

## **Introduzione**

Negli ultimi decenni il confronto internazionale tra le imprese, favorito dalla globalizzazione dei mercati, ha evidenziato la crescente necessità di una maggiore standardizzazione dell'informativa contabile, tenendo conto della rilevanza della comunicazione economico-finanziaria aziendale nel processo di allocazione dei capitali da parte degli investitori. È noto, infatti, come l'incremento della comparabilità delle informazioni finanziarie e, come dimostrato da studi recenti, anche non finanziarie, sia indispensabile per assicurare un corretto funzionamento del mercato dei capitali. Reddito e capitale rappresentano indicatori segnaletici di performance di assoluta rilevanza per tutti gli stakeholders e pertanto è cruciale garantire che la loro determinazione sia trasparente e sia quanto più esente da manipolazioni contabili. Per perseguire tale obiettivo, i principali *standard setter* internazionali hanno tentato nel tempo di ridurre le divergenze nella predisposizione dei bilanci, proponendo un set di norme e regole contabili basati su principi condivisi.

In tale ottica, nell'ottobre del 2002 l'International Accounting Standards Board (IASB) ed il Financial Accounting Standards Board (FASB) hanno avviato un percorso di convergenza tra i principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e i principi contabili statunitensi (U.S. GAAP), mediante la sottoscrizione del memorandum d'intesa noto come "*Norwalk Agreement*". Nell'accordo i due organismi di contabilità si sono posti l'obiettivo di definire un set di principi contabili convergenti attraverso: a) l'eliminazione di eventuali differenze negli *accounting standard* vigenti; b) la promozione di progetti congiunti volti ad assicurare l'adozione di principi contabili condivisi; c) il coordinamento delle attività svolte dagli organi deputati all'interpretazione dei principi contabili.

La pubblicazione congiunta e la sottoscrizione da parte di IASB e FASB del "*Memorandum of Understanding*" (MoU), avvenuta nel febbraio del 2006, ha segnato una prima tappa fondamentale nel processo di convergenza, in quanto sono stati stabiliti gli obiettivi e le fasi di realizzazione del processo. Nel MoU i due organismi di contabilità si sono impegnati ad aggiungere all'agenda dei lavori congiunti le modifiche di alcuni *standard* ritenuti particolarmente contro-

versi e rilevanti per gli *users* dei bilanci. In tal senso, tra le priorità delle azioni da intraprendere è stato individuato il tema del trattamento contabile delle operazioni di leasing, disciplinato fino a quel momento dai principi contabili IAS 17 “Leases” (emanato dallo IASB) e SFAS 13 “Accounting for Leases” (emanato dal FASB). Per lungo tempo, infatti, la contabilizzazione del leasing era stata ampiamente criticata, soprattutto da investitori e finanziatori, che richiedevano una maggiore trasparenza dei bilanci. Anche l’International Organization of Securities Commissions (IOSCO) era intervenuto negli anni ’90 suggerendo allo IASB di rivedere il trattamento contabile delle operazioni di leasing.

Le criticità sollevate erano principalmente riconducibili alla contabilizzazione dei contratti di leasing operativo. Il precedente modello di rilevazione, previsto sia dallo IASB che dal FASB, infatti, non consentiva una fedele rappresentazione dei contratti di leasing nel bilancio del locatario, stante la possibilità concessa alle imprese utilizzatrici di relegare i debiti derivanti dai leasing operativi tra le note del bilancio e di non imputare alcun valore ad attività e passività nella situazione patrimoniale-finanziaria. Nel 2005 la SEC (*Securities and Exchange Commission*) aveva espresso perplessità in merito alla mancata iscrizione in bilancio di tali passività, stimando negli USA pagamenti minimi per leasing operativi fuori bilancio per circa 1.250 miliardi di dollari. Un’indagine più recente dei due organismi di contabilità aveva mostrato che le imprese soggette ai principi contabili IAS/IFRS o U.S. GAAP detenevano circa 3.300 miliardi di dollari di impegni per leasing operativi, l’85% dei quali non indicati nei bilanci d’esercizio. La rilevanza dei cosiddetti *off-balance sheet leases* e l’esigenza di migliorare l’informativa contabile hanno spinto, dunque, i due Board ad introdurre significativi cambiamenti nel trattamento contabile del leasing.

Il percorso di emanazione dei nuovi principi contabili sul leasing intrapreso da IASB e FASB è stato piuttosto impervio, data la difficoltà di contemperare l’esigenza di una informativa trasparente, soprattutto dei bilanci dei locatari, con i timori delle società di leasing che temevano di perdere rilevanti quote di mercato a causa delle modifiche proposte e, successivamente introdotte, nella normativa contabile. Ed infatti, l’emanazione dell’IFRS 16 “Leases” (IASB) e dell’ASC 842 “Leases” (FASB) giunge al termine di un lungo e articolato percorso di modifica che ha portato alla pubblicazione di un *Discussion Paper* nel 2009 e di due *Exposure Draft* (ED), rispettivamente nel 2010 e nel 2013 (ED/2010/9 e ED/2013/6).

L’idea di fondo seguita dai due *standard setter* è che in tutte le operazioni di leasing il locatario, a fronte della corresponsione di un canone periodico, ottiene un diritto di utilizzare il bene sottostante ed anche un finanziamento. Pertanto, si ritiene necessario rilevare attività e passività per tutti i leasing. Nonostante questo elemento di convergenza, si segnala come i due organismi di con-

tabilità abbiano manifestato posizioni divergenti in merito ad alcuni aspetti rilevanti. In particolare, il FASB, pur prevedendo la capitalizzazione di tutti i leasing, ha deciso di mantenere la distinzione tra leasing operativo e leasing finanziario, imponendo un differente trattamento contabile con riferimento alla rilevazione dei costi nel conto economico e alla presentazione dei flussi di cassa nel rendiconto finanziario. Pertanto, a conclusione del progetto congiunto sulla modifica del trattamento contabile delle operazioni di leasing si constata un raggiungimento dell'obiettivo di convergenza solo parziale.

Le difficoltà applicative dei nuovi principi sul leasing riguardano prevalentemente i locatari, chiamati a rilevare in bilancio contratti in precedenza classificati come leasing operativi, con la conseguente necessità di determinare il tasso di interesse implicito e di stimare la passività. La rilevanza delle operazioni di leasing, testimoniata dall'alta percentuale di acquisizione dei beni mediante tale tipologia di contratto, soprattutto in alcuni settori, ha reso l'applicazione delle nuove disposizioni particolarmente impegnativa per le imprese utilizzatrici. Sebbene i costi ed i tempi necessari per effettuare le valutazioni dei contratti siano strettamente correlati alla dimensione del portafoglio dei contratti di leasing, alle condizioni contrattuali e alla presenza di adeguati sistemi IT, è indubbio che ai locatari sono richiesti notevoli sforzi.

Lo IASB, considerando il significativo impatto dell'IFRS 16 sui bilanci dei locatari, ha fissato l'1 gennaio 2019 quale data di entrata in vigore delle disposizioni, consentendo l'applicazione anticipata alle imprese che adottano l'IFRS 15 in tema di ricavi. Nella prima metà del 2020, dunque, la maggior parte degli utilizzatori ha affrontato le sfide derivanti dalla prima applicazione dell'IFRS 16. Contestualmente e del tutto inaspettatamente i locatari hanno dovuto fronteggiare altre difficoltà riferibili alla rilevazione dei contratti di leasing. A tal proposito si segnala che l'emergenza sanitaria in atto, generata dalla diffusione della pandemia da Covid-19, ha avuto un impatto dirompente sulla contabilizzazione delle operazioni di leasing. Molti locatari hanno chiesto e ottenuto una serie di agevolazioni dai locatori, a causa della interruzione delle attività e dell'inutilizzo dei beni strumentali ottenuti in leasing.

In caso di variazioni contrattuali, l'IFRS 16 impone ad entrambe le parti di analizzare in dettaglio la singola fattispecie per valutare se essa possa essere considerata una modifica del contratto di leasing. In caso affermativo, il locatario deve misurare nuovamente la passività sulla base di un tasso di sconto rideeterminato alla data della modifica. La rideterminazione del tasso di sconto e della passività trova applicazione in un volume potenzialmente elevato di contratti, per le numerose agevolazioni concesse ai locatari nel periodo di diffusione della pandemia. Questa circostanza rende complessa la contabilizzazione delle modifiche dei contratti di leasing.

Per far fronte all'aumento inatteso di complessità dell'IFRS 16, lo IASB è

intervenuto rapidamente, emanando un apposito *amendment*, che prevede la facoltà di applicare un espediente pratico alle concessioni ottenute per effetto del Covid-19, evitando, così, di esaminare nuovamente i contratti di leasing. Molte imprese potranno beneficiare di questa semplificazione, riducendo i costi per la gestione dei contratti di leasing.

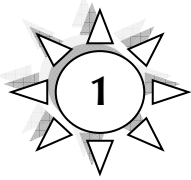
Alla luce delle considerazioni sopra esposte, il volume si propone di raggiungere tre obiettivi di ricerca. In primo luogo, il lavoro intende esaminare le principali novità introdotte dall'IFRS 16 con riferimento al trattamento contabile delle operazioni di leasing e discutere dei punti critici sottesi all'applicazione del nuovo principio. Come sopra precisato, l'emanazione dell'IFRS 16 si innesca nel percorso di convergenza avviato dallo IASB e dal FASB, finalizzato alla pubblicazione di principi contabili condivisi. Ripercorrendo le principali tappe che hanno condotto all'emanazione dell'IFRS 16 e analizzando gli elementi di convergenza e di divergenza rispetto al principio contabile statunitense, si vuole offrire al lettore un quadro sistematico dell'approccio concettuale adottato e delle scelte compiute dallo IASB in merito ai profili di rilevazione, valutazione, presentazione e *disclosure* delle operazioni di leasing, sia nel bilancio del locatario che nel bilancio del locatore.

In secondo luogo, il lavoro presenta un'analisi dettagliata del recente *amendment* all'IFRS 16, omologato dall'Unione Europea il 9 ottobre 2020, emanato per superare la crescente complessità del principio contabile e far fronte alle numerose istanze presentate dai redattori dei bilanci. Ed infatti, gli effetti inattesi derivanti dalla diffusione della pandemia da Covid-19 hanno portato molti locatari a richiedere delle concessioni nelle operazioni di leasing, come differimento dei termini di pagamento, riduzione o azzeramento dei canoni periodici nel periodo di mancato utilizzo dei beni per effetto dei *lockdown* disposti dai Governi. Tali concessioni hanno reso difficoltosa per i locatari la contabilizzazione delle variazioni dei contratti di leasing. L'intervento dello IASB mira ad introdurre una semplificazione nella rilevazione delle modifiche dei leasing, prevedendo un *practical expedient* per le concessioni ottenute a causa del Covid-19. Al fine di valutare la portata e la rilevanza delle problematiche legate a tali agevolazioni sono state esaminate le relazioni semestrali riferite al periodo gennaio-giugno 2020 pubblicate da un campione di società italiane quotate. L'indagine condotta ha permesso di rilevare come alcune società abbiano applicato l'espediente pratico introdotto dall'*amendment* all'IFRS 16, ancor prima della conclusione del processo di omologazione da parte dell'Unione Europea. Tale risultato offre interessanti spunti di riflessione su come la pandemia abbia avuto impatti rilevanti sui bilanci delle imprese.

In terzo luogo, il lavoro intende esplorare il grado di conformità alla *disclosure* obbligatoria prevista dall'IFRS 16 esaminando un campione di società quotate in Italia. L'IFRS 16 prevede una serie di informazioni di dettaglio, sud-

divise in obblighi informativi per i periodi di riferimento e informazioni supplementari, da fornire nel caso in cui le operazioni di leasing siano rilevanti. Per condurre l'indagine è stata creata una lista delle informazioni richieste e sono state analizzate, mediante *content analysis* manuale, le informazioni comunicate dalle imprese nei bilanci consolidati chiusi al 31.12.2019. È stato considerato l'esercizio 2019, in quanto rappresenta il primo anno di applicazione dell'IFRS 16. Le imprese selezionate operano nei settori "Prodotti Per La Casa, Per La Persona, Moda" e "Commercio", individuati da Borsa Italiana. La scelta del campione è riconducibile alla presenza in tali settori di società del segmento "retail", tra i più colpiti dalla crisi innescata dalla pandemia e tra i più interessati, in termini di impatto sugli indici di indebitamento e di redditività, dall'adozione dell'IFRS 16.





# ***La rilevanza delle operazioni di leasing e l'evoluzione dei principi contabili sul leasing***

SOMMARIO: 1.1. La funzione economica delle operazioni di leasing. – 1.2. La rilevanza delle operazioni di leasing. – 1.2.1. La diffusione del leasing in Italia. – 1.2.2. La diffusione del leasing in Europa. – 1.2.3. La diffusione del leasing nel resto del mondo. – 1.3. Gli standard statunitensi sul leasing. – 1.4. Il principio contabile internazionale IAS 17. – 1.5. L'evoluzione del progetto congiunto IASB e FASB sul leasing. – 1.6. La rilevazione del leasing nel contesto italiano.

## ***1.1. La funzione economica delle operazioni di leasing***

La crescente attenzione degli accademici, degli organismi di contabilità, delle autorità di regolamentazione e dei diversi attori del sistema economico-finanziario verso il tema della contabilizzazione delle operazioni di leasing è il risultato della loro rilevanza tra i vari strumenti di acquisizione delle attività, ma anche di una certa flessibilità nell'articolazione dei diritti e delle obbligazioni da attribuire alle parti contraenti. Il leasing, infatti, è una operazione complessa<sup>1</sup>, che può assumere differenti configurazioni.

In generale, il leasing è un contratto mediante il quale un soggetto (locatore) concede temporaneamente ad un altro soggetto (locatario) la disponibilità di un bene pluriennale, dietro il pagamento di un canone periodico, con eventuale possibilità alla scadenza di acquisirne la proprietà mediante il pagamento di un prezzo concordato (riscatto).

Nell'ipotesi di concessione da parte del locatore della disponibilità di un bene per un periodo di tempo limitato, comunque inferiore alla sua vita utile, il leasing si qualifica come leasing operativo. Il canone corrisposto periodicamente è indicativo della remunerazione richiesta al locatario per il godimento

---

<sup>1</sup> Cfr. PIZZO M. (a cura di) (2007), *Leasing e recognition. Tendenze in atto*, Giappichelli, Torino; DELL'ATTI V. (1996), *L'azienda di "leasing"*, Cacucci, Bari.

del bene. Di norma, non è previsto il riscatto del bene al termine del contratto; inoltre, il concedente è anche il produttore del bene e, per mantenerne intatta l'efficienza, offre servizi collegati al suo utilizzo, quali manutenzione e assistenza.

Al contrario, nell'ipotesi di trasferimento dei rischi e dei benefici connessi all'utilizzazione del bene in capo al locatario, che diventa il proprietario sostanziale (*substantive owner*) dello stesso, l'operazione si configura come leasing finanziario. L'impresa utilizzatrice ottiene la disponibilità dell'attività per un periodo sostanzialmente pari alla durata della sua vita economica, con la possibilità, nella maggior parte dei casi, di riscattare il bene al termine del contratto.

Il leasing può svolgere diverse funzioni in relazione agli schemi negoziali adottati dalle parti e alle concrete modalità con le quali essa viene realizzata<sup>2</sup>.

La prima funzione del leasing è l'acquisizione di beni strumentali allo svolgimento dell'attività di impresa<sup>3</sup>. Come è noto, i fattori produttivi a fecondità ripetuta impiegati nella combinazione produttiva possono essere acquisiti, oltre che attraverso contratti di leasing, mediante acquisto, permuta, costruzione in economia oppure ottenimento in seguito a conferimenti o apporti effettuati dai soci. In questi ultimi casi, l'impresa acquisisce la piena proprietà, anche formale, del bene, ma sopporta al contempo tutti i rischi associati allo stesso (ad esempio, obsolescenza o modifiche nel rendimento). Con il leasing, invece, l'utilizzatore non assume la proprietà formale del bene ma, a seconda della tipologia contrattuale, può "graduare" il potere esercitato sull'attività ed il relativo rischio assunto.

La seconda funzione del leasing è il finanziamento delle imprese, in quanto l'operazione consente di ottenere la disponibilità di un bene senza l'impiego di mezzi propri<sup>4</sup>. In particolare, nel leasing finanziario<sup>5</sup> l'utilizzatore riceve un finanziamento che non si concretizza nell'apporto di disponibilità liquide da investire in fattori produttivi, ma che nasce già investito in beni strumentali. Per tale motivo "*il capitale monetario corrispondentemente «acquisito» (per lo più a «medio termine») s'intende simultaneamente «investito» in uno «specifico» bene d'uso a «trasferimento postergato» del diritto di proprietà*"<sup>6</sup>. Nella so-

---

<sup>2</sup> Cfr. FRADEANI A. (2012), *Il leasing nel bilancio del locatario: dai metodi tradizionali al «right of use» approach*, Giappichelli, Torino.

<sup>3</sup> MARCHI (A CURA DI) L. (2001), *La contabilità aziendale*, Ipsoa, Milano.

<sup>4</sup> CASSANDRO P.E. (1987), *Aspetti economico-aziendali del «leasing»*, in *Rivista Bancaria* (3-4), pp. 8-21.

<sup>5</sup> Secondo Viganò, "*il leasing operativo pone di fronte alla scelta fra lease or buy mentre il leasing finanziario fra lease or borrow*", cfr. VIGANÒ E. (1969), *L'iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci di impresa*, Giannini, Napoli.

<sup>6</sup> Cfr. FERRERO G. (1981), *Finanza aziendale*, Giuffrè, Milano.



stanza economica, il leasing finanziario non si differenzia da un acquisto di beni mediante la concessione di un mutuo da parte di un istituto di credito, in quanto in entrambi i casi l'utilizzatore dovrà corrispondere periodicamente dei pagamenti a terzi, comprensivi di una quota capitale, imputata a riduzione del debito, e di una quota interessi, quale remunerazione del capitale ottenuto in prestito.

La terza funzione del leasing è di investimento in risorse produttive<sup>7</sup>. Il locatario si impegna a versare canoni alle scadenze prestabilite per acquisire la disponibilità di un bene, che impiega nella combinazione produttiva al fine di determinare un incremento di ricavi, una riduzione di costi o un aumento del reddito di periodo. L'investimento effettuato, in definitiva, è associato ad un ritorno economico per l'impresa utilizzatrice.

La scelta del management di stipulare contratti di leasing rispetto all'acquisto di beni è legata ai molteplici benefici connessi a tali operazioni. In primo luogo, il leasing è in grado di soddisfare fabbisogni di breve durata. La forma di leasing operativo è particolarmente conveniente allorché l'impresa intenda acquisire fattori a fecondità ripetuta da impiegare nel processo produttivo per un breve periodo. In secondo luogo, i servizi collegati ai contratti di leasing, spesso rendono vantaggiosa l'operazione. Anche il locatore può trarre vantaggio dalla stipula di contratti di leasing: diminuzione dei costi amministrativi e di transazione derivanti dalla standardizzazione delle attività di concessione dei beni in leasing, benefici fiscali e minori rischi in caso di fallimento del locatario rispetto agli altri creditori garantiti<sup>8</sup>.

Per comprendere la rilevanza delle operazioni di leasing nel sistema economico, nei paragrafi che seguono sono riportate le principali statistiche che offrono informazioni quantitative sulla loro diffusione in Italia, in Europa e nel resto del mondo.

## **1.2. La rilevanza delle operazioni di leasing**

### **1.2.1. La diffusione del leasing in Italia**

La capacità del leasing di adattarsi ai diversi contesti operativi, data dalla flessibilità negli schemi negoziali, e la possibilità di sfruttare i vantaggi propri dell'operazione hanno favorito la diffusione dei contratti di leasing. Tale moda-

---

<sup>7</sup> Cfr. CORSI K. (2007), *Immobilizzazioni materiali*, in MARCHI L., (a cura di), *La contabilità aziendale. Per il bilancio civilistico, fiscale e gestionale. Casi pratici e check list*, Ipsoa, Milano.

<sup>8</sup> Cfr. BREALEY R.A.-MYERS S.C.-ALLEN F.-SANDRI S. (2020), *Principi di finanza aziendale*, McGraw Hill, Milano.

lità di acquisizione dei beni è diventata sempre più rilevante nel corso del tempo sia in Italia che nel resto del mondo.

Con riferimento al contesto italiano, Assilea (Associazione Italiana Leasing), l'organizzazione che rappresenta le più importanti società del settore, pubblica annualmente le statistiche sul mercato del leasing. Nel Report del 2020 che illustra i dati del 2019, Assilea indica una quota di mercato del settore intorno a 27,9 miliardi di euro, con una flessione del 3,3% rispetto al 2018. Segnala, tuttavia una crescita negli ultimi 5 anni, con un incremento dei volumi complessivi pari al 36% rispetto a quelli del 2014<sup>9</sup>. La dinamica di espansione è supportata soprattutto dal leasing senza opzione d'acquisto, nella sua duplice forma di leasing operativo strumentale e noleggio a lungo termine. In particolare, il tasso di penetrazione del leasing sul PIL (Prodotto Interno Lordo) nazionale si attesta intorno al 1,56% nel 2019, in lieve diminuzione rispetto al 2018 (Tabella 1), con una flessione anche peso del leasing sugli investimenti fissi lordi (Tabella 2).

**Tabella 1: Tasso di penetrazione del leasing sul PIL (valori in milioni di euro)**

|                          | 2017         | 2018         | 2019         |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| PIL                      | 1.738.399    | 1.765.867    | 1.787.309    |
| Leasing                  | 28.231       | 28.895       | 27.942       |
| Peso del leasing sul PIL | <b>1,62%</b> | <b>1,64%</b> | <b>1,56%</b> |

Fonte: ASSILEA (2020), *To Lease, to change ... to restart*, p. 18.

**Tabella 2: Tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti fissi lordi (valori %)**

|   | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Su totale investimenti (incluse le abilitazioni)                          | 7,10  | 8,10  | 9,30  | 9,20  | 8,70  |
| Su totale investimenti (escluse le abilitazioni)                          | 9,40  | 10,60 | 12,10 | 11,90 | 11,30 |
| Su totale investimenti (escluse le abilitazioni e beni immateriali)       | 12,20 | 13,80 | 15,60 | 15,40 | 14,50 |
| Su totale investimenti (escluse le abilitazioni, beni immateriali e P.A.) | 16,20 | 18,00 | 19,80 | 19,30 | 18,40 |

Fonte: ASSILEA (2020), *To Lease, to change ... to restart*, p. 18.

<sup>9</sup> Cfr. ASSILEA (2020), *To Lease, to change ... to restart*.

Con riferimento alle modalità di offerta, in linea con quanto registrato negli anni precedenti, nel 2019 solo l'8,2% dell'ammontare complessivo dei nuovi contratti deriva da canali di vendita diretti. Circa il 50% dei contratti totali stipulati si riferisce alla vendita indiretta, mentre il restante 42% è rappresentato dal volume di attività derivante dal canale bancario tradizionale.

Il Report si focalizza, poi, sui cinque principali comparti del settore: auto, strumentale, aeronavale e ferroviario, immobiliare, energy. Nel 2019 il settore auto ha rappresentato la quota più elevata dello stipulato (50,6%). Tuttavia, a causa dalla flessione osservata sul leasing di autovetture (-30,8%), del noleggio di autovetture (+9%) e del leasing di veicoli commerciali in leasing (+9%), il comparto registra una diminuzione di 2,1 punti percentuali rispetto al 2018. Esaminando i canali di vendita, concessionari e fornitori rappresentano il 55,1% dello stipulato, il canale bancario tradizionale il 15,4%, il canale delle banche convenzionate il 12%, gli agenti l'11,5%.

Il comparto del leasing strumentale rappresenta nel 2019 il 33,6% dello stipulato complessivo, con una crescita del 2% circa rispetto ai volumi dell'anno precedente e del 2,4% del numero dei contratti. I leasing operativi hanno inciso in modo significativo (53,8%) sul totale del numero complessivo delle transazioni. Nel comparto strumentale risulta predominante il canale bancario, che veicola il 47,9% dei contratti, mentre si contrae il peso delle reti di vendita dirette (13,7%). Il 20,6% dello stipulato strumentale è rappresentato dai fornitori convenzionati, il 7,4% dagli agenti e il 4,1% dai mediatori.

Il comparto immobiliare, a seguito dell'incremento rilevato nel 2018, mostra una flessione sia sul numero che sul valore dei contratti (rispettivamente -12,1% e -6,6%). Tale dinamica è connessa all'andamento del leasing immobiliare "costruito", che ha registrato un importante calo sul numero dei nuovi contratti (-13,8%) e sul valore (-15,5%) nel 2019, piuttosto che al leasing immobiliare "da costruire".

Il peso del comparto aeronavale e ferroviario (2,1%) è aumentato leggermente, a seguito di un incremento del 12,2% del valore dei contratti, seppur a fronte di una riduzione del numero dei contratti del 16,8% rispetto all'anno precedente.

Riguardo al comparto delle energie rinnovabili (incidenza dello 0,1% sul totale) si osserva, rispetto al 2018, un decremento significativo, nonostante vi siano aspettative di crescita degli investimenti per la sostenibilità, in risposta alle politiche intraprese a livello europeo e nazionale.

Nel comparto immobiliare, aeronavale, ferroviario ed energetico si conferma la preponderanza del canale bancario tradizionale.

La Tabella mostra il numero dei contratti e il valore complessivo delle attività concesse in leasing riferito agli anni 2018 e 2019, suddivisi per comparto e segmento.

**Tabella 3: Andamento dello stipulato leasing nel 2019 (valori in migliaia di euro)**

|   | 2019             |                   | 2018             |                   | Variazione %     |                |
|---|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|----------------|
|   | Numero contratti | Valore beni       | Numero contratti | Valore beni       | Numero contratti | Valore beni    |
| Autovetture in Leasing                          | 94.374           | 3.281.073         | 130.223          | 4.741.456         | - 27,53          | - 30,80        |
| Autovetture in noleggio a lungo termine         | 277.499          | 6.589.222         | 259.581          | 6.043.919         | 6,90             | 9,02           |
| Veicoli Commerciali in Leasing                  | 41.150           | 1.389.389         | 38.866           | 1.274.884         | 5,88             | 8,98           |
| Veicoli Commerciali in noleggio a lungo termine | 37.132           | 741.618           | 37.445           | 767.430           | - 0,84           | - 3,36         |
| Veicoli Industriali                             | 21.208           | 2.130.568         | 22.180           | 2.192.619         | - 4,38           | - 2,83         |
| <i>AUTO</i>                                     | <i>471.363</i>   | <i>14.131.870</i> | <i>488.295</i>   | <i>15.020.308</i> | <i>- 3,47</i>    | <i>- 5,91</i>  |
| Strumentale finanziario                         | 102.536          | 7.717.531         | 101.337          | 7.657.602         | 1,18             | 0,78           |
| Strumentale operativo                           | 119.195          | 1.667.299         | 115.098          | 1.543.987         | 3,56             | 7,99           |
| <i>STRUMENTALE</i>                              | <i>221.731</i>   | <i>9.384.830</i>  | <i>216.435</i>   | <i>9.201.589</i>  | <i>2,45</i>      | <i>1,99</i>    |
| <i>AERONAVALE E FERROVIARIO</i>                 | <i>362</i>       | <i>578.844</i>    | <i>435</i>       | <i>515.670</i>    | <i>- 16,78</i>   | <i>12,25</i>   |
| Immobiliare costruito                           | 3.134            | 2.038.630         | 3.636            | 2.411.548         | - 13,81          | - 15,46        |
| Immobiliare da costruire                        | 873              | 1.766.630         | 922              | 1.662.595         | -5,31            | 6,26           |
| <i>IMMOBILIARE</i>                              | <i>4.007</i>     | <i>3.805.260</i>  | <i>4.558</i>     | <i>4.074.143</i>  | <i>- 12,09</i>   | <i>- 6,60</i>  |
| <i>ENERGIE RINNOVABILI</i>                      | <i>108</i>       | <i>40.912</i>     | <i>134</i>       | <i>83.561</i>     | <i>- 19,40</i>   | <i>- 51,04</i> |
| <b>Totale Generale</b>                          | <b>697.571</b>   | <b>27.941.716</b> | <b>709.857</b>   | <b>28.895.271</b> | <b>- 1,73</b>    | <b>- 3,30</b>  |

Fonte: ASSILEA (2020), *To Lease, to change ... to restart*, p. 15.

### 1.2.2. La diffusione del leasing in Europa

L'Europa rappresenta il 33,2% del volume mondiale totale delle operazioni di leasing. I primi cinque Paesi europei (Regno Unito, Germania, Francia, Italia e Polonia) figurano tra le prime 10 nazioni al mondo per nuove attività, contribuendo al 64% del volume totale europeo<sup>10</sup>.

I dati del 2019 mostrano una crescita lenta del mercato del leasing, con un incremento dei volumi di nuove attività pari al 3,1% rispetto al 2018<sup>11</sup>. Un ter-

<sup>10</sup> Cfr. WHITE CLARKE GROUP (2020), *Global Leasing Report*.

<sup>11</sup> Cfr. LEASEUROPE (2020), *European Leasing Market in 2019*.

zo dei Paesi europei ha registrato una crescita a due cifre, in particolare nei Paesi Bassi, Polonia, Russia e Bulgaria.

Il Regno Unito e la Germania sono posizionati come il terzo e il quarto mercato di leasing più grandi al mondo e rimangono gli attori dominanti in Europa. Dopo Francia e Italia, la Polonia è al quinto posto nella classifica europea con nuovi affari per 22,2 miliardi di dollari, registrando una crescita del 21,8%. Nel 2019 si registrano performance positive in Bulgaria 20,2%, Paesi Bassi 19,7%, Portogallo 16,7%, Russia 20,7% e Ungheria 13,3%.

Tra i settori, quello automobilistico ha registrato una buona performance nel 2019, con nuovi volumi di leasing per veicoli aumentati del 3% rispetto all'anno precedente. Anche il segmento dei macchinari e delle attrezzature industriali ha registrato un altro anno positivo, crescendo del 2,8%. Il leasing immobiliare ha registrato qualche miglioramento nei nuovi volumi, aumentando del 6,9% nel 2019. Durante la prima metà del 2019 la tendenza al rialzo del mercato generale si è attenuata, ad eccezione del settore immobiliare. I volumi complessivi di leasing nella prima metà del 2019 sono stati di oltre 183 miliardi di euro, in aumento del 3,4% rispetto allo stesso periodo del 2018. Le dinamiche positive sono mitigate dalla sfida per molti locatari di adattarsi all'aumento dei costi amministrativi dovuti alla regolamentazione.

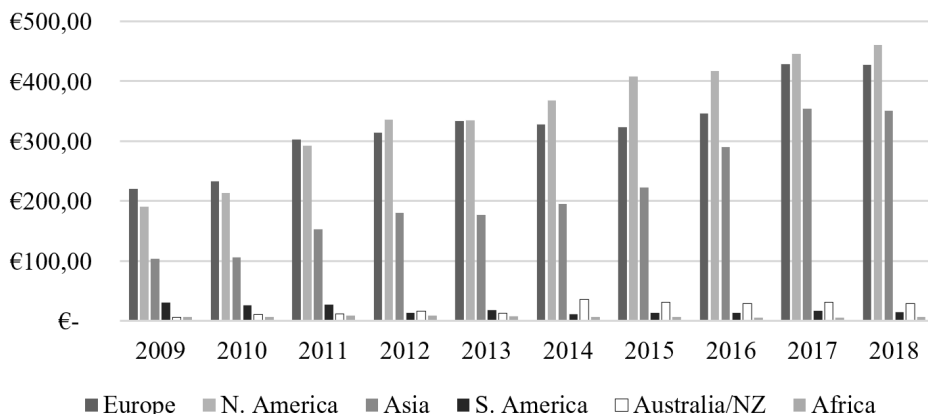
### **1.2.3. La diffusione del leasing nel resto del mondo**

A livello internazionale il settore del leasing offre un contributo importante allo sviluppo economico globale, nonostante i cambiamenti normativi e le turbolenze economiche degli ultimi anni. Gli Stati Uniti si posizionano al primo posto nella classifica degli operatori, con un volume di nuovi affari per il settore del leasing in aumento del 10,5% nel 2019<sup>12</sup>. Con riferimento al resto del mondo, si segnala che le regioni asiatiche rappresentano il 27,2% del mercato globale del leasing, con un volume di affari di 350,7 miliardi di dollari. La Cina è il secondo mercato di leasing al mondo. Tuttavia, va sottolineato che malgrado si sia registrato un incremento esponenziale nelle nuove attività di leasing negli ultimi cinque anni (+ 168%), il 2019 mostra un forte rallentamento della crescita, che passa dal 20,4% del 2017 all'1,27% nel 2019. Nella Figura 1 sono riportati i volumi di leasing suddivisi per aree territoriali con riferimento ai dati disponibili al decennio 2009-2018.

---

<sup>12</sup> Cfr. ELFA (2020), *Survey of Equipment Finance Activity*.

**Figura 1: Volumi di leasing in miliardi di dollari**



Fonte: Elaborazione propria dei dati pubblicati nel Report della WHITE CLARKE GROUP del 2020.

I dati provvisori del 2020 rivelano una bassa crescita del volume di leasing, dovuta principalmente al rallentamento economico causato dall'epidemia da Covid-19 e alle misure di contenimento adottate. Secondo alcune stime, comunque, il mercato dovrebbe crescere con un CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) dell'8% nel 2021 e raggiungere 1.776 miliardi di dollari nel 2023<sup>13</sup>.

La significatività delle operazioni di leasing in Italia e nel resto del mondo giustifica l'attenzione posta dagli organismi di contabilità in merito alla rilevazione in bilancio. Nei prossimi paragrafi, si illustra l'evoluzione della normativa contabile sul leasing, con particolare riferimento ai principi statunitensi U.S. GAAP e a quelli internazionali IAS/IFRS e si offre un breve cenno in merito alla disciplina prevista dai principi nazionali emanati dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC).

### **1.3. Gli standards statunitensi sul leasing**

Nel 1976 il FASB pubblicò lo Statement of Financial Accounting Standards No. 13 (SFAS 13) "Accounting for Leases", che rappresentava il primo *standard* organico sulla contabilizzazione delle operazioni di leasing. L'emanazione

<sup>13</sup> Cfr. THE BUSINESS RESEARCH COMPANY (2020), *Leasing Global Market Report 2020-30: Covid 19 Impact and Recovery*.