

in Italia, non certo in particolare nei riguardi dell'industria dei materiali per pavimenti, ma almeno nei riguardi di alcune branche essenziali dell'industria nazionale, sulle quali tanto si discute, ma troppo poco si conosce.

L. PASINETTI

*Harvard University,
Cambridge, Mass. (S.U.A.)*

MERLANI C., *Il credito mercantile*. Un vol. di pp. 146. Milano, Giuffrè, 1956.

Il credito mercantile è considerato in questo volume come uno dei mezzi idonei al potenziamento degli affari in merci, nel senso che può incrementare la velocità di circolazione di queste, ed anche come elemento di progresso, di sviluppo economico e di tonificazione della produttività aziendale. L'A. avverte però che tale strumento presenta anche dei difetti, che possono essere annullati dagli aspetti positivi solo se la politica di credito viene realizzata con piena cognizione di causa e con avvedutezza e cautela.

L'opera si suddivide armonicamente in quattro parti. Una premessa sugli aspetti finanziari dell'azienda ed una conclusione sui principi relativi al fido commerciale inquadrano le due parti centrali riguardanti rispettivamente gli aspetti generali e gli aspetti particolari del credito mercantile.

Considerando gli aspetti finanziari dell'azienda l'A. mette in luce la natura dell'attività imprenditrice, l'importanza del fattore finanziario nella determinazione della dinamica aziendale, gli aspetti creditizi dell'azienda e le correlazioni fra credito bancario e credito mercantile.

Fra i caratteri generali del credito mercantile il Merlani ricorda anzitutto gli elementi che contribuiscono al suo sviluppo e cioè l'evoluzione delle possibilità di scambio e dello

spirito commerciale, mettendo in rilievo come tale forma di credito costituisca un efficace strumento per adattare le vendite alle necessità dell'azienda ed alle tendenze di mercato e quindi un mezzo di penetrazione commerciale. Pur non esistendo un rapporto causale diretto fra credito mercantile e scambio è certo che lo scambio ne riceve stimolo e maggiore elasticità. L'A. analizza quindi gli elementi che influenzano il credito mercantile: carattere della merce, personalità e situazione finanziaria-patrimoniale del compratore, situazione finanziaria del venditore, concorrenza, andamento generale del mercato. Il carattere della merce determina il suo periodo medio di giacenza, che non dovrebbe mai essere superato dalla durata del credito. Il fattore basilare per la concessione del credito risiede nella fiducia, che si basa sul carattere, la capacità tecnico-amministrativa e la situazione patrimoniale-finanziaria del compratore. La possibilità di concessione dipende però principalmente dalla liquidità dell'azienda venditrice, oltre che da fattori interni ed esterni alla stessa. Le necessità di lotta contro la concorrenza e le condizioni generali di mercato possono anche notevolmente modificare il risultato degli altri fattori ricordati. In base agli elementi dai quali dipende il limite del credito è stata stabilita la cosiddetta « equazione del credito »: limite di credito = carattere + capacità + condizioni ambientali + situazioni collaterali, circa la quale l'A. giustamente osserva che può servire come indice di riferimento, ma non come rigida misura. Il Merlani passa quindi a considerare il carattere e la funzione dello sconto-cassa anche in rapporto al costo del denaro, mettendone in evidenza i pregi ed i difetti ed arrivando alla conclusione che, in definitiva, gli aspetti negativi non appaiono così gravi da annullare i vantaggi che la

sua applicazione può apportare alle singole aziende, mentre esso può costituire un valido strumento di manovra della gestione.

Gli aspetti particolari del credito mercantile sono esaminati separatamente per l'azienda industriale e per l'azienda commerciale. Osserva l'A. che nell'azienda industriale la dinamica aziendale nel suo aspetto finanziario poggia sul rapporto investimenti funzionali-liquidità ed è proprio in relazione agli investimenti a breve termine che si manifestano le possibilità di ricorso al credito mercantile, che agevola l'approvvigionamento e lo smercio e rende più fluido il processo produttivo. Si ha così una conferma della tesi secondo cui il credito mercantile equilibra la liquidità. Il Merlani esamina quindi in particolare la funzione del credito mercantile nei rapporti fra produttori e clienti ed in relazione ai caratteri della produzione e del mercato, considerando separatamente i casi della produzione su commessa e per il mercato, dei prodotti di marca e della produzione stagionale o periodica. Nel campo dell'azienda mercantile è ancora importante la figura del grossista, per il quale il credito mercantile costituisce il miglior strumento di concorrenza col produttore. L'A. fa anche notare molto opportunamente che l'evoluzione dei moderni sistemi di vendita avvicina i grandi dettaglianti ai grossisti, per cui sorgono problemi di coesistenza, che influiscono profondamente sulle tendenze operative dell'azienda, che deve anche tener conto delle richieste di credito dei consumatori. Il Merlani analizza quindi gli aspetti economico-tecnici della vendita a credito nelle sue varie forme, con particolare riguardo alle vendite con pagamento rateale.

Prima di esporre i principi riguardanti la concessione del fido commerciale l'A. ricorda che per ogni affare

e per ogni cliente occorre distinguere fra valutazione ed assunzione del rischio. La valutazione del rischio deve essere fatta in base a criteri rigidi ed uniformi, mentre l'assunzione può essere decisa in base alla particolare situazione del momento. I principi generali ai quali deve ispirarsi l'azione amministrativa si possono riassumere nella necessità di un continuo aggiornamento della posizione del cliente e di una intelligente elasticità nella concessione del fido, che deve adeguarsi alle mutevoli condizioni generali e particolari.

L'A. conclude la sua opera con interessanti considerazioni in materia di assicurazione crediti, specialmente in rapporto al commercio con l'estero.

A. GUGLIELMETTI

MIANI CALABRESE D., *Metodologia statistica e statistica di fenomeni sociali*. Un vol. di pp. 746. Giuffrè ed., Milano, 1958.

Nell'organizzazione di questo volume si possono facilmente individuare tre parti principali nettamente distinte.

La prima parte è costituita da due capitoli dedicati rispettivamente ai fenomeni demografici ed al problema della formazione ed utilizzazione del reddito nazionale. Il primo di questi due capitoli può essere considerato come un breve trattato di demografia descrittiva; tratta infatti dello stato e del movimento della popolazione, esponendo i metodi di rilevazione di questi fenomeni e le indicazioni che da tali rilevazioni si possono trarre.

Analogamente, il secondo capitolo, prendendo in esame la struttura economica italiana, passa in rassegna le varie fonti di produzione del reddito (attività agricola, industriale e terziaria) esponendo con abbondanza di documentazione quali elementi di co-