel 1985 del 6%.

Lo sviluppo sostenuto della nostra economia è stato accompagnato, come detto, da un soddisfacente rientro del tasso di inflazione. Il 1984 si chiude con un tasso tendenziale di poco superiore all'8,5%, valore questo che non si toccava da oltre dieci anni, è cioè precisamente del febbraio 1973.

Meno soddisfacente è risultato invece l'andamento dei nostri conti con l'estero, ciò che tuttavia era del tutto prevedibile in considerazione della forte accelerazione re-

gistrata nell'attività produttiva in un'economia di trasformazione come quella italiana.

Ad ottobre il deficit della bilancia commerciale è salito a circa 14.300 miliardi (118.300 miliardi di importa-



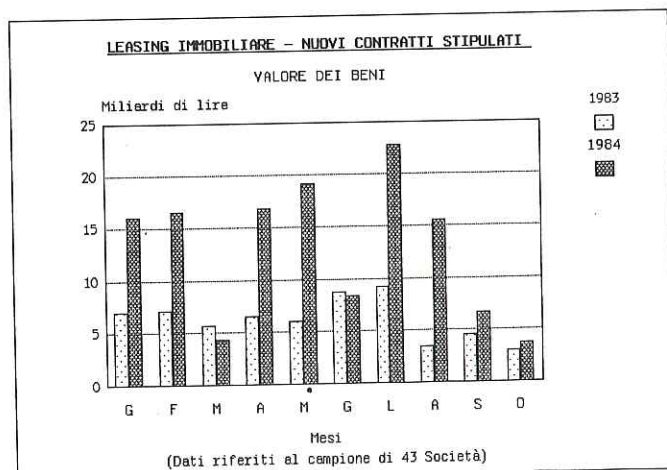
zioni a fronte di un ammontare di 104.000 miliardi di esportazioni), che supera già di circa 3.000 miliardi il passivo totale segnato nell'intero 1983.

Il sistema creditizio e finanziario, pur se con le note limitazioni imposte da un fabbisogno del settore statale ancora notevolmente elevato (nel 1984 si collocherà sul livello di 92.500 miliardi), ha cercato di sostenere in misura adeguata la ripresa, oltrepassando i confini che le Autorità si erano posti nell'ambito dei flussi programmati all'economia per il 1984.

A questo riguardo la manovra di aumento del tasso di sconto attuata all'inizio di settembre ha dato risultati complessivamente soddisfacenti, ove si consideri che in base ai consuntivi di ottobre ed alle prime stime di novembre, il tasso di crescita tendenziale dei finanziamenti al pubblico si colloca intorno al 17%; e cioè circa 3 punti superiore alle indicazioni programmatiche, ma di oltre 1 punto al di sotto alle tendenze emerse nel III trimestre 1984.

Nell'ambito di questi flussi finanziari al settore privato ancora molto sostenuto è il tasso di crescita dell'attività del leasing mobiliare. L'ammontare dei nuovi contratti stipulati (in termini di valore dei beni concessi in locazione finanziaria) nei primi 10 mesi dell'anno dalle 43 società che fanno parte del «raggruppamento ABI» risulta pari a 2.545 miliardi di lire, il tasso di crescita riferito a 12 mesi si stima al 32%, percentuale questa leggermente inferiore a quella registrata nel bimestre luglio-agosto.

Sta crescendo anche l'entità dei nuovi contratti di leasing immobiliare (tasso di sviluppo nei 12 mesi del 112%), anche se 130 miliardi di immobili rappresentano ancora valore piuttosto limitato.



Il valore medio dei contratti di leasing mobiliare continua a decrescere ed ha raggiunto nel periodo gennaio-ottobre i 36 milioni di lire: il leasing in Italia si sta, pertanto, orientando sempre di più verso strumenti di investimento destinati a favorire lo sviluppo delle medie e piccole imprese.

Un'ultima notazione riguardo al leasing nei flussi finanziari all'economia di cui si è già detto. In sostanza questo settore risulta compreso quasi totalmente nella parte del Credito totale intero destinata al settore priva-

to (che come è noto rappresenta la sommatoria del credito concesso da aziende di credito e da istituti di credito speciale, nonché delle nuove obbligazioni emesse dalle imprese) in quanto gran parte dell'attività delle società di leasing è finanziata nel nostro Paese dal settore creditizio.

Non è corretto pertanto attribuire al settore della locazione finanziaria un «effetto di spiazzamento» rispetto ai limiti di sviluppo dei flussi finanziari programmati dalle nostre Autorità monetarie.

Statistiche mensili leasing 1984 (relative a 43 società)

	Domande pervenute				Operazioni approvate				Contratti stipulati			
	Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.	
	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.
GEN.	6.197	317,2	43	20,7	5.384	243,7	29	12,9	6.493	211,2	21	16,1
FEB.	6.725	341,3	35	16,8	5.365	238,4	23	7,2	7.221	221,2	24	16,6
MAR.	7.223	401,5	65	70,8	6.727	323,3	25	12,5	7.439	249,1	12	4,3
APR.	6.032	373,9	46	34,1	5.219	288,3	48	32,5	8.330	257,5	16	16,8
MAG.	7.710	460,6	59	60,0	7.259	367,2	50	54,0	7.595	305,4	32	19,1
GIU.	7.011	369,1	75	49,9	6.226	298,8	42	19,6	7.750	285,9	28	8,4
LUG.	7.211	441,8	85	74,2	5.924	332,5	40	43,3	7.982	306,5	43	22,7
AGO.	4.330	213,4	40	43,4	4.733	201,6	19	12,5	4.878	182,0	14	15,5
SET.	5.590	320,6	45	25,6	5.073	255,2	32	18,7	6.168	231,8	16	6,6
OTT.	6.892	450,9	65	26,4	6.319	366,6	39	23,8	7.014	293,9	13	3,7
NOV.												
DIC.												
Totale	64.921	3.690,3	558	421,9	58.229	2.915,6	347	237,0	70.870	2.544,5	219	129,8
1983	49.880	2.909,7	372	246,8	44.548	2.410,1	197	93,2	52.362	1.928,5	125	61,2
Variaz.												
%	30,2	26,8	50,0	70,9	30,7	21,0	76,3	154,3	35,3	31,9	75,2	112,1

Abbreviazioni usate:

N. = numero

V.B. = valore beni (in milioni di lire)

F.P. = fatture pervenute (in milioni di lire)

IMP. = importo

Fonte: ABI

Negli Usa è l'ora delle concentrazioni

Soprattutto le medie società sembrano destinate
o ad uscire dal mercato o ad essere assorbite

Quali le prospettive del leasing nel più grande mercato del mondo, gli Stati Uniti? Stando ai risultati dell'ultimo dibattito promosso in seno all'AAEL (American Association of Equipment Lessors) le previsioni parlano chiaro. La locazione finanziaria conoscerà cioè una fase di ulteriore rafforzamento lungo una direttrice ben precisa: la concentrazione del mercato. Non è un caso che si allunghi sempre di più la «lista» delle società in vendita, destinate ad essere assorbite dai «giant», i giganti della finanza.

Si tratta di grossi affari: alcune operazioni di compravendita superano i 50 milioni di dollari e solo due anni fa sarebbe stato impossibile ipotizzare l'acquisto di una compagnia del calibro della Continental Illinois Leasing.

Oggi, al contrario, almeno una trentina di società sono in grado di rilevare una compagnia di queste dimensioni. Accanto alle grandi compagnie, dovrebbero continuare ad operare con successo le piccole ed agili società — è stato rilevato all'AAEL — mentre sono le medie compagnie che sembrano destinate o ad uscire dal mercato o ad essere assorbite.

Più auto per il «braccio» inglese della Hertz

Un leasing «rotativo» di 52,5 milioni di sterline è stato concesso alla Hertz leasing, la divisione inglese della

Hertz Europa. La transazione è stata seguita e diretta dal banchiere d'affari Kleinsort Benson e consentirà alla Hertz di portare a termine il suo notevole programma di espansione nel giro di pochi anni.

Considerando che il costo medio di un parco macchine si aggira intorno ai 6,5 milioni di sterline, l'affare appena andato in porto consentirà alla Hertz di poter contare su una base extra di 8 mila veicoli in leasing.

Crescerà il leasing nel paese dei canguri

Buone notizie per il leasing australiano. Per il 1985 si prevede un vero e proprio boom. Motivo: la presentazione, da parte del ministro del Tesoro Paul Keating, di un bilancio che prevede diverse novità fiscali.

A beneficiare di queste novità dovrebbe essere il leasing. In particolare, l'impatto maggiore si dovrebbe registrare grazie all'astensione di agevolazioni fiscali per gli investimenti in nuovi macchinari (con un taglio pari al 18 per cento).

Paese per paese, come marcia il leasing

Paese	Nuovi contratti in milioni di ECU			Tassi di crescita	
	1983	1982	1981	1983	1982
Austria	202.9	199.2	193.3	1.9	2.7
Belgio	254.6	220.9	135.8	15.2	62.6
Svizzera	408.4	400.0	368.9	2.1	8.4
Germania	2,227.0	1,909.3	1,727.3	16.6	10.5
Danimarca	323.2	286.4	84.2	12.8	240.1
Spagna	537.9	377.4	248.8	42.5	51.6
Francia	5,373.1	3,805.9	3,164.2	41.1	20.2
Gran Bretagna	4,930.2	4,666.0	4,509.3	5.7	3.4
Italia	1,979.5	1,776.2	1,550.2	11.4	14.6
Irlanda	178.6	142.9	135.7	24.9	5.3
Lussemburgo	14.6	15.2	7.4	— 3.9	105.0
Norvegia	592.0	473.8	261.0	24.9	81.5
Olanda	498.4	535.6	590.4	— 6.9	— 9.2
Portogallo	49.7	7.1	—	600.0	—
Svezia	1,911.8	600.0	515.1	218.0	16.4
Finlandia	255.5	335.5	277.9	— 23.8	20.7
	19,737.4	15,751.7	13,779.1	— 26.9	14.4

Nel corso del 1984, il consueto meeting annuale di leaseurope ha consentito di fare il punto della locazione finanziaria paese per paese. Riteniamo utile, per documentazione, pubblicare le statistiche relative agli anni '82 e '83. (Fonte: Leasing Digest).



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) ALFA ROMEO 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

