

## ТРЖИШТЕ И ДРУШТВЕНА ИНТЕРВЕНЦИЈА У ПРИВРЕДИ

### I

Савременом друштву својствени су одређени циљеви којима тежи. То се нарочито може рећи за социјалистичко друштво. Његови циљеви, данас, били би: 1) обезбеђење општих услова друштвено-економског развоја (међу којима треба посебно истаћи — активну мирољубиву коегзистенцију и мир у свету, праведнију расподелу између развијених и неразвијених, одбрамбену способност и безбедност, као и развој науке и способности примене, научних открића у пракси), 2) друштвено-економски развој (који подразумева нарочито — повећање друштвеног производа и друштвеног богатства, повећање запослености и животног стандарда, уједначавање степена развијености појединих региона, као и измену социјално-економске структуре становништва), 3) развој социјалистичких друштвено-економских односа (који се остварује повећањем обима и вредности средстава у друштвеној својини, применом и развојем расподеле према раду и резултату рада, повећањем степена економије рада, смањивањем вредности производа и скраћивањем радног времена, стварањем могућности да извршени индивидуални рад у све већој мери постаје непосредно део укупног друштвеног рада, те супституцијом дела личне потрошње заједничком потрошњом), 4) рационална, нерасипничка, потрошња материјалних добара (односно, експлоатација природних и других ресурса),<sup>1</sup> као и 5) очување природне равнотеже и унапређење животне средине.

Остваривању већине ових циљева социјалистичког друштва доприноси и његова привреда. Она треба да буде ефикасна, динамична и стабилна. То јест, треба да је одликује повећање степена економије рада, одговарајући раст друштвеног производа и ангажованих пословних средстава, стабилан раст ових величина, као и усклађени развој привредних делатности и односа одређених категорија. Таква привреда није могућа без развијеног тржишта, али и без друштвене интервенције у привредни живот (то јест, без одговарајуће економ-

<sup>1</sup> „Материјално благостање је прихватљив циљ, али прејакко инсистирање на њему ствара потрошачку психологију и води ка потрошачком друштву... Такво вредновање материјалних предмета води ка убрзању еколошке кризе.” (Др Зоран Пјанић: Самоуправни привредни систем, Радничка штампа, Београд, 1983, стр. 207).

ске политике).<sup>2</sup> Као што није могућа и без других предуслова (као на пример: без адекватног политичког система, без адекватног привредног система и др.).

Деловање многих економских закона одражава се на привреду и позитивно и негативно; одражава се у виду одређених жељених и нежељених ефеката које треба омогућавати и подстицати, односно онемогућавати. У овом раду, даље, биће разматрани ефекти деловања неколико веома значајних економских закона у привреди: закона понуде и тражње, закона вредности и закона формирања друштвених цена роба. Односно, садржај друштвене интервенције у привреди поводом деловања ових закона.

## II

Деловање закона понуде и тражње огледа се у слободном сучељавању понуде и тражње, у успостављању њихових односа из којих проистичу тржишне цене. Оно се огледа и у одређеном утицају тих цена на понуду, односно на тражњу.<sup>3</sup> У односу на понуду и тражњу, оне теоријски могу бити — равнотежне, односно веће или мање од равнотежних. Равнотежне су када омогућавају реализацију укупне производње и наменску употребу укупне платежно способне тражње. Ако су мање, оне ће довести до реализације укупне производње — али не и до наменске употребе укупне платежно способне тражње. Део платежно способне тражње остаће слободан, а то значи да ће се јавити несташница робе на тржишту. Са друге стране, ако су веће, оне ће довести до наменске употребе укупне платежно способне тражње, али не и до реализације укупне производње. Један део производње остаће нереализован, јер за њега неће бити платежно способне тражње.

Да би се сузбиле негативне последице деловања овог економског закона неопходна је друштвена интервенција.

Из праксе је позната чињеница да тржишна цена робе најчешће не може имати екстремно (крајње) ниску, односно екстремно високу вредност. То јест, да се углавном креће у извесним границама. Ако је нижа од извесне вредности и произвођачима доноси губитак, они ће ограничавати своју производњу. Предузимањем различитих мера друштвена заједница треба да утиче на њено повећање. На пример: подстицањем извоза, подстицањем преоријентације производних

---

<sup>2</sup> „Говорећи о функцијама тржишта, треба истаћи да сва досадашња искуства, и наша и туђа указују да се путем тржишног механизма не могу решити многобројни проблеми привредног и друштвеног развоја нити се може остварити задовољавање низа фундаменталних потреба које су од прворазредног значаја за људски живот, па због свега тога се морају користити и друге методе у систему привређивања и задовољавању потреба међу које, треба овде навести самоуправно планирање.” (Др Драгољуб Стојиљковић: Квалитативна и квантитативна анализа тражње, Савремена администрација, Београд, 1981, стр. 25).

<sup>3</sup> „Суштина закона понуде и тражње је у томе да обим понуде, обим тражње и ниво цена стоје у тесној и међусобној повезаности и на одређени начин утичу једни на друге.” (Др Јован Петровић: Политичка економија, Пролетар, Ниш, 1987, стр. 126).

програма произвођача, смањивањем понуде путем повећања материјалних резерви, кредитирањем залиха у одређеном периоду, као и другим мерама. Са друге стране, ако је виша од извесне вредности, нпр. ако је знатно виша од тржишне вредности и светске цене ове робе — она неће стимулисати произвођаче да повећавају степен економије рада и да извозе. Пошто доводи и до прерасподеле између појединих делатности — може значити бољи положај извесне делатности (произвођача те робе) у односу на друге делатности којима се даје приоритет, тј. нарушавање утврђених приоритета и утврђених структурних промена. У том случају, друштво треба да утиче на смањивање ове цене. На више начина, као и приликом њеног повећања. То јест: увозом, изношењем на тржиште извесне количине те робе из материјалних резерви, променама структуре потреба потрошача (у смислу ограничавања потребе за том робом и потенцирања потреба за другим робама), подстицањем производње, регулацијом новчане масе, као и на друге начине.

Друштвеном интервенцијом треба регулисати, а не гушити деловање закона понуде и тражње. Треба обезбедити слободно кретање тржишних цена у одређеним границама у којима ће оне бити равнотежне (према понуди и тражњи). Такве тржишне цене треба да стимулишу произвођаче на повећање степена економије рада. А затим, оне треба да имају и извесну селективну, усмеравајућу, улогу. (Код произвођача — приликом утврђивања њиховог обима и асортимана производње, односно; код потрошача — приликом утврђивања приоритета њихових потреба, а делимично и приликом формирања њихове склоности ка потрошњи и штедњи).

Она се конципира и спроводи у кратком року, најчешће у току једне године. Друштвеном интервенцијом која се конципира и спроводи у дужем року — регулише се деловање других економских закона.

Мере којима се регулише деловање закона понуде и тражње усмерене су претежно на промену понуде, на њено повећање или смањење. Зашто? Зато што су у кратком року и производња и тражња углавном дате величине. (А и зато што их у том року не треба реметити и дестабилизovati). Другим речима, зато што друштвени производ и структура расподеле његове вредности у једној години не могу (у уобичајеним условима) радикално одступити у односу на стање у претходној години. При чему, као што је познато, друштвени производ представља израз производње, а износ његове вредности и структура њене расподеле јесу детерминанта платежно способне тражње.

### III

Деловањем закона вредности у одређеним теоријским условима врши се пре свега: формирање тржишних вредности и њихово снижавање, изједначавање тржишне цене и тржишне вредности сваке робе, као и сразмерна расподела друштвеног фонда рада.

Тржишна вредност робе одређује се друштвено потребним радним временом за њену производњу. Она се заснива на индивидуал-

ним вредностима и количинама ове робе (на вредностима и количинама ове робе које остварују поједини њени произвођачи). У случају да се робе продају по вредности (под претпоставком да су тржишне цене роба једнаке њиховим тржишним вредностима) на тржишту би се обављала еквивалентна размена. Али, само у начелу. Јер, они појединачни произвођачи чија је индивидуална вредност робе нижа од тржишне — добијају у размени већу количину друштвеног рада за мању количину сопственог рада.<sup>4</sup> То јест, остварују по том основу тзв. екстра вишак вредности.<sup>5</sup> Та могућност постаје значајан, али није и једини покретач њихове међусобне конкуренције. На њу је принуђен сваки робни произвођач из још једног разлога — да би најпунотпуно реализовао остварену производњу и остварио просечни вишак вредности.

Поменута конкуренција робних произвођача остварује се, пре свега, сталним повећањем и унапређењем производње.

Смањивање индивидуалних вредности одређене робе код појединих њених произвођача, као један од резултата њихове међусобне конкуренције,<sup>6</sup> доводи и до смањивања тржишне вредности ове робе.<sup>7</sup> А са тенденцијом смањивања тржишне вредности робе иде и тенденција смањивања њене тржишне цене.

Према закону вредности, роба се у крајњем случају продаје по вредности. Односно, долази до једнакости између тржишне цене и тржишне вредности. Ова једнакост се остварује осцилацијом тржишне цене око тржишне вредности, а омогућена је (заснива се) деловањем закона понуде и тражње у дужем року.

У том року платежно способна тражња показује тенденцију извесног пораста који је одређен порастом вредности друштвеног производа и пропорцијама њене расподеле. (Као детерминанта платежно способна тражње јављају се и склоности субјеката на страни тражње према супституцији потреба, као и према одлагању или ин-

---

<sup>4</sup> Већу количину друштвеног рада за мању количину сопственог рада добијају у размени и они произвођачи чија је индивидуална вредност робе једнака тржишној вредности, али чија је продајна цена ове робе већа од њене тржишне цене.

<sup>5</sup> „Само при изванредним комбинацијама тржишну вредност регулишу робе које се производе под најгорим или под најповољнијим условима док са своје стране тржишна вредност представља центар колебања за тржишне цене — а ове су пак исте за робе исте врсте. Ако понуда роба по просечној вредности, дакле по средњој вредности масе која лежи између оба екстрема, задовољи обичну тражњу, онда робе чија индивидуална вредност стоји испод тржишне вредности реализују екстравишак вредности или екстрапрофит, док оне чија индивидуална вредност стоји изнад тржишне не могу реализовати један део у њима садржаног вишка вредности.” (Карл Маркс: Капитал III, Просвета, Београд, 1977, стр. 152).

<sup>6</sup> Други би био — остваривање већих индивидуалних продајних цена од тржишне цене код извесног броја произвођача. На пример, на основу натпросечног квалитета, дизајна и сл.

<sup>7</sup> „Ма на који се начин цене различитих роба испрва утврђивале или регулисале једне према другима њиховим кретањем влада закон вредности. Где пада радно време које се захтева за њихову производњу, падају и цене; где се оно пење, пењу се и цене, уз иначе непроменљиве околности.” (Карл Маркс, Исто, стр. 151).

тензивирању задовољавања одређених потреба. Али, нека овде важи претпоставка да су оне усталене, непроменљиве.) Тржишна цена је резултат односа платежно способне тражње и натурално изражене понуде. А производња? Њено кретање одређују пре свега две детерминанте: тржишна цена и тежња појединачних произвођача да путем већег обима производње повећавају ефикасност свог пословања.

Повећање производње доводи до повећања понуде и пада тржишних цена. Када тржишна цена робе буде значајно мања од њене тржишне вредности, када произвођачи остварују губитак који се повећава са повећањем њиховог обима производње, почиње (према теорији) пад производње ове робе и постепени пораст њене тржишне цене. Пошто произвођачима није познат унапред однос тржишне цене и тржишне вредности, нити у моменту када се успоставља, већ само после извесног времена — они ће смањивати производњу све док услед смањене понуде тржишна цена значајно не премашти тржишну вредност. И тада почиње обрнути процес — повећање производње и пад тржишних цена — који се одвија све док тржишна цена робе не падне значајно испод њене вредности. — Дакле, тржишна цена се изједначаје са тржишном вредношћу пре свега на основу повећања или смањења производње. Ова констатација заснива се на претпоставци да је произвођачима однос између тржишне цене и тржишне вредности познат по истеку одређеног времена, са значајним закашњењем. Међутим, ако се пође од реалније претпоставке — да произвођачи имају много ажурнији преглед привредних кретања и односа појединих величина — онда се намеће другачија констатација. Односно констатација — да се тржишна цена изједначаје са тржишном вредношћу на основу следећих кретања производње: на основу њеног заостајања за порастом платежно способне тражње (на основу њеног споријег раста, стагнације или благог смањења), те на основу њеног бржег раста.

Заостајање производње одређене робе обично не значи и заостајање укупне производње код њених произвођача. Јер, појединачни произвођач најчешће не производи само један производ. Његове производне могућности су шире. Он свој асортиман производње прилагођава захтевима и приликама на тржишту, тј. врши супституцију нерентабилних производа онима који су рентабилнији (делимично, или ако има могућности — и потпуно). Са друге стране, када је тржишна цена неког производа значајно већа од његове тржишне вредности произвођачи повећавају обим његове производње, а може доћи и до прилива нових произвођача. На тај начин, деловањем поменутог економског закона (закона вредности), врши се сразмерна расподела друштвеног фонда рада.

Друштвена интервенција у привреди чији је циљ регулисање деловања закона вредности — са аспекта одређене основне делатности, односно произвођача одређене робе — своди се на:

- 1) подстицање конкуренције робних произвођача,
- 2) ограничавање екстремних тржишних цена, тј. смањивање мере одступања тржишне цене од тржишне вредности појединих роба,
- 3) развој средстава и система друштвене евиденције и планирања, те обезбеђење коришћења одређених података који треба да

омогуће ажурније сагледавање односа између тржишне цене и тржишне вредности (и тенденције тих односа) и брже, чешће, изједначавање износа ових категорија у извесном временском интервалу, те

4) обављање одређених функција у области преоријентације производње.

О значају и неопходности конкуренције робних произвођача одређене робе већ је било речи. Пошто се не заснива на тржишној анархији (пошто је та анархија аутоматски не обезбеђује) треба је стално омогућавати и подстицати. На који начин? Пре свега, путем: 1) утврђивања личне одговорности руководиоца за пословни неуспех привредне организације, 2) успостављања економске одговорности привредних организација за пословни неуспех, 3) елиминисања дефицитарне производње, 4) отварања домаћег тржишта према светском тржишту, 5) отварања локалних тржишта у земљи (чије затварање је последица и тзв. дуплирања капацитета), 6) сузбијања нелојалне конкуренције и монопола, 7) подстицања најуспешнијих колектива и њихових руководиоца, као и 8) путем спровођења других мера.

Појава екстремних цена, односно значајних разлика између тржишне цене и тржишне вредности појединих производа, има своје узроке. У приказу деловања закона вредности подразумева се итзистенција само једног узрока који се читује у суфицитарности, односно дефицитарности производње. (При чему је понуда функција производње, а не и других чинилаца). Међутим, могу постојати и други узроци, као што су: поремећаји у структури потрошње (који доводе до преливања платежно способне тражње са једних производа на друге), повећање склоности становништва према потрошњи или према штедњи, административно утврђивање цена и обезбеђивање услова за њихово одржавање, формирање тржишних цена на нивоу тзв. светских цена, значајне осцилације извоза и увоза (а тиме и понуде), значајне објективно условљене разлике између друштвене цене и тржишне вредности код извесних производа, те подређени или надређени положај извесних делатности и произвођача на тржишту (који се успостављају путем монопола, њиховог различитог третмана у прерасподели, као и на друге начине).

Наведени узроци узимају се као основа приликом утврђивања скупа мера за ограничавање појаве екстремних цена. Свака од тих мера има свој циљ — отклањање одређеног узрока појаве таквих цена. Односно конкретније — повећање екстремно ниских цена или смањење екстремно високих цена.

Повећање екстремно ниске тржишне цене може да се врши, на пример: 1) смањивањем понуде или њеним задржавањем на достигнутом нивоу (путем ограничавања изградње нових капацитета, преоријентације производње, повећања извоза итд.), 2) повећањем платежно способне тражње (на рачун штедње, на рачун платежно способне тражње за другим производима, кредитирањем продаје итд.), 3) њеним административним померањем навистиче (када је административно утврђена и када постоји несташница робе на тржишту), 4) смањивањем тржишне вредности на основу повећања ефикасности пословања, као и на основу повољнијих услова пословања (на основу растере-

ћења произвођача од извесних издатака фискалног карактера), 5) њеним посредним повећањем (повећањем прихода произвођача на основу регреса, премија, дотација, компензација итд.), као и 6) спровођењем других одговарајућих мера. Слично се може рећи и за смањивање екстремно високе тржишне цене. Тако, оно може да се врши путем: 1) повећања понуде (попунјим коришћењем постојећих капацитета, проширењем и изградњом нових капацитета, преоријентацијом производње у корист производа са екстремно високим тржишним ценама, повећањем увоза и на друге начине), 2) смањења платажно способне тражње (у корист повећања платажно способне тражње за другим производима, повећањем склоности потрошача према штедњи, сужавањем продаје на кредит итд.), 3) њиховог административног померања наниже, 4) спречавања произвођача да несразмерно и енормно повећавају цене, 5) повећања тржишне вредности на основу лошијих услова пословања, 6) промена монополистичких стања и ограничене конкуренције на тржишту, као и 7) спровођења других мера.

Савремена средства и системи у области информација омогућавају привредним субјектима све већу ажурност у пословању и сагледавању привредних токова.<sup>8</sup> Али не аутоматски, него само ако друштво развија систем друштвене евиденције и обезбеђује коришћење одређених података у привредним организацијама.

У таквим условима не би требало да се екстремне тржишне цене јављају првенствено услед суфицитарности и дефицитарности производње. Али, овај њихов узрок не треба занемаривати. На његов значај указују и извесне појаве у пракси. Најпознатија је појава тзв. дуплирања капацитета, која доводи до суфицитарности производње или до недовољног коришћења капацитета и до повећања тржишне вредности.

Исто тако, у тим условима мало је вероватно да ће до суфицитарности и дефицитарности производње долазити због неблагоприятног познавања односа између тржишне цене и тржишне вредности. Наиме, произвођачу су познате - сопствене продајне цене, као и продајне цене његове конкуренције (посебно најбољих и најлошијих произвођача). Убрзо после сваког обрачунског периода, њему могу бити познате: остварене вредности појединих предмета које је произвео ( $\sum ck + v M_1$ ), укупно остварена вредност свих ових предмета ( $\sum ck + \sum v M_1$ ), као и укупно остварена вредност производње просечног и водећег произвођача. На

<sup>8</sup> „Развој економске статистике, економске анализе и технологије прикупљања, обраде и дистрибуирања информација омогућили су да се привредни субјекти опскрбе с неупоредиво више релевантних информација него прије. Ако је тржиште представљало један информацијски систем, онда је тај технолошки напредак представљао усавршавање тржишта. То је усавршавање имало два аспекта: (а) ажурна и свеобухватна економска статистика пружила је привредним субјектима без закашњења потпуну обавијест о привредној ситуацији (старо је тржиште обавјештавало дјеломично и са закашњењем), и (б) савремене методе предвиђања омогућиле су да се смањи неизвјесност будућих догађаја и тако су пријашње *ex post* одлуке усавршене у *ex ante* одлуке. И једно и друго је значило да привредни субјекти добијају прилично комплетну колекцију параметара важних за доношење исправних одлука, тј. таквих које ће водити до производње управо оне робе која се може продати.” (Бранко Хорват: Политичка економија социјализма, Глобус, Загреб, 1984, стр. 277).

Основу тога он може ажуро и доста тачно да утврди однос тржишне цене и тржишне вредности и тенденцију тог односа. А то му омогућаје да благовремено прилагођава свој асортиман производње захтевима тржишта.

Задаци друштвене заједнице у области развоја средстава и система друштвене евиденције и планирања, као и обезбеђења коришћења одређених података, очитују се нарочито у овоме: 1) компјутеризацији обраде података, 2) обезбеђивању прегледа података о пословању — у конкретном обрачунском периоду (преко службе друштвеног књиговодства), протеклом периоду (преко завода за статистику), и у будућем периоду (преко завода за друштвено планирање), 3) обезбеђивању прегледа извесних односа, показатеља, фактора и тенденција у пословању (преко извесних института, а делом и преко наведених организација), 4) увођењу обавезе привредних организација да користе одређене податке, те 5) увођењу привредних организација у коришћење тих података.

Тржишна цена треба да осцилира око тржишне вредности, али да од ње много не одступа и да се са њом брже изједначаје. Мањи временски размак између момената у којима се изједначаје са тржишном вредношћу (кога омогућава стално познавање односа тржишне цене и тржишне вредности и стално прилагођавање асортимана производње), са једне стране, и ограничавање екстремних тржишних цена, са друге стране — омогућавају у већој мери продају робе по вредности. За такву тржишну цену може се рећи да представља објективни критеријум за успостављање односа између привредних субјеката. (Односно, критеријум који сваки привредни субјекат треба да уважава када креира своју пословну политику на дужи рок (да би она била реалнија и да би његов развој био стабилнији). Занемаривање њеног значаја у робној производњи значи занемаривање значаја саме те производње.<sup>9</sup> За такву тржишну цену може се рећи да представља инструмент расподеле резултата друштвене производње према раду.

Свако значајније одступање тржишне цене од тржишне вредности и њено дуже задржавање на тако екстремном нивоу, треба да се користи изузетно. Оно треба да буде програмирано. Пре свега, да буде временски ограничено и да буду јасно утврђени његови циљеви.

Тржишна цена произилази из продајних цена привредних субјеката. Она изражава не само појединачне интересе, него и друштвени интерес. Остваривање тих интереса треба да обезбеђује друштвена заједница, остваривањем своје улоге у политици цена.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> „Иако се цена производње појављује као равнотежна у развијеној робној привреди, капиталистичкој и социјалистичкој, вредност (вредносна или, како се још назива од неких аутора, радна цена) није економска категорија која губи значај и која се може елиминисати из економских анализа. Посебно не из анализа у којима је (социјалистичко) планирање предмет истраживања или елемент доношења економских одлука.“ (Др Иван Стојановић: Социјализам и тржиште, Економика, Београд, 1986, стр. 529).

<sup>10</sup> „Искуства показују да цене нису само ствар једног колектива и да ту не могу да буду заступљени само појединачни интереси кроз које се подмећу и сопствена неорганизованост, нерад и друго. Утолико пре што раднички савети, доносећи одлуке о повећању цена често немају прави увид ни у стање у свом



Друштвена заједница има значајну улогу и у области преоријентације производње привредних субјеката. О њој ће бити речи касније — после приказа деловања још једног економског закона, закона формирања тзв. друштвених цена појединих производа.

#### IV

Када би се робе продавале по вредности, произвођачи из различитих делатности који располажу једнаким износом ангажованих елемената производње — не би добијали и једнаки део укупног друштвеног вишка вредности. (Пре свега, због њиховог различитог објективно условљеног обрта ангажованих елемената производње и органског састава тих елемената). То јест, не би могли да издвајају једнаки износ средстава за задовољавање општих и заједничких друштвених потреба, за проширену репродукцију и за друге потребе које се задовољавају из вишка вредности. Због тога се јавља нужност конкуренције између робних произвођача различитих роба (робних произвођача који имају различит објективно условљени органски састав и обрт ангажованих елемената производње). Односно, потреба спровођења одговарајуће, диференциране, економске политике друштва.

Под утицајем конкуренције између произвођача различитих роба, када су тржишне цене роба једнаке њиховим тржишним вредностима, долази до преливања пословних средстава — из производње оних роба са којима се остварује мањи износ у производњу оних роба са којима се остварује већи износ вишка вредности по јединици вредности ангажованих елемената производње. То доводи до трансформације вредносне цене сваке робе у њену друштвену цену. Ако би се сада робе продавале по својим друштвеним ценама, дошло би деловањем закона вредности до промена ових цена. Оне би се изједначиле са тржишним вредностима тих роба. Дакле, што је тржишна цена робе ближа њеној друштвеној цени већи је интензитет деловања закона вредности, а што је ближа њеној тржишној вредности већи је интензитет деловања економског закона према коме се формира друштвена цена ове робе. Међутим, пошто у једном моменту однос између тржишне цене и тржишне вредности, односно тржишне цене и друштвене цене, није исти код свих роба — то се не може говорити о различитом, већ само о једнаком интензитету и истовременом деловању поменутих економских закона.

Економски закон према коме се у капитализму формирају друштвене цене роба познат је као закон просечног профита. Међутим, у социјализму не постоји опште прихваћени назив тог закона, па ни став о његовом деловању и његовим функцијама.

Овај закон (као и други економски закони) има своју позитивну и своју негативну страну.

---

колективу, а камоли у репродукционом ланцу и земљи у целини. Цене су очигледно интерес целе привреде и целог друштва, и тај интерес треба, поред произвођачког, било како штитити." (Славко Јовић, председник Пословодног одбора МИН-а у Нишу — у Политици од 15. 2. '87, стр. 8).

Он омогућава изражај индивидуалне пословне иницијативе и конкуренцију произвођача различитих роба. Пословна иницијатива робних произвођача доводи до освајања производње дефицитарних производа, производа код којих постоји значајна позитивна разлика између њихове тржишне цене и тржишне вредности. Она треба да доводи и до стварања производних конглометара који ће имати такав асортиман производње код кога ће се позитивне и негативне разлике између тржишних цена и тржишних вредности (производа који га чине) међусобно потирати. Трансформацијом произвођача у производне конгломерате поменути закон доприноси повећању њихове пословне сигурности на тржишту. Тиме што сваки привредни субјекат има могућности да улаже пословна средства у области било које производне делатности, он доприноси бржој концентрацији средстава и бржем развоју нових производа и технологија, односно бржем развоју производних снага. Поред тога, као и закон вредности, врши сразмерну расподелу друштвеног фонда рада. А нарочито, он обезбеђује произвођачима различитих роба једнаке могућности у развоју (нарочито могућност једнаког издвајања средстава за проширену репродукцију).

Са друге стране, он не може да усмерава пословна средства у велике капитално интензивне објекте од општег друштвеног значаја, као и у области и објекте који треба да буду носиоци развоја. Његово деловање може да значи веће или мање нарушавање еквивалентне размене. Затим, он обезбеђује произвођачима одређени положај у привређивању *ex poste*, а у данашњим условима тај положај треба да буде утврђен и успостављен *ex ante*. Најзад, треба рећи и то да слободно деловање овог закона не омогућава оптимално, најефикасније, остваривање његових функција (па је и због тога потребна извесна интервенција државства).

Друштвена интервенција у привреди поводом деловања закона остваривања друштвених цена роба своди се на омогућавање и поспешивање остваривања његових функција, као и на обављање (у већој или мањој мери) неких од тих функција.

Пре свега, она је неопходна ради остваривања стабилног раста и оптималне структуре производње. Промене у производној структури треба у сваком случају да буду у функцији стабилног раста производње. Њена улога овде јесте, првенствено: 1) глобално усмеравање привредног развоја, као и конкретно указивање привредним субјектима на суфицитарност одређене производње, на дефицитарност појединих производа, на нове производе који се појављују у појединим основним производним делатностима, те на нову технологију у свакој од тих делатности или склупу сродних делатности, 2) финансирање или учешће у финансирању развоја нових производа и нових технологија,<sup>11</sup> 3) арбитража у одлучивању о потреби и месту изградње појединих производних капацитета (да би се спречили тзв. дуплирање капацитета и изградња тих капацитета тамо где су неповољнији услови њи-

<sup>11</sup> На пример, у смислу финансирања које је предузела ИНВЕСТБАНКА — Београд (према огласу у Политици од 16. 2. 1987).

хове експлоатације); те 4) прикупљање средстава и њихово инвестирање у велике капитално интензивне привредне објекте од општег значаја, а по овлашћењу производних организација и у складу са планираном динамиком и структуром привредног развоја.

Неопходно је и да друштво указује привредним организацијама на тзв. светске цене и на могућности, области и захтеве учешћа у међународној подели рада. А затим, да обезбеђује извесне услове за остваривање тог учешћа.

Најзад, неопходан је и одређени допринос друштвене заједнице уједначавању положаја произвођача и расподела. То јест, уједначавању услова њиховог пословања и развоја.<sup>12</sup> Првенствено у смислу превазилажења разлика које се јављају због неједнаког органског састава и обрта ангажованих пословних средстава. У капитализму (у условима конкуренције), такав, једнаки, положај произвођача у расподели, као што је познато — омогућава цена производње.

На пример, она (друштвена заједница) тај допринос може остваривати неравномерним повећавањем тржишних цена појединих производа и услуга. Али ово решење не може се сматрати оптималним. Промене положаја произвођача у расподели путем неравномерног повећања цена њихових производа — подстичу инфлацију. Јавља се тежња произвођача за повећањем цена. Истовремено, преоријентација производње и конкуренција произвођача различитих роба иду у други план. Јер, оно што се постиже повећањем цена веома се тешко може остварити на други начин.

Цене производње омогућавају произвођачима у капитализму да издвоје једнаки износ средстава (по јединици ангажованих пословних средстава) за све оне потребе које се задовољавају из вишка вредности. Међутим, оне то не омогућавају у потпуности и произвођачима у социјализму. Зашто? Зато што су најамнине радника у капитализму скоро дате величине, независне од пословног успеха робних произвођача. А то није случај и са личним дохоцима радника у социјализму.

У социјализму остварени додајни вишак вредности (преко планираног просечног вишка вредности) припада делом и радницима по основу њиховог рада. Нека сви робни произвођачи остваре исти релативни износ додајног вишка вредности (по јединици ангажованих пословних средстава). Ако, сада, сви они једним његовим делом повећају личне дохотке за исти проценат — неће моћи више да издвоје једнаки релативни износ средстава за све оне потребе које се задовољавају из вишка вредности. Пре свега, зато што имају различит органски састав елемената производње па једнаки проценат повећања њихових личних доходака не значи и једнаки релативни износ повећања тих личних доходака.

Због тога друштвена заједница, уместо остваривања једнаког релативног учешћа произвођача у расподели друштвеног вишка вред-

---

<sup>12</sup> „Уједначавање увјета привређивања значи да се привреда мора организирати тако да све привредне јединице одлучивања зарађују доходак под истим полазним увјетима.” (Бранко Хорват, Исто, стр. 290).

ности, треба да обезбеди остваривање њиховог једнаког релативног издвајања за проширење и унапређење материјалне основе рада. Једним делом вишка вредности треба, исто тако, да уважи извешан степен њиховог пословног ризика, нпр. са 10% износа личних доходака. А у вези репродукције утрошених елемената производње — она посебно треба да омогући раднику остваривање истог личног дохотка за одређени рад, без обзира на то у којој ће привредној организацији радити. Испуњење ових захтева заснива се на утврђивању и спровођењу одређених мера у области система и политике привређивања. То јест, углавном на утврђивању, односно остваривању: 1) карактеристичне друштвене цене роба према којој ће произвођачи формирати цене својих производа, 2) обавезе произвођача да издвајају једнаки износ средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада по јединици ангажованих пословних средстава, као и начина његовог обрачунавања и издвајања, 3) стопа према којима ће произвођачи различитих делатности издвајати средства за опште и заједничке друштвене потребе (које морају бити различите — пре свега, због различитог органског састава елемената производње), 4) основе на коју ће се примењивати ове стопе, као и 5) степена пословног ризика који ће се признавати привредним организацијама (у виду процента на износ њихових личних доходака).

На идућој страни приказано је четири поједностављених алтернативних примера (модела) који треба да пруже аналитичку представу утврђивања наведених мера. Основне претпоставке и карактеристике ових примера биле би следеће:

— Између вредности ангажованих и вредности утрошених елемената производње не постоји разлика, оне су једнаке;

— Сви произвођачи имају исти коефицијент обрта (1) и исту стопу вишка вредности (100);

— Као карактеристични облик друштвене цене узети су познати облици тзв. нормалне цене. Вредносна цена (TV, VC) узета је у првом и другом, доходна цена (DC) у трећем и цена производње (CP) у четвртом примеру;

## I ПРИМЕР

Произвођач, основна делатност	с	v	m	TV, VC	a	Нето доходак $v + (m - a)$	Порез		
							износ		%
							1,lv	p	
1	80	20	20	120	10	30	22	8	26,7
2	70	30	30	130	10	50	33	17	34,0
3	60	40	40	140	10	70	44	26	37,1
Σ	210	90	90	390	30	150	99	51	—

## II ПРИМЕР

Произвођач, основна делатност	c	v	m	TV, VC	Доходак (v + m)	a	Порез		
							износ		%
							1,lv	p	p <sub>1</sub>
1	80	20	20	120	40	10	22	8	20,0
2	70	30	30	130	60	10	33	17	28,3
3	60	40	40	140	80	10	44	26	32,5
Σ	210	90	90	390	180	30	99	51	—

## III ПРИМЕР

Произвођач, основна делатност	c	v	m	DC	Просечан доходак pd	a	Порез		
							износ		%
							1,lv	p	p <sub>1</sub>
1	80	20	20	140	60	10	22	28	46,7
2	70	30	30	130	60	10	33	17	28,3
3	60	40	40	120	60	10	44	6	10,0
Σ	210	90	90	390	180	30	99	51	—

## IV ПРИМЕР

Произвођач, основна делатност	c	v	m	CP	a	Нето изведени доходак v + (pp - a)	Порез		
							износ		%
							1,lv	p	p <sub>1</sub>
1	80	20	20	130	10	40	22	18	45,0
2	70	30	30	130	10	50	33	17	34,0
3	60	40	40	130	10	60	44	16	26,7
Σ	210	90	90	390	30	150	99	51	—

— За акумулацију, тј. за проширење и унапређење материјалне основе рада (a), обрачунава се и издваја 10% од вредности ангажованих пословних средстава. Том приликом, ова ставка се у првом и четвртном примеру третира као трошак специфичне врсте, а у другом и трећем примеру као елемент дохотка;

— Као основица на коју се примењују пореске стопе (према којима се обезбеђују средства за општу и заједничку друштвену потрошњу) служи доходак, односно нето доходак. Нето доходак у првом (v + m - a) и у четвртном (v + pp - a), а доходак у другом (v + m) и у трећем (pd) примеру;

— Нето доходак у првом и четвртном примеру дели се на два дела, на порез (р) и износ који остаје произвођачима за личне дохотке (1,1v). У овом другом делу садржан је пословни ризик који се признаје привредним организацијама у облику вредности. Та вредност представља део вишка вредности, а чини је 1/10 износа личних дохода. А из дохотка у другом и трећем примеру, поред ових елемената издвајају се и средства за проширење и унапређење материјалне основе рада;

— Нема издвајања других елемената из дохотка или нето дохотка произвођача. (Они су садржани у већ приказаним елементима. Тако, на пример, средства за резервне фондове садржана су у износу пореза и акумулације);

— Пореске стопе (р<sub>1</sub>) различите су код појединих произвођача, односно за сваку основну делатност. Утврђене су тако да омогућавају испуњење постављених захтева.

У првом примеру, према обрасцу

$$p_1 = 100 - \frac{1,1v}{TV - (c + a)} 100, \text{ у коме је}$$

$$TV = (c + v) + v M_1 \text{ односно}$$

$$M_1 = \frac{\sum m}{\sum v} 100.$$

У следећем примеру, према обрасцу

$$p_1 = 100 - \frac{1,1v + a}{TV - c} 100,$$

где је TV исто као у првом примеру.

Затим, у трећем примеру, према обрасцу

$$p_1 = 100 - \frac{1,1v + a}{DC - c} 100, \text{ у коме је}$$

$$DC = c + pd,$$

$$pd = (c + v) pd_1, \text{ односно}$$

$$pd_1 = \frac{\sum (v + m)}{\sum (c + v)} 100.$$

И најзад, у четвртном примеру, према обрасцу

$$p_1 = 100 - \frac{1,1 v}{CP - (c + a)} 100, \text{ у коме је}$$

$$CP = (c + v) + pp,$$

$$pp = (c + v) pp_1, \text{ односно}$$

$$pp_1 = \frac{\sum m}{\sum (c + v)} 100.$$

У вези са наведеним примерима може се поставити више питања. Најважнија би била ова три: питање избора карактеристичне друштвене цене роба (према којој ће произвођачи обрачунавати цене својих производа), питање пореске основице и мотива привређивања, као и питање обрачуна и издвајања средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада.

Избор карактеристичног облика друштвене цене доприноси квалитету привредног система, Ф. Черне, на пример, каже да наш привредни систем није ефикасан и због тога што је наша привреда „... без неке конзистентне, доста хомогене генералне теорије 'нама' адекватног привредног система (његове организације и функционисања).”<sup>13</sup> У томе, поред осталог, она је и без неке нама адекватне нормалне, гравитационе, цене.<sup>14</sup> Такву цену привреда је имала само у тзв. административном периоду управљања. Била је то вредносна цена коју је чинио „... зброј, с јесне стране, просјечних друштвено потребних трошкова производње, транспорта и трговине и, с друге стране, износ који добивамо тиме што те просјечне трошкове производње, транспорта и трговине помножимо с просјечном друштвеном стопом акумулације и фондова.”<sup>15</sup> Она је била обрачунска категорија — „средство за планску методологију социјалистичке робне производње и размјене.” За сваки артикал утврђиване су још планска и стварна цена.<sup>16</sup>

Друштвена цена треба да обезбеди произвођачима пре свега репродукцији утрошених елемената производње и издвајање истог релативног износа средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада (по јединици ангажованих пословних средстава). Она тај захтев не може да испуни сама, без обзира за који њен карактеристични облик се друштво определило. Може га испунити само уз по-

---

<sup>13</sup> САНУ: Криза југословенског економског система, узроци и перспективе, Београд, 1986, стр. 147.

<sup>14</sup> „Иако код нас постоје покушаји — као нпр. теорија доходне цене — да се ради на вредност трансформише у нормалну цену по Марковом поступку, свакидашња масовна пракса и политика нама каже да је у питању да ли постоји код нас било какво образовање цена — на кратак и на дужи рок — на основу неке нормалне, гравитационе, равнотежне итд. цене. Једноставно се, 'нормална цена' изводи из годишње (резолуције) политике циљева (рецимо, стимулација извоза, заштита домаће производње, финансирање постојећих друштвених потреба, средстава за резерве итд.) те се онда на основу онаквих циљева исправља већ постојеће цене са допунском коректуром ситуације на тржишту: робе има — робе нема. — Наравно да због тога остаје контрола (регулација) цена са стране друштва на пешчаном тлу без неких објективних критеријума, узимајући у обзир да је планско билансирање привредних токова врло лабилно.” (САНУ, Исто, стр. 159).

<sup>15</sup> Борис Кидрич: Социјализам и економија, Глобус, Загреб, 1979, стр. 94.

<sup>16</sup> „Планска цијена појединог артикла или групе артикала настаје тако што се просјечним друштвено потребним трошковима производње, транспорта и трговине додаје износ добивен тиме што се просјечни трошкови помноже с индивидуалном, планом одређеном стопом акумулације и фондова за дотични артикал, односно групу артикала.” Са друге стране, стварна цена „... је она цијена која се у робној размјени доиста постиже на темељу дјеловања закона понуде и потражње, у оквиру планом даних директивних пропорција (или пробијањем планом даних директивних пропорција, кад се ради било о слабом планирању, било о мањковој организацији социјалистичке привреде).” (Борис Кидрич, Исто, стр. 94. и 95).

моћ пореског система и пореске политике у земљи. (Уз различите, диференциране, стопе издвајања средстава за опште и заједничке друштвене потребе — како је то приказано у наведеним примерима). Пред друштвеном ценом поставља се још један захтев — обезбеђивање еквивалентне размене између привредних субјеката. Овај захтев она може испунити само ако је њен карактеристични облик вредносна цена. Са тим карактеристичним обликом она истовремено испуњава и претходни захтев, и то успешно. (Са неким другим карактеристичним обликом први захтев би испуњавала неуспешније — због тога што би се повремено мање или више од ње одступало, да би се задовољила и потреба еквивалентне размене).

Теоријски се намеће закључак — да је у условима друштвене својине над средствима за производњу доходак основни мотив привређивања. У нашем привредном систему он је нпр. основна економска категорија. Па ипак, питање мотива пословања робних произвођача у тим условима остаје једно од најсложенијих питања политичке економије социјализма. Због тога, у вези са тим питањем треба дати неколико напомена.

У извесној мери мотив пословања одређен је карактеристичним обликом друштвене цене роба. Тако, вредносној цени одговара доходак ( $v + m$ ), доходној цени просечан доходак ( $pd$ ), а цени производње изведени доходак ( $v + pr$ ).

Мотив пословања одређен је у извесној мери и начином обрачуна и издвајања средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада. Доходак, просечни доходак или изведени доходак из цене производње јављају се као мотив пословања — ако средства за проширење и унапређење материјалне основе рада чине један од њихових елемената. У супротном, ако се ова средства обрачунавају и издвајају као специфичан трошак пословања, као мотив пословања јавља се нето доходак, просечан нето доходак или нето изведени доходак. Све ове нето категорије могу се назвати добитком, при чему његову друштвено-економску садржину одређује и карактеристични облик друштвене цене.

На мотив пословања значајно утиче и порески систем, односно пореска политика. Наиме, мотив пословања служи као основица одређене расподеле. Тако се нпр. у другом примеру из дохотка издвајају средства за личне дохотке ( $v$ ), за њихово повећање или стабилизацију ( $1/10$  од  $v$ ), средства за проширење и унапређење материјалне основе рада ( $a$ ), као и средства за опште и заједничке друштвене потребе ( $p$ ). Ако се пореским стопама на доходак ( $p_1$ ) не угрожавају репродукциона способност и развој произвођача, врши уједначавање њиховог положаја у расподели и омогућава дугорочније планирање услова рада (ако се те стопе не мењају често) — доходак ће стварно бити мотив пословања робних произвођача. Међутим, ако се овим стопама не испуњавају поменути захтеви — доходак неће бити мотив пословања. Добри ће до противуречности између појединих његових елемената, а оне ће се испољити у томе што ће произвођачи у пракси придавати различити значај овим елементима.

Код одређеног мотива пословања, тј. основице за расподелу, различите су пореске стопе ( $p_1$ ) којима се од појединих произвођача



захватају средства за општу и заједничку друштвену потрошњу (што је и нужно). Степен њихове различитости могао би се изразити односом највише и најниже пореске стопе. Пошто свим мотивима пословања није својствен исти степен различитости наведених пореских стопа, поставља се и питање коме мотиву дати предност са те стране. Ако се пође од захтева да све привредне делатности (тј. произвођачи) треба што равномерно да обезбеђују средства за општу и заједничку друштвену потрошњу — то се експонира онај мотив код кога је наведени степен најмањи. (У наведеним моделима посебну пажњу заслужује мотив у првом, односно другом примеру).

На крају, у вези са мотивом пословања, треба рећи да повећање и максимирање дохотка, просечног дохотка или изведеног дохотка (односно, њиховог нето износа) представља крајњи пословни мотив. Као такав, он се истиче у први план. Али поред њега постоје и други мотиви радника у раду и поводом рада, са којима не би требало да буде у противуречности. На пример, репродукција угрошених средстава за производњу, раст суме ангажованих пословних средстава и бруто прихода и други. Уосталом, слично као и у капитализму, где се нпр. наводе следеће мотивације предузећа у садашњим условима: „... 1) апсолутно максимирање профита, 2) максимирање профита али уз одржање одређеног обима пословања, с тим што и сам тај одређени обим пословања зависи од мотива предузећа, тако да некада може бити висок, други пут релативно низак, и слично, 3) максимирање обима пословања (раст предузећа) али уз остварење одређеног ('нормалног', 'осредњег', можда чак и 'минималног') профита, 4) потпуна елиминација конкурената — тзв. уништавајућа конкуренција, 5) успостављање доминације, 6) борба за опстанак, итд.”<sup>17</sup> Максимирање дохотка у привредној организацији (у социјализму) не би требало да буде у супротности ни са крајњим мотивом привреде у целини, који се очитује у максимирању укупног друштвеног дохотка. (То јест, не би било целисходно да се максимирање дохотка у једној привредној организацији врши на рачун дохотка других привредних организација).

Основна друштвено-економска функција средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада у социјализму јесте репродукција у проширеном обиму средстава у друштвеној својини, и на тој основи — динамичан и складни развој производних снага и социјалистичких производних односа (укључујући овде и остваривање пуне запослености радно способног становништва). Остваривање ове њихове функције биће могуће ако се издвајају у одређеној мери према износу ангажованих пословних средстава. Под претпоставком да је свим делатностима својствен исти темпо развоја, привредни и други субјекти треба да издвајају једнаки износ ових средстава по јединици вредности ангажованих пословних средстава која користе у свом процесу рада.

Њихово обрачунавање и издвајање из дохотка, просечног дохотка или изведеног дохотка значи да се везују за пословни успех. То јест, да могу бити остварена у већој или мањој мери, односно ма-

<sup>17</sup> Др Иван Стојановић, Исто, стр. 286.

ње или више занемарена у случају деформације пословног мотива. У таквим условима поменута средства тешко да би могла да изврше своју основну друштвено-економску функцију. То показује и масовна пракса. „Сведоци смо да опада њен релативни обим и квалитет, да се погоршава њена структура, њен финансијски и робни састав. Главни узроци тог забрињавајућег стања налазе се у нерегулисаној или неадекватно регулисаној расподели друштвеног производа, у одсуству ефикасних економских механизма који би унапред осигурали потребну стопу и масу акумулације. Акумулација је услед тога остајала потпуно незаштићена категорија, препуштена спонтаној акцији десетина хиљада економских субјеката, руковођених првенствено својим краткорочним и парцијалним интересима... У којој је мери акумулација занемарена величина у постојећем систему расподеле види се, између осталог, и по томе да у низу грана које имају негативну стопу акумулације срећемо истовремено и сразмерно високе личне дохотке, што значи да се лични доходи повећавају и у оним случајевима када основне организације послују с губицима. То нас упућује у уверење да при садашњем систему расподеле, самоуправне организације нису ни економски ни на било који други начин мотивисане да друштвена средства репродукују на проширеној основи и у мери која је друштвено неопходна. Таквим третманом акумулација је практично сведена на резидуалну категорију. Она је, поред тога, угрожена експанзијом опште потрошње, тако да се све озбиљније поставља питање може ли привреда, с ограниченим средствима којима располаже, издржавати толику политичку, друштвену и другу ванпривредну режију и надградњу.”<sup>18</sup>

Чини се да је решење проблема акумулације пре свега у томе да се средства за проширење и унапређење материјалне основе рада обрачунавају и издвајају као специфични трошак пословања. Са прихватањем овог решења намећу се углавном два питања: да ли се тиме ограничавају извесна самоуправна права радника, односно питање адекватности нето дохотка (или нето просечног дохотка, односно нето изведеног дохотка) као мотива пословања.

Одговор на прво питање јесте: наведено решење не значи ограничавање самоуправних права радника у удруженом раду. Акумулација у привредној организацији није ствар само те организације, него и целог друштва. Поред тога, она није ствар само садашњих, него и будућих радника. (Од акумулације и инвестиција садашњих радника зависи положај будућих генерација које тек треба да се укључе у удружени рад). Затим, и питање субјеката употребе средстава за проширење и унапређење материјалне основе рада независно је од начина њиховог обрачуна и издвајања. Оно је неспорно: највећим делом та средства, под одређеним условима, треба да употребљавају (инвестирају) сами робни произвођачи.

Ни адекватност нето дохотка (нпр.) као пословног мотива — није спорна. У њему су, према наведеним моделима (примерима), садржана два елемента — средства за личне дохотке и средства за опште

<sup>18</sup> Никола Чобелић: *Формирање и употреба акумулације као извориште кризе*, прилог у цитираном делу САНУ, стр. 216.

и заједничке друштвене потребе. Максимирањем ове категорије произвођачи ће остваривати веће личне дохотке, што је њихов непосредни интерес. А остваривање већих личних доходака претпоставља најпре репродукцију утрошених средстава за производњу и издвајање потребног износа средстава акумулације (као и издвајање утврђеног износа за опште и заједничке друштвене потребе). Са друге стране, када привредни субјекти оствареним нето дохотком не могу трајно обезбеђивати неопходни износ личних доходака (по запосленим категоријама радника) — доводи се у питање њихова даља егзистенција. Чини се да би интерес непроизводних радника за повећање нето дохотка у привреди био неупоредиво већи. Пре свега, зато што повећање своје потрошње не би могли да заснивају на рачун смањења животног стандарда радника. Односно, да би био већи и утицај произвођача на општу и заједничку друштвену потрошњу.

Mr VLADIMIR SERJEVIĆ  
assistant à la Faculté de Droit à Niš

## LE MARCHÉ ET L'INTERVENTION SOCIALE DANS L'ÉCONOMIE

### Résumé

Dans son article l'auteur fait l'analyse du contenu de l'activité des lois économiques fondamentales, c'est-à-dire des lois de l'offre et de la demande, des lois des valeurs et des lois de la formation des prix sociaux de la marchandise. C'est alors qu'il examine la contribution de ces lois économiques à la qualité de l'économie dans les conditions de la propriété sociale sur les moyens de production.

Avant tout, l'auteur indique les côtés positifs et les côtés négatifs de l'activité de certaines lois économiques. En même temps il indique le contenu de l'intervention sociale dans le domaine de l'économie vu de l'aspect de la réalisation d'un but déterminé. Ce but est ici de rendre possible et de stimuler les côtés positifs et de limiter les côtés négatifs des lois économiques cités.