

tecnico e di sviluppo della produttività e quindi la necessità che tutte le categorie professionali siano messe in grado, nell'organizzazione del servizio, di poterlo proficuamente utilizzare.

La dr. Gerin (E. GERIN, *Les techniques de diffusion et l'enfant*) esamina i risultati di numerose inchieste sull'influsso della stampa per ragazzi, del cinema e della televisione, nei confronti del comportamento intellettuale e morale dell'infanzia normale, mettendo in luce il pericolo della lenta trasformazione della personalità infantile e della eccessiva evasione dalla realtà che potranno tradursi in senso di irresponsabilità del giovane e dell'adulto.

Il problema dei rapporti fra lo sviluppo delle tecniche di diffusione e quello dello spirito comunitario internazionale è stato trattato dal segretario generale dell'Unione Internazionale della stampa cattolica. (J. P. DUBOIS-DUMÉE, *Les techniques de diffusion et la communauté internationale*), mettendo soprattutto in evidenza i vantaggi ed i pericoli della formazione delle grandi agenzie internazionali di informazione (Reuter, Tass, ecc.).

Particolarmente interessante per la ricchezza di documentazione e per la esperienza pratica del relatore, è stata la relazione del Governatore Generale della Francia d'Oltremare, il quale ha analizzato i problemi pratici che la creazione di un periodico pone nei paesi africani arretrati, in particolare nella regione *Nyong* e *Sanaga*, del Cameroun francese (R. DELAVIGNETTE, *Les techniques de diffusion, et les populations inégalement évoluées*). Secondo il relatore il problema fondamentale non è tanto quello finanziario o tecnico-organizzativo, ma il problema di studiare le reazioni psicologiche delle popolazioni negro-africane alle nuove tecniche di diffusione ed i rapporti fra i nuovi ed i tradizionali mezzi di diffusione africani.

Ogni relazione è corredata da una bibliografia specifica, limitata però quasi esclusivamente alle opere di lingua francese. Il volume non riporta gli interventi e le discussioni relativi ai vari problemi, che forse avrebbero presentato un certo interesse, dato il carattere induttivo dell'analisi ed il tentativo di numerosi relatori di basare sulle più recenti esperienze le prospettive di soluzione dei problemi economici, giuridici ed organizzativi posti dallo sviluppo dei nuovi mezzi di diffusione.

Il volume si inizia con una lettera del Vaticano al presidente delle settimane sociali e termina con una elevata meditazione di mons. Villot.

F. DUCHINI

Milano, Università Cattolica.

CHAPMAN J. M., *Commercial Banks and Consumer Instalment Credit. Studies in Consumer Instalment Financing*. Vol. III. National Bureau of Economic Research, New York, 1940.

Questo volume, che fa parte della collezione di studi suindicata, è dedicato all'esame dei risultati di varie inchieste intorno al ruolo delle banche commerciali statunitensi nel campo del credito al consumo, diretto e indiretto. I dati riferiti, pur limitati a tutto il 1938, mettono comunque già in chiara luce i notevoli progressi di tali istituti, quanto a volume d'affari, sia nel finanziamento dei venditori rateali e delle apposite società che a loro volta appoggiano finanziariamente venditori e compratori a rate, sia nella concessione di prestiti per cassa direttamente ai compratori rateali (prestiti più o meno garantiti). Da notarsi che questo sviluppo, accentuatosi nel quinquennio 1934-38, deriverebbe dalla maggiore redditività di queste operazioni bancarie rispetto ad altre (nonostante che risulti difficile

stabilirne esattamente il costo, per la difficoltà di imputare loro certe quote di costo fisso).

Dopo aver posto in rilievo la diversità dei criteri adottati dalla legislazione bancaria dei vari stati nordamericani nel regolamentare questa categoria d'operazioni — essendo però generale la norma della delimitazione di una competenza territoriale delle banche commerciali che invece non viene stabilita per gli istituti finanziari concorrenti — gli AA. analizzano il tipo e le abitudini della clientela. A diversità delle *Personal Finance Companies*, le quali si rivolgono ad un pubblico minuto e con reddito piuttosto modesto, le banche commerciali acquisiscono clienti, per quanto concerne i prestiti personali al consumo, tra i redditori delle classi medie e superiori, con stabile occupazione, assicurazione sulla vita e averi propri in banca; una clientela scelta, quindi, che chiede solitamente prestiti di ammontare non superiore al 10% del suo reddito annuo. In certo senso è in contrasto con quanto testè rilevato il fatto che il prestito venga impiegato, in numerosi casi, per il pagamento di debiti precedentemente contratti. Comunque, tali operazioni vengono intrattenute con clienti già per altra via conosciuti dalle banche stesse, oppure con dipendenti da grandi imprese o tramite gli ordini professionali; di modo che lo stesso vaglio dei destinatari del prestito consente di ricorrere largamente ai prestiti personali, che sono i più profittevoli per la banca. Naturalmente viene svolta anche un'intensa campagna per l'inserimento della banca nel giro d'affari che fa capo ai *dealers* ed ai dettaglianti, servendosi anche degli stessi compratori.

I prestiti per cassa, della durata media di 12 mesi, vengono rimborsati mensilmente; l'ammontare massimo solitamente è sui mille dollari e quello minimo sui cinquanta. Nel finan-

ziamento dei venditori rateali una condizione che varia da bene a bene è il versamento iniziale in contanti da parte del compratore, versamento che viene preteso appunto in misura adeguata alla durata del prestito, essendo una forma di garanzia per il prestatore, che deve considerare l'elemento negativo rappresentato dalla perdita di valore del bene — per effetto dello stesso logorio fisico — durante il decorso del prestito.

Interessante i rilievi circa le insolvenze e le perdite. Queste ultime sono molto limitate, per ogni tipo di operazione. I clienti con reddito meno elevato e che hanno chiesto un prestito per un ammontare alquanto superiore alla media, con riferimento al rapporto tra l'ammontare stesso ed il loro reddito annuo, non appaiono più insolventi degli altri clienti, come risultato di un'accurata selezione da parte delle banche; mentre sembra inferiore la solvibilità dei richiedenti prestiti personali tanto più quanto più si allunga la serie delle firme, in garanzia, di coobbligati.

Il saggio dell'interesse si aggira sul 6%; il rimborso delle spese per l'indagine bancaria è stabilito in misura costante; la polizza di assicurazione sulla vita comporta un premio pari allo 0,50-1% dell'ammontare del prestito. Se il titolo presentato dal mutuatario non è accompagnato da una assicurazione sulla vita, pur portando le firme di coobbligati, il saggio praticato è sopra la misura indicata. Le banche maggiori, grazie al loro grande volume d'affari ed alla migliore ripartizione delle spese fisse, possono fare condizioni più favorevoli alla clientela. Questa, comunque, considerando l'interesse in ragione d'anno e la diminuzione progressiva del debito residuo, viene a dover corrispondere un interesse annuo tra il 7,7 ed il 30%, con una concentrazione di casi nella classe dei saggi dal 12 al 17% (con una maggiore frequenza intorno

al 12% per la clientela delle grandi banche). Un poco maggiore è il costo del prestito per i *dealers*, dato che le banche gravano l'interesse di un tanto con cui costituire una speciale riserva a copertura delle perdite da loro incontrate sulla massa delle cambiali scontate.

Il costo (per le banche) connesso con le operazioni di prestito personale sarebbe compreso tra un 4 e un 7%, essendo comunque decrescente con il crescere del volume d'affari. Il rendimento lordo, per la banca, sale con l'ampliarsi dell'ammontare e della durata del prestito, ritenendosi che un buon risultato non possa aversi quando la cifra d'affari per impiegato bancario addetto a tale tipo d'operazioni sia inferiore ai 75 mila dollari per anno. A causa delle maggiori spese relative i prestiti ai *dealers* presentano un rendimento lordo un poco inferiore ai *personal loans*, restando ad ogni modo la superiore redditività del gruppo dei prestiti al consumo rispetto ad altre categorie di operazioni attive, come già accennato.

Ricorrono largamente alle banche commerciali, per poter disporre di adeguato capitale circolante attraverso finanziamenti a breve termine, gli speciali istituti per l'assistenza finanziaria al commercio rateale; qui il saggio praticato dalle banche tende a crescere se tali istituti operano con *personal loans* sprovvisti di garanzie; lo stesso può dirsi nei riguardi delle società che finanziano produttori dell'industria che vendono a rate, in quanto le richieste di prestito non siano accompagnate da solide garanzie.

Se l'appetibilità di questo genere di lavoro bancario suscita una vivace concorrenza tra le banche commerciali stesse, il fenomeno risulta attenuato, nonostante l'assai lieve diversità tra i saggi d'interesse rispettivamente praticati, quando ci si riferisca alle banche commerciali da un lato ed agli

speciali istituti finanziari per il credito al consumo, dall'altro lato. Ciò è dovuto sia alle possibilità di lavoro offerte dal mercato sia ad una specializzazione diversa, in corrispondenza con la diversità della clientela che solitamente si rivolge alle banche o agli altri istituti.

Particolarmente accentuata è però la concorrenza tra gli istituti per il finanziamento dei produttori industriali che vendono a rate e le banche, a causa della identità dei compiti oltre che dei saggi d'interesse.

Il volume, qui brevemente compendiato, risulterà di proficua lettura a quanti, anche in Italia, si interessano agli sviluppi del commercio rateale.

F. FEROLDI

*Parma, Università.*

CHESSA F., *L'attività umana e le teorie economiche*. Un vol. di pagg. 359. A. Giuffrè, Milano, 1956.

Il volume che qui presentiamo riunisce alcuni saggi dell'autore già pubblicati in riviste scientifiche, riveduti ed aggiornati. Non si deve credere però che il volume rappresenti una semplice raccolta di saggi dal momento che l'intendimento preciso dello Autore è di dimostrare come l'attività economica, nel suo divenire, talora contribuisca a modificare talaltra ad integrare le teorie economiche. A questo scopo i vari saggi sono disposti non nell'ordine di data della loro pubblicazione ma tenendo conto dell'argomento trattato e ne risulta quindi una raccolta di lavori collegati tra di loro da un principio sistematico. La idea che l'attività economica nelle varie forme in cui questa si manifesta possa contribuire a modificare o integrare la teoria economica è un'idea essenzialmente sana ed alcune ricerche di economia induttiva lo stanno a dimostrare. Quello che è necessario allora è di prendere visione dei « fatti