

OGGETTO: Rapporti inerenti il mercato del factoring della Repubblica Popolare Cinese e di Taiwan

Si trasmettono due rapporti prodotti dall'Associazione inerenti il mercato del factoring della Repubblica Popolare Cinese e di Taiwan.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
 Prof. Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
AOSTA FACTOR	Marziano BOSIO	FS2A	Francesco SACCHI
BANCA CARIGE	Elvio BORRA	SCIUME' & ASSOCIATI	Marco CUPIDO
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE	SEFIN	Claudia NEGRI
BANCO di DESIO e della BRIANZA	Direzione Generale	STUDIO LEG. F. D'ANIELLO & ASSOCIATI	Lina LONGOBARDI
BARCLAYS BANK	Francesco MAZZITELLI	STUDIO LEG. AVV. FRANCO PILATO	Paolo VERRECCHIA
BCC FACTORING	Oliviero SABATO	STUDIO LEG. GIOVANARDI FATTORI	Segreteria Generale
BETA SKYE	Direzione Generale	STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
BURGO FACTOR	Ugo BERTINI	STUDIO LEGALE POLLINA	Pippo POLLINA
CENTRO FACTORING	Servizio Affari generali	VISIANT ARCAES	Simona DI VARA
CLARIS FACTOR	Antonio BIANCHIN		
COFACE FACTORING ITALIA	Direzione Generale		
CREDEMACTOR	Direzione Generale		
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO		
ENEL.FACTOR	Direzione Generale		
EUROFACTOR ITALIA	Ivan TOMASSI		
FACTORCOOP	Direzione Generale		
FACTORIT	Antonio DE MARTINI		
FARMAFACTORING	Direzione Generale		
FERCREDIT	Giuliana PETROZZI		
FIDIS	Luigi MATTA		
FORTIS COMMERCIAL FINANCE	Direzione Generale		
GE CAPITAL FINANCE	Direzione Generale		
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Giuseppe FARAGO' Luca PIGHI		
GENERALFINANCE	Direzione Generale		
IBM ITALIA SERV. FINANZ.	Gianfranco LANZA		
IFITALIA	Direzione Generale		
MEDIOFACTORING	Sandra MALANCA		
MPS Leasing & Factoring	Direzione Generale		
RIESFACTORING	Rossano FOLZINI		
SACE FCT	Federico MONGELLI Vittorio GIUSTINIANI		
SERFACTORING	Direzione Generale		
SG FACTORING	Direzione Generale		
SIS.PA.	Gianluigi RIVA		
SVI FINANCE	Direzione Generale		
UBI FACTOR	Gianpiero BERTOLI		
UNICREDIT FACTORING	Ferdinando BRANDI		

Il mercato del factoring in Cina¹

1. Introduzione

La Cina negli ultimi anni ha conosciuto una forte espansione a livello mondiale in diversi settori, tra cui quello finanziario. A causa della crisi globale, il 2009 è stato un anno difficile e le maggiori difficoltà sono emerse nel campo delle esportazioni, settore che gioca un ruolo fondamentale nella formazione del PIL. Tuttavia, il pacchetto di stimolo economico erogato dal Paese (pari a 440 miliardi di euro) ha permesso alla Cina di avviare la ripresa nella seconda metà dell'anno, aprendo la strada all'uscita dalla recessione globale.

In particolare, questo documento riguarda il mercato cinese del factoring, che ha registrato un forte incremento del turnover, sia domestico che internazionale, soprattutto a partire dal 2006. Tale crescita e il conseguente interessamento al factoring da parte delle banche cinesi sono testimoniate anche dall'incremento costante del numero di membri aderenti a FCI – Factors Chain International, pari a 12 nel 2003 e 23 nel 2010.

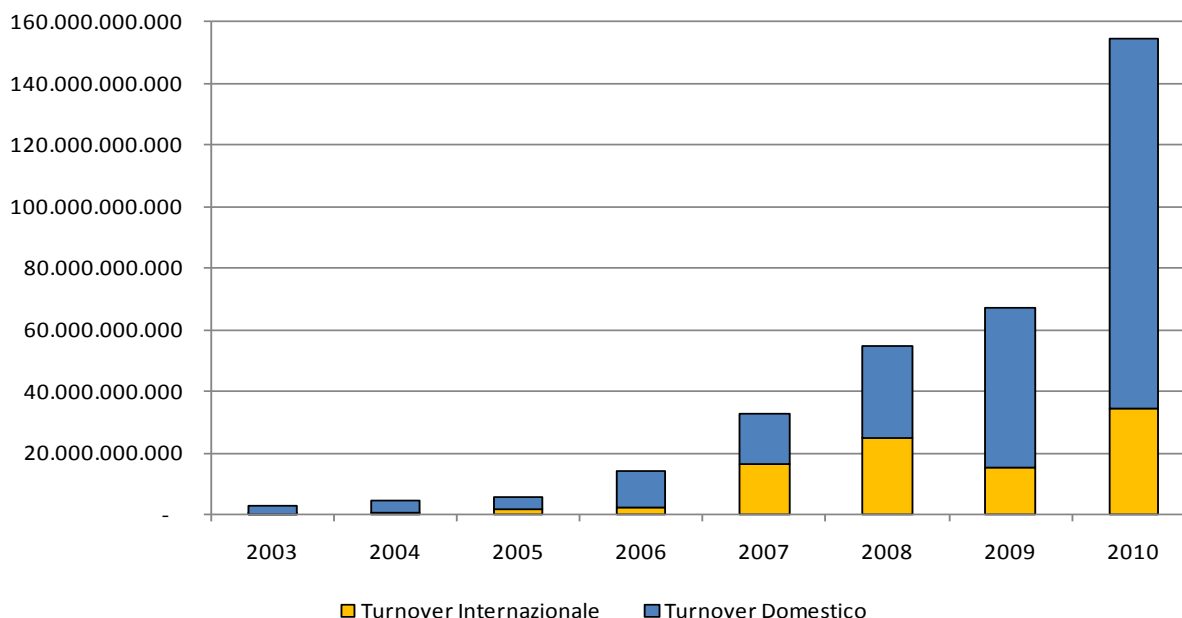
2. Il mercato

Il mercato cinese del factoring ha conosciuto una forte espansione nel corso degli ultimi anni, raggiungendo nel 2010 un turnover cumulativo pari a 154.550 milioni di euro; ciò nonostante il volume d'affari, che rappresenta solamente il 3,49% del PIL, appare ancora piuttosto contenuto.

Nel 2008, tuttavia, la Cina ha conquistato il ruolo di primo mercato del factoring all'esportazione, all'interno della rete FCI. La rilevanza del factoring internazionale, e più precisamente del factoring all'esportazione, è perfettamente in linea con la struttura dell'economia cinese, nella quale le esportazioni giocano un ruolo fondamentale.

La *Figura 1* e la *Figura 2* riportano il turnover cumulativo, ripartito tra domestico e internazionale, a partire dal 2003, e le relative tendenze.

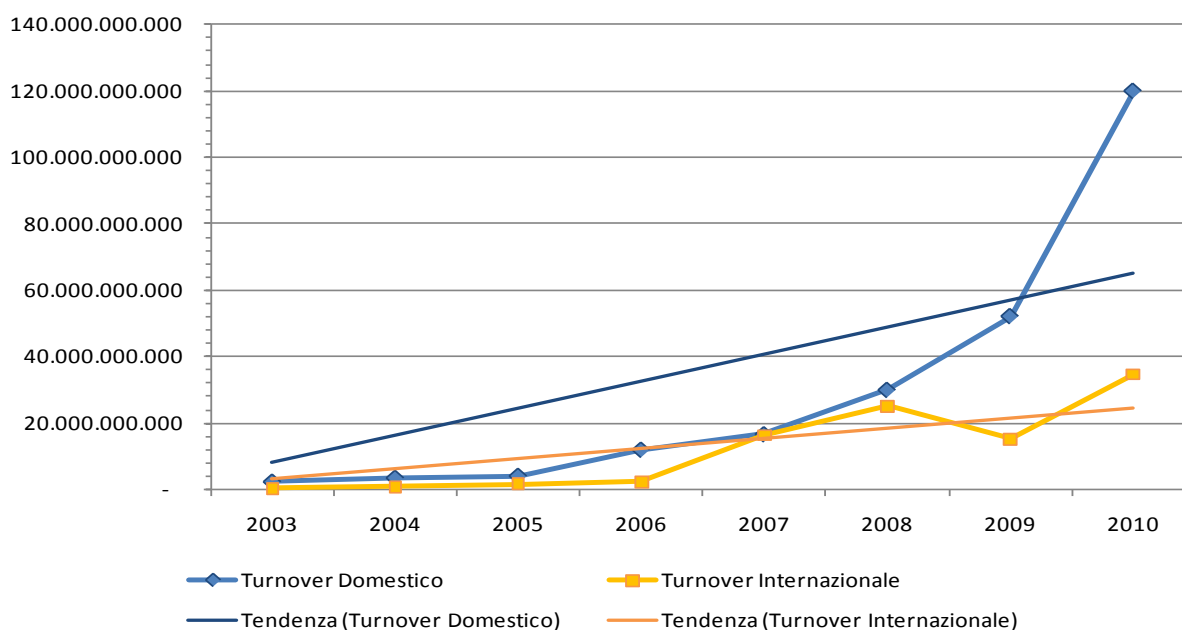
*Figura 1. Turnover cumulativo del mercato per gli anni dal 2003 al 2010.
Dati FCI – Factors Chain International.*



¹ A cura di Elena Giavarini.

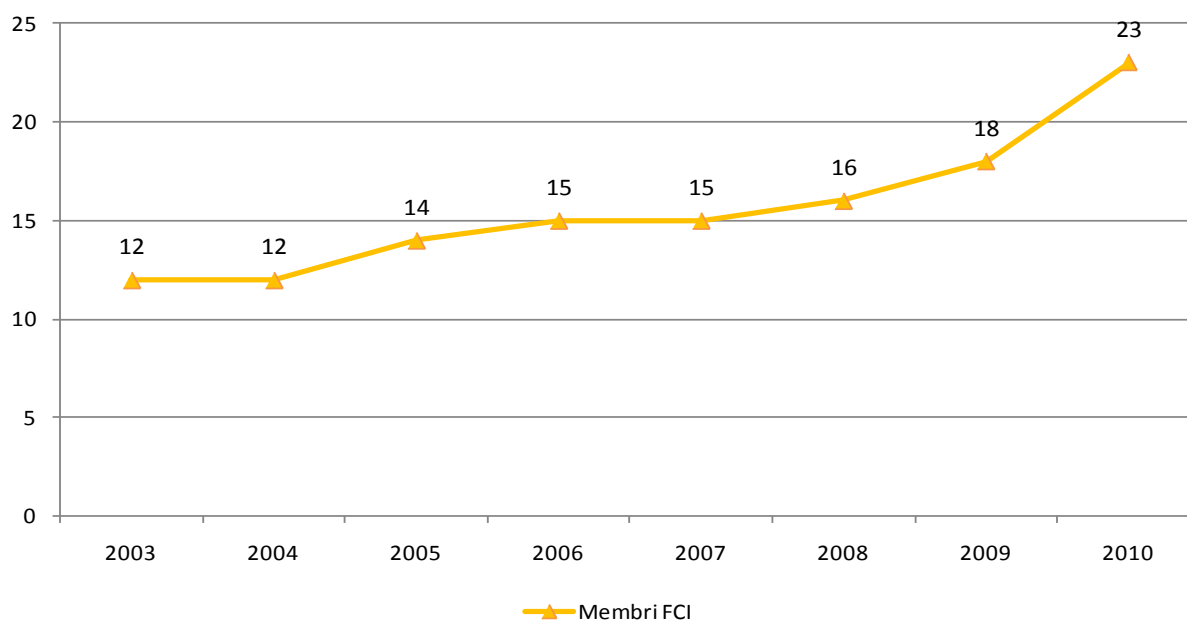


*Figura 2. Turnover domestico ed internazionale per gli anni dal 2003 al 2010.
Dati FCI – Factors Chain International.*



Bisogna comunque sottolineare che la crescita evidenziata dalla *Figura 1* e dalla *Figura 2* non è calcolata a campione costante, ed è quindi influenzata anche dall'ampliamento dei membri di FCI – Factors Chain International, pari a 23 nel 2010. Tale incremento, visualizzabile nella *Figura 3*, evidenzia tuttavia la crescente attenzione rivolta al settore del factoring dalle banche cinesi.

*Figura 3. Numero di società aderenti a FCI per gli anni dal 2003 al 2010.
Dati FCI – Factors Chain International.*



3. Prodotti

Storicamente, ciò che viene comunemente chiamato “factoring” è in realtà *invoice discounting* (cosiddetto sconto di fatture). Questo tipo di servizio si discosta dall’accezione europea di factoring, poiché non include il servizio di amministrazione, controllo e riscossione dei crediti ed è prevalentemente svolto senza garanzia.

Le esigenze mostrate dalle PMI, ed in particolare la richiesta di copertura desiderata dalle imprese esportatrici, hanno contribuito alla diminuzione dell’utilizzo di questo prodotto, a fronte di un incremento del factoring pro-soluto. Nel 2005, infatti, l’utilizzo del pro-soluto ha superato quello dello sconto fatture e del pro-solvendo. I dati di IFG mostrano che nel 2009 il 70% delle cessioni è stato effettuato pro-soluto, mentre il restante 30% ha riguardato il pro-solvendo².

Un altro prodotto offerto dalle banche cinesi è il *forfaiting*, che consiste nello sconto di effetti e nella totale copertura dei rischi commerciali, valutari e politici.

Infine, come già spiegato in precedenza, il factoring internazionale ha registrato una crescita costante nel corso dell’ultimo decennio e la Cina ha conquistato il ruolo di principale mercato di factoring all’esportazione all’interno della rete FCI.

4. Struttura di domanda e offerta

La domanda è rappresentata principalmente dalle piccole e medie imprese (PMI) le quali, soprattutto in questo periodo di turbolenza economica, incontrano difficoltà nell’accesso al credito bancario³. In particolare, in un Paese in cui le esportazioni rivestono un ruolo fondamentale, sono proprio le PMI esportatrici a richiedere maggiormente i servizi di factoring, poiché vogliono sicurezza per i propri crediti derivanti dalle esportazioni e l’assicurazione fornita dal factor fornisce una garanzia adeguata. Questa necessità crescente, unitamente alla diminuzione del rischio di cambio, ha portato, a partire dal 2005, alla riduzione dell’utilizzo del più semplice strumento dell’*invoice discounting*, a favore dello sviluppo di servizi di factoring più completi, ed in particolare del factoring all’esportazione. Bisogna comunque sottolineare che tale apertura alle esigenze delle PMI è piuttosto recente e, proprio per questo motivo, rappresenta la base per una forte espansione del mercato anche in futuro; storicamente, infatti, le banche cinesi si sono concentrate sui bisogni delle grandi imprese (corporate) e delle società controllate dallo Stato.

Per quanto riguarda l’offerta, in Cina le banche sono le uniche autorizzate ad erogare finanziamenti e non sono quindi presenti società finanziarie indipendenti o filiali specializzate di banche attive nel fornire reali servizi di factoring. Si tratta quindi di un mercato concentrato nelle mani delle principali banche cinesi ma frammentato geograficamente, che finora non ha consentito nemmeno la costituzione di un’associazione di categoria.

5. Regolamentazione

Attualmente in Cina non esiste una normativa specifica per il factoring e le uniche regole sono quelle contenute nel Contract Law della Repubblica Popolare Cinese. In particolare, la cessione del credito è regolata dagli articoli da 79 a 83, che forniscono poche generiche indicazioni.

Gli articoli suddetti prevedono la generale cedibilità dei crediti, a meno che tale possibilità sia espressamente vietata per le caratteristiche del contratto, per accordo delle parti o per altre disposizioni di legge. È previsto che la cessione abbia effetto solo se notificata al debitore, il quale, a seguito della notifica stessa, può far valere nei confronti del cessionario le obiezioni che poteva vantare nei confronti del cedente. L’articolo 81 stabilisce, inoltre, che con la cessione il cessionario assuma anche i diritti accessori, salvo il caso in cui questi siano riconducibili esclusivamente al

² Fonte: IFG Global Industry Activity Report 2009.

³ Factoring: an effective financing option to SMEs in China, di Feng Yue (2009).



cedente. Infine, nel caso in cui il debitore ceduto vanti a sua volta un credito verso il cedente, il debitore può chiedere al cessionario la compensazione dei rispettivi crediti.

Come anticipato, le norme sopra riportate forniscono solamente un inquadramento generale per lo svolgimento delle operazioni di factoring; tuttavia, le linee guida emanate nel 2007 dall'Autorità di vigilanza sul sistema bancario cinese⁴ citano il factoring tra gli strumenti di finanziamento delle piccole e medie imprese, e questo potrebbe essere segnale di un'attenzione crescente per lo strumento.

6. Prospettive future

Dall'analisi emerge che il turnover di mercato, nonostante il forte sviluppo degli ultimi anni, è ancora lontano dal reale valore che esso potrebbe assumere, sia dal lato domestico che da quello internazionale. Il factoring è infatti uno strumento ancora poco diffuso (l'opinione prevalente è che siano i prestiti bancari la principale fonte di finanziamento per le imprese) e le esigenze delle PMI, che spesso incontrano difficoltà nell'accesso al credito bancario, possono essere la spinta per proseguire nello sviluppo dei servizi di factoring.

Un'altra prospettiva di sviluppo, soprattutto in termini di factoring domestico, è rappresentata dal reverse factoring abbinato al finanziamento della produzione (*supply chain financing*), che permette alla banca di inserirsi all'interno del processo di approvvigionamento industriale dei clienti. Tale possibilità consente di catturare maggiori flussi informativi, che vengono abbinati al controllo fisico delle merci, mitigando così il rischio finanziario, e di intervenire sull'intera catena produttiva.

Per far sì che questi obiettivi possano essere raggiunti è però necessario che le banche trovino un modello di crescita sostenibile e siano disposte ad affrontare gli ingenti investimenti necessari, in termini di tecnologie, processi e soprattutto qualificazione del personale, nonché i cambiamenti in ambito organizzativo.

Infine, queste ampie possibilità di sviluppo potrebbero in futuro indurre un ampliamento e una diversificazione dell'offerta, con l'emergere di società finanziarie e di factoring più piccole ed indipendenti dal punto di vista imprenditoriale.

⁴ *Guidelines on Banks' Credit Businesses to Small Enterprises*, China Banking Regulatory Commission.



Il mercato del factoring in Taiwan¹

1. Introduzione

Negli ultimi anni Taiwan ha conosciuto una forte espansione a livello mondiale in diversi settori, tra cui quello finanziario, interrotta nel 2009 a causa della crisi globale. Tuttavia, nel secondo semestre del 2009, l'economia ha lentamente recuperato terreno, alimentata da politiche fiscali più aggressive e dal potere d'acquisto piuttosto stabile della Cina continentale.

Questo documento riguarda il mercato taiwanese del factoring, che ha registrato un forte incremento del turnover, sia domestico che internazionale, a partire dal 2004.

2. Il mercato

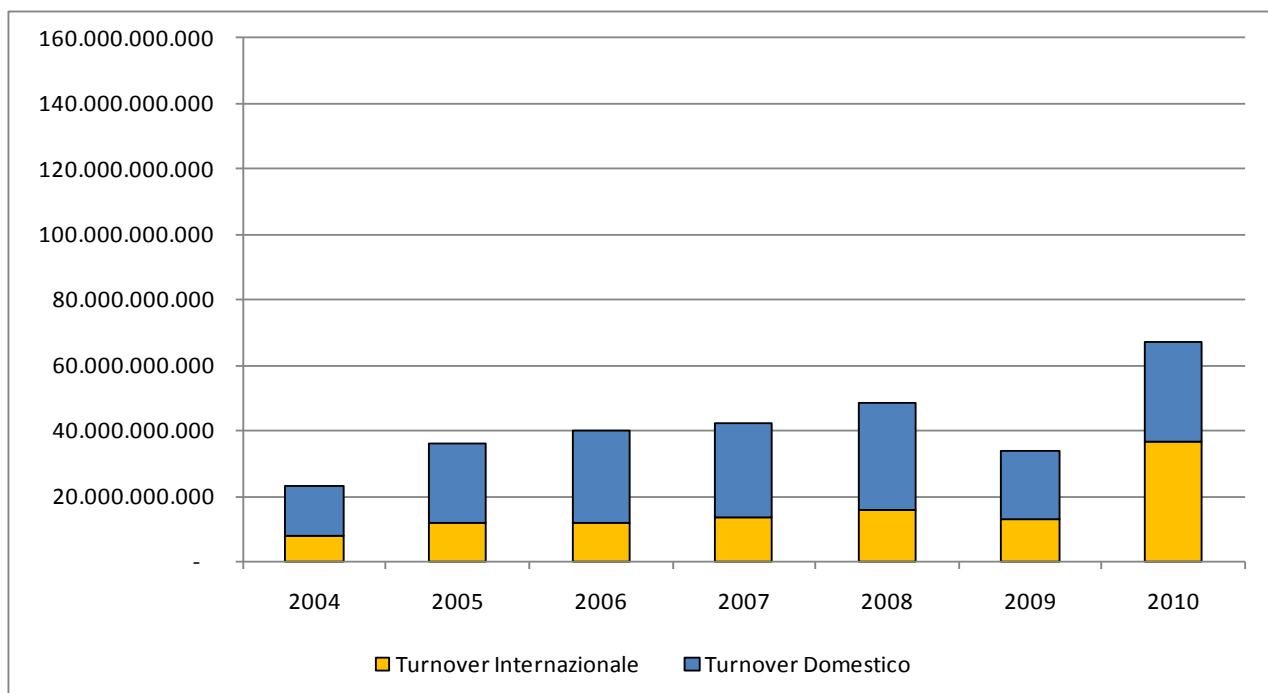
In Taiwan il mercato del factoring ha iniziato a svilupparsi a partire dal 1999 ed ha conosciuto una forte espansione soprattutto nel corso degli ultimi otto anni, raggiungendo nel 2010 un turnover cumulativo pari a 67 miliardi di euro (+ 98,22% rispetto al 2009) e affermandosi come uno dei grandi attori a livello mondiale in termini di volumi. Lo spessore del factoring è confermato anche dalla rilevanza del volume d'affari rispetto al PIL², pari al 20,70%.

Escludendo il 2009, anno negativo dovuto alla crisi economica globale, in cui comunque Taiwan ha mantenuto il ruolo di terzo mercato dell'Asia, bisogna sottolineare che la crescita (calcolata come variazione rispetto all'anno precedente) nel corso degli anni è rallentata, passando dal 140% del 2003 al 15% del 2008; questa frenata sta probabilmente ad indicare che il mercato si sta avvicinando alla fase di maturità.

La *Figura 1* e la *Figura 2* riportano il turnover cumulativo, ripartito tra domestico e internazionale, a partire dal 2004, e le relative tendenze.

Figura 1. Turnover cumulativo del mercato per gli anni dal 2004 al 2010.

Dati FCI – Factors Chain International.

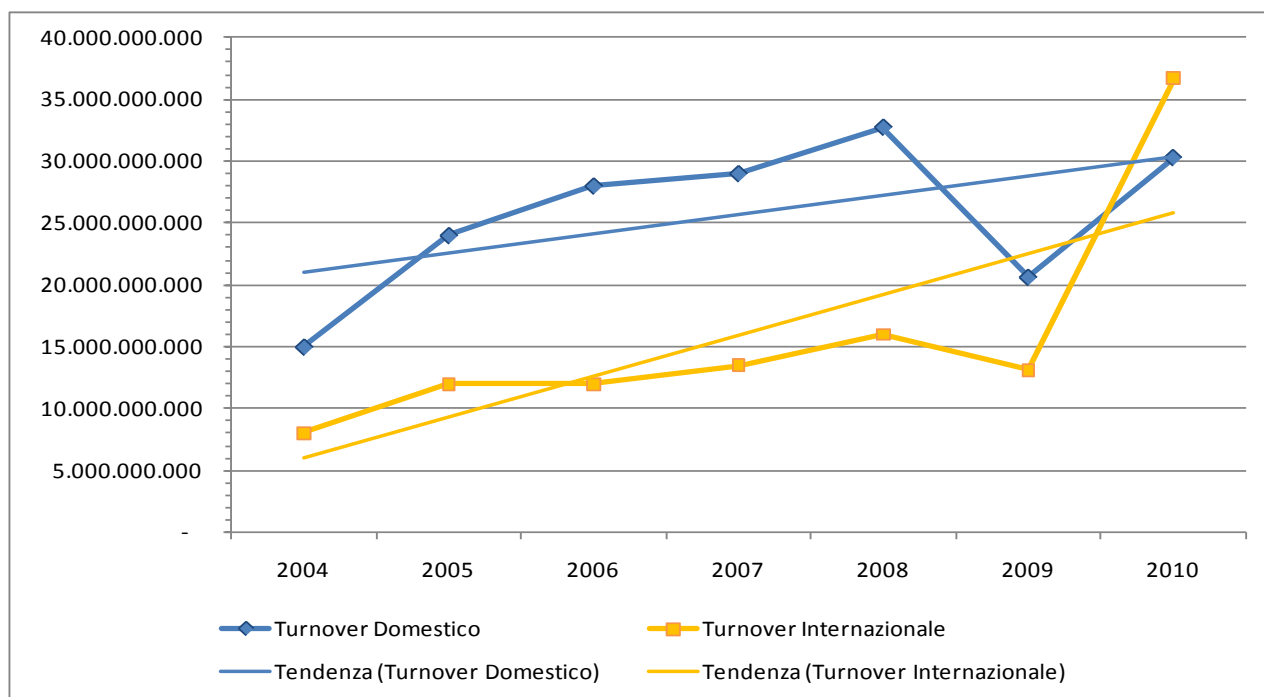


¹ A cura di Elena Giavarini.

² Dato fornito dall'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE).

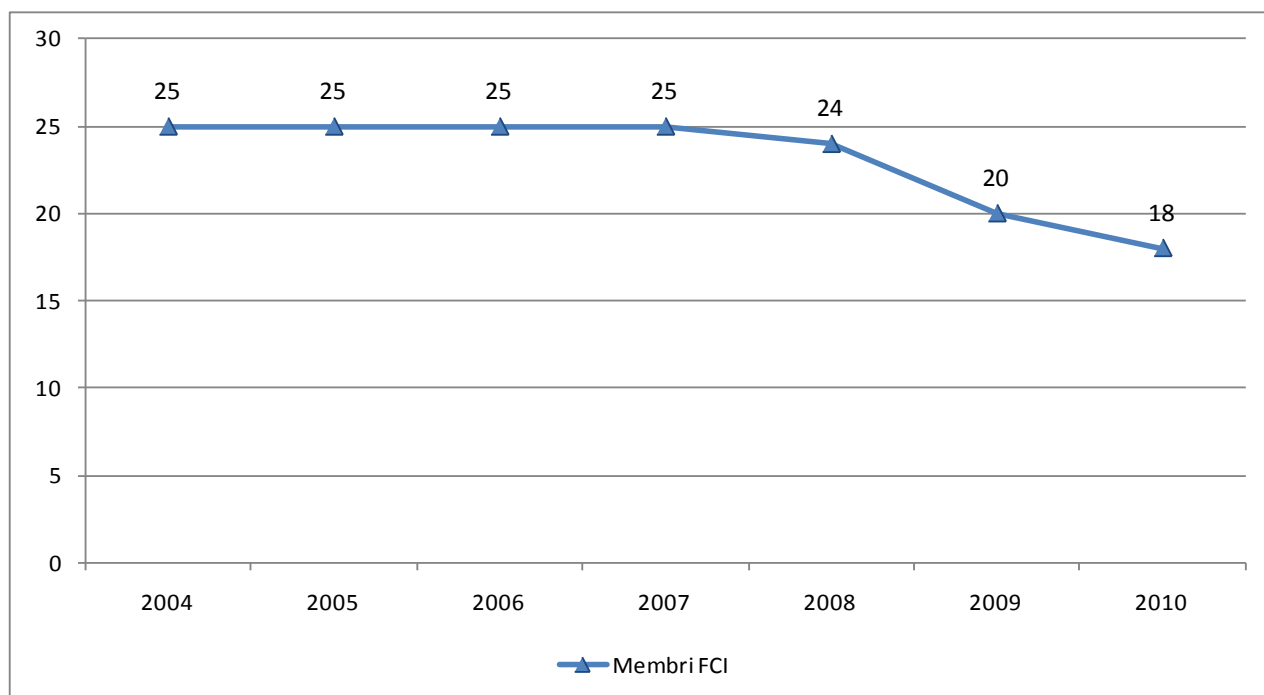


Figura 2. Turnover domestico ed internazionale per gli anni dal 2004 al 2010.
Dati FCI – Factors Chain International.



La crescita evidenziata dalla *Figura 1* e dalla *Figura 2* non è calcolata a campione costante; è quindi ancora più significativo l'aumento del turnover a fronte della riduzione del numero di membri di FCI – Factors Chain International, pari a 25 nel 2004 e 18 nel 2010.

Figura 3. Numero di società aderenti a FCI per gli anni dal 2003 al 2010.
Dati FCI – Factors Chain International.



3. Prodotti

In Taiwan il factoring è uno strumento molto diffuso e completo³, in linea con l'accezione europea.

Nel 2009 si è rilevata una forte domanda da parte degli esportatori, alla ricerca di un miglioramento delle condizioni di credito per l'acquirente e di protezione dei propri crediti, ma il valore complessivo dei volumi di factoring è rimasto stagnante a causa dell'approccio avverso al rischio adottato nella concessione dei crediti da società di factoring all'importazione e assicuratori del credito, a causa dell'elevato numero di insolvenze rilevato nel mondo.

Tale periodo di turbolenza economica ha contribuito all'ulteriore diffusione della cessione pro-soluto, già molto popolare. È infatti prassi comune che le banche coprano integralmente il rischio d'insolvenza del debitore e, oltre a gestire il credito, ne anticipino in media l'80%.

4. Struttura di domanda e offerta

La domanda è rappresentata principalmente dalle piccole e medie imprese (PMI), che hanno sostenuto prevalentemente il factoring domestico. Inoltre, la concessione di credito è un metodo di pagamento molto popolare tra gli esportatori del settore high-tech, che rappresentano oltre il 40% delle esportazioni totali. Per di più, soprattutto a seguito della crisi economica, molte imprese hanno imparato ad apprezzare la copertura del credito offerta dalle società di factoring, contribuendo così alla crescita della domanda.

L'offerta è costituita principalmente dalle grandi banche, sia domestiche che internazionali. Le banche nazionali, soprattutto le più piccole, si concentrano principalmente sulle esigenze delle PMI e sul factoring domestico, che rappresenta in media circa il 63% del totale turnover. Le banche estere, incontrando più difficoltà nell'accesso al mercato delle PMI, si concentrano maggiormente su commercio e factoring internazionali; è da sottolineare che nel 2010 il volume d'affari di quest'ultimo ha per la prima volta superato il turnover domestico.

I bassi tassi d'interesse hanno stimolato la domanda di finanziamenti e le banche, sensibili al rischio, hanno scoperto nei crediti un'ottima forma di copertura; questa politica ha contribuito all'espansione dell'offerta di servizi di factoring.

5. Regolamentazione

Attualmente non esiste una normativa specifica per il factoring e le uniche regole sono quelle contenute nel Codice Civile. In particolare, la cessione del credito è regolata dagli articoli da 294 a 299, che forniscono poche generiche indicazioni.

Gli articoli suddetti prevedono la generale cedibilità dei crediti, a meno che non sia vietata per la natura del contratto o per accordo delle parti; è stabilito che anche i crediti sottoposti a sequestro giudiziario non possano essere ceduti. È poi previsto che la cessione abbia effetto solo se notificata al debitore, il quale, a seguito della notifica stessa, può far valere nei confronti del cessionario le obiezioni che poteva vantare nei confronti del cedente. L'articolo 295 stabilisce che con la cessione il cessionario assuma anche i diritti accessori, salvo il caso in cui questi siano riconducibili esclusivamente al cedente. Viene poi specificato all'articolo seguente che il cedente è tenuto a consegnare tutti i documenti e fornire tutte le informazioni necessarie al cessionario per la rivendicazione dei diritti relativi al credito ceduto. Infine, nel caso in cui il debitore ceduto vanti a sua volta un credito verso il cedente, il debitore può chiedere al cessionario la compensazione dei rispettivi crediti.

Nel 2004 il governo ha inoltre introdotto una nuova legislazione per combattere metodi contabili illegali e aggressivi; la normativa è volta ad impedire che la cessione di crediti commerciali venga

³ È prevista un'ampia gamma di servizi per le imprese che lo utilizzano: pro-solvendo, pro-soluto, invoice discounting, export factoring (sia diretto sia two-factor system), import factoring e mera gestione del credito.



illegalmente utilizzata come garanzia per il finanziamento di un debito. Infine, Taiwan ha introdotto Basilea II a partire dal 2007.

6. Prospettive future

Le esportazioni taiwanesi dovrebbero rimanere forti, come risultato del consolidamento, e questo dovrebbe sostenere la domanda di factoring.

Mentre si prevede un ulteriore aumento del volume di scambi con la Cina, l'attività di factoring di Taiwan dovrà affrontare la potenziale concorrenza delle banche cinesi continentali, da poco autorizzate a stabilire succursali in Taiwan. Dato che il mercato taiwanese è già sovraffollato di banche e vicino alla fase di maturità, l'aumento della concorrenza inciderà probabilmente sui margini di profitto.

Infine, anche il deprezzamento dell'euro e la situazione economica in Grecia e in altre parti d'Europa sono fonte di incertezza per gli esportatori di Taiwan, e questo potrebbe portare ad un ulteriore sviluppo del factoring internazionale e delle cessioni pro-soluto.

