

ZAKON TRAŽNJE U GRAĐANSKOJ TEORIJI TRAŽNJE

Zakon tražnje u građanskoj teoriji tražnje ima svoj razvojni put. On je u početku tretiran kao zakon cene prema kome: „Cena robe varira direktno prema količini tražnje i suprotno prema ponuđenoj količini”.¹ Preveden na matematičke simbole ovaj zakon dobija ovakvu formu

$$P = \frac{D}{S}$$

gde je P cena, D tražena količina i S ponuđena količina.

Ali šta predstavlja „tražena količina”, a šta „ponuđena količina”? — pita Henry Schultz u svom delu „The Theory and Measurement Demand”. To znači, odgovara ovaj autor, „količina tražene robe pri izvesnoj ceni”, i „ponuđena količina robe pri izvesnoj ceni”. Niti potrošač zna koliko će kupiti robe, niti proizvođač zna koliko će prodati robe, sem što se zna cena robe koja je predmet kupovine i prodaje. Zbog toga ovaj zakon dobija dvostruki značaj, što se ogleda u sledećoj formulaciji: „Cena varira direktno prema traženoj količini, koja zavisi od cene, i inverzno prema ponuđenoj količini, koja takođe zavisi od cene”.²

Takov, prema navodu H. Schultza, „besmislen i sterilan” oblik formulisanja zakona tražnje. Cournot je očistio i dao jasnu formulaciju zakona tražnje: „Pustimo, kaže on, ... da je prodaja ili godišnja tražnja D, za svaki artikl, posebna funkcija F (p) cene p takvog artikla. Poznavati formu ove funkcije bi predstavljalo ono što zovemo zakon tražnje ili zakon ponude”.³

A. Cournot daje matematičku formulaciju zakona tražnje u njegovoj najjednostavnijoj formi:⁴

$$(1) \quad D = F(p)$$

Ovaj zakon tražnje se svodi na to da je tražnja jednog dobra funkcija samo cene tog dobra.

Alfred Marshall prihvata Cournotov zakon tražnje, s tim što ga je razvio i popularizovao. Zbog toga se taj zakon u ekonomskoj teoriji najčešće zove Cournot-Marshallov zakon tražnje.

¹ J. B. Say, Catéchisme d'économie politique, str. 104, Paris, 1835.

² Henry Schultz, The Theory and Measurement of Demand, str. 6, Chicago, 1938.

³ A. Cournot, Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth, str. 47, New York, 1897.

⁴ A. Cournot, Principes de la théorie des richesses, str. 97, Paris, 1863.

Leon Walras proširuje i obogaćuje ovu jednačinu zakona tražnje i pokazuje kako tražnja jedne robe ne zavisi samo od njene vlastite cene, već zavisi i od cena drugih roba.⁵

$$(2) \quad D = F(p_1, p_2, p_3, \dots, p_n)$$

Ovu jednačinu Walrasov učenik Vilfredo Pareto prevodi na termine „ophelimite”.

Slutsky jednim delom, a Hicks i Allen drugim delom dalje razvijaju ovu jednačinu zakona tražnje obuhvatajući njome i dohodak:⁶

$$(3) \quad D = F(p_1, p_2, p_3, \dots, p_n, R)$$

Definitivni oblik jednačine zakona tražnje dali su Henry Moore i Henry Schultz. Oni su išli na uvođenje i vremena u jednačinu.⁷

$$(4) \quad D = F(p_x, p_1, p_2, P, R, T)$$

To je forma najsavršenije jednačine zakona tražnje u kojoj p_x reprezentuje cenu robe u pitanju, p_1 i p_2 cene robe koje su komplementi ili supstituti u odnosu na prvu robu. P predstavlja nivo opštih cena, R dohodak i T vreme.

Sve te različite jednačine zakona tražnje „služe kao polazna tačka matematičke dedukcije koje se koriste zajedno sa statističkim metodom indukcije”⁸.

Prema tome, možemo govoriti o sledećim razvojnim oblicima zakona tražnje, u građanskoj ekonomskoj teoriji: 1) Cournot-Marshalllov zakon tražnje, 2) Walrasov zakon tražnje. (Ovaj zakon tražnje navodi se i kao Edgeworth-Fischer-Paretov zakon tražnje)⁹, 3) Slutsky-Hicks-Allenov zakon tražnje i 4) Moore-Schultzov zakon tražnje.

Cournot-Marschalllov zakon tražnje¹⁰

Formulišući i svodeći zakon tražnje na tražnju kao funkciju cene: $D = F(p)$, A. Cournot je bio svestan ekonomiske međuzavisnosti zbog čega je, objašnjavajući tražnju, pisao da „je ekonomski sistem jedna celina čiji se svi delovi drže i utiču jedni na druge”¹¹.

Cournotovu formulaciju zakona tražnje prihvata Alfred Marshall i dalje razvija.¹² Marshall tretira zakon tražnje na dva pitanja: na pitanju zakona individualne tražnje i na pitanju zakona tržišne tražnje koji je definisan kao „opšti zakon tražnje”.

Prvo pitanje, po Marshallu, jeste kako racionalni potrošač reaguje prilikom kupovine robe na promene u tržišnoj ceni, pod pretpostavkom da se uslovi tražnje ne menjaju, da je utvrđen obim i struktura potreba, utvrđen nov-

⁵ Léon Walras, Théorie mathématique de la Richesse sociale, str. 34, Lausanne, 1883.

⁶ i ⁷ Citirano prema: Robert Badouin, Hélasticité de la demande des biens consommation, str. 36, Paris.

⁸ Robert Badouin, op. cit., str. 37.

⁹ Ivan Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi Alfreda Marshalla, str. 171, Beograd, 1961.

¹⁰ Vidi: I. Lavrač, cit. delo, i Dragoljub Stojiljković, Marsalov „opšti zakon tražnje” i „zakon tražnje” profesora Henri Mura, Zbornik radova Pravno-ekonomskog fakulteta u Nišu, I, Niš, 1962, str. 144–157. U ovim radovima data je detaljna analiza Cournot-Marshalllovog zakona tražnje.

¹¹ A. Cournot, op. cit., str. 263.

¹² Alfred Marshall, Principles of Economics, ninth (variorum) edition, 1961.

čani dohodak itd. Odgovor na ovo pitanje Marshall je dao izvođenjem subjektivne individualne funkcije tražnje.

Analizirajući pitanje tržišne tražnje Marshall definiše svoj „opšti zakon tražnje“. „Prema tome, kaže on, postoji jedini zakon tražnje koji je opšti u svim tabelama tražnje, naime, što je veća količina, koja treba da se proda, manja mora biti cena po kojoj se ta roba nudi da bi se našli kupci; ili, drugim rečima, tražena količina raste sa padom cene, a smanjuje se sa porastom cene“.¹³ Međutim, A. Marshall dodaje da „neće biti nekog uniformnog odnosa između pada u ceni i povećanja tražnje. Pad od jedne desetine u ceni može povećati prodaju za jednu dvadesetinu ili za jednu četvrtinu, ili je može duplirati“.¹⁴

„Opšti zakon tražnje“ se u literaturi reprezentuje kao kriva tražnje za koju Paul Samuelson kaže da „ide od severozapada prema jugoistoku. Ova važna osobina dobila je ime: zakon negativnog nagiba krive tražnje“.¹⁵

Međutim, ovaj zakon negativnog nagiba krive tražnje ne može se univerzalno primeniti na sve vrste robe. Iz tih razloga, proveravajući Marshallov „opšti zakon tražnje“ na pitanju teoretske i pitanju empiričke važnosti¹⁶ dolazi se do toga da „on ostaje i dalje u važnosti kao empirički zakon, prema kome u većini slučajeva količina potraživanja za nekom robom varira u suprotnom smislu od njene cene, a to su znali još klasci političke ekonomije, bez ikakve analize korisnosti i bez pretenzije na utvrđivanje teoretskog karaktera zákona“.¹⁷

Walrasov zakon tražnje

ili:

Edgeworth-Fisher-Paretov zakon tražnje

Matematičko formulisanje zakona tražnje dato od Cournota prihvatio je i Leon Walras. Uvođenjem Walrasovog zakona tražnje dolazi do napuštanja pretpostavke nezavisne korisnosti dobara na osnovu koje je bio formulisan Cournot-Marshalllov zakon tražnje: $D = F(p)$. Prema Marshallu korisnost jedne robe je funkcija količine te iste robe: $U_x = F(q_x)$, što znači da je korisnost robe x nezavisna funkcija količine te iste robe. Cournot-Marshalllovim zakonom tražnje se može objasniti poseban slučaj zavisnosti tražnje isključivo od cene posmatrane robe, i to samo ako je u pitanju nezavisno dobro. Analizirajući ovaj zakon Walras je primetio da njegovi autori ne vode računa o činjenici da tražnja jedne robe nije funkcija samo cene te robe, već funkcija cene jednog velikog broja drugih roba. „U stvari, kaže Walras, tražnja jedne robe ne zavisi samo od cene te robe, već od cene svih drugih roba“.¹⁸ Time Walras odbacuje Marshallovu pretpostavku o nezavisnosti dobra na čijoj osnovi se dolazi do „besmislenog rezultata“¹⁹ i uводи pretpostavku da dobra u potrošnju mogu biti međusobno zavisna. „To je neosporno, piše o tome G. Pirou, za sve robe koje su ili mogu biti substituti prvoj robi (tražnja margarina nije funkcija samo cene margarina, ona je takođe funkcija cene masla). Isto je ponašanje proizvoda koji su po izgledu nezavisni jedan prema drugima“.

¹³ A. Marshall, op. cit., str. 99.

¹⁴ A. Marshall, op. cit.

¹⁵ Paul Samuelson, Economics, str. 63, New York, 1961.

¹⁶ Vidi: D. Stojiljković, op. cit.

¹⁷ I. Lavrač, op. cit., str. 152.

¹⁸ L. Walras, Gazette de Lausanne, 13. juillet 1905, citirano prema: R. Badouin, L'élasticité..., str. 25.

¹⁹ I. Lavrač, op. cit., str. 135.

zato što odgovaraju sasvim različitim potrebama. Ne treba zaboraviti da su sve ove potrebe — i sva dobra koja se upotrebljavaju — konkurentna, na osnovu činjenice što individua za ove kupovine uzima i iste mase novca; koliko, dakle, novca uzme iz te mase za zadovoljenje jednih potreba, za toliko će se smanjiti novac na raspolaganju za zadovoljenje drugih potreba. Otuda posledica da visoke cene jednog artikla ne utiču samo na tražnju tog artikla, koja ima izgleda da se smanji, već će uticati bez sumnje, takođe, na celokupnu tražnju određene serije drugih predmeta za čiju kupovinu nije ostalo više mogućnosti da se upotrebni toliko novca koliko je upotrebljavan pre toga. Zato se mora voditi računa o međuzavisnosti koja postoji u određenom stepenu između cene i tražnje svih artikala donetih na tržište".²⁰ Zato zakon tražnje dobija formu kakvu mu je dao Leon Walras:²¹

$$D = F(p_x, p_y, p_z, \dots, p_n)$$

Walrasov zakon tražnje ukazuje na shvatanje autora da je tražnja funkcija cene prvog dobra, cena njegovih supstituta, cena njegovih komplemenata i cena ostalih dobara na tržištu. Ovu koncepciju d se tražnja jedne robe izražava kao funkcija i cena drugih roba. Walras je zadržao i prilikom izgrađivanja svog modela opšte privredne ravnoteže.²²

U odnosu na Cournot-Marshallov zakon Walrasov zakon tražnje predstavlja napredak u razvitku formalne građanske teorije tražnje. „Zakon tražnje matematičke škole“ ili „lozanške škole“ (kako ga sve zove H. Schultz), „uključuje Cournot-Marshallov zakon tražnje kao specijalni slučaj.“²³ To je slučaj analize tražnje kada se pretpostavi konstantnost cene svih drugih roba osim jedne koja se razmatra, odnosno kada tražnja za jednom robom zavisi samo od cene te robe.

Walrasov zakon tražnje je izgrađen u okviru statičke teorije što mu i daje ograničenu vrednost za analizu tržišnih kretanja i kolebanja. Iako ovaj zakon tražnje odražava tražnju za jednom robom kao funkciju cena svih roba, Walras nije jasno istakao u čemu je međusobna povezanost dobara. Razvijajući dalje formalnu građansku teoriju tražnje, a na temelju Walrasovog sistema, Edgeworth, I. Fisher i V. Pareto su ukazali na osnove i karakter međusobne povezanosti dobara i stvorili novu aparaturu za analizu tražnje. Zbog toga se Walrasov zakon tražnje zove i Edgeworth-Fisher-Paretov zakon tražnje. Doprinos ovih autora se sastoji u uvođenju krive indiferencije koja ima veliku ulogu u teoriji tražnje, odnosno u analizi odnosa između tražnje, dohotka i cene. Krive indiferencije su jedan od načina izražavanja i analize tražnje. One su „pogodna grafička sredstva za prikazivanje redosleda prvenstva jedne individue u odnosu na dva dobra koja su sposobna za razmenu. To je (misli se na krive indiferencije — DS) jedna manifestacija teorije izbora“.²⁴

Ovi autori, Edgeworth, Fisher i Pareto,²⁵ odbacili su Marshalllovu pretpostavku o nezavisnoj korisnosti robe i u svojoj analizi krive indiferencije pošli od toga da je korisnost jednog dobra ne samo funkcija količine tog dobra, nego funkcija i količina ostalih dobara, naime da je: $U = f(q_x, q_y, q_z, \dots, q_n)$.

²⁰ Gaëtan Pirou, *La valeur et les prix*, str. 145, Paris, 1948.

²¹ Leon Walras, *Éléments d'économie politique pure*, str. 238, Paris, 1952.

²² Vidi: L. Walras, op. cit., str. 109 i dalje.

²³ H. Schultz, *The Theory and Measurement*..., str. 8—9.

²⁴ Henri Guitton, *Économie politique*, Tome I, Paris, 1962, str. 424.

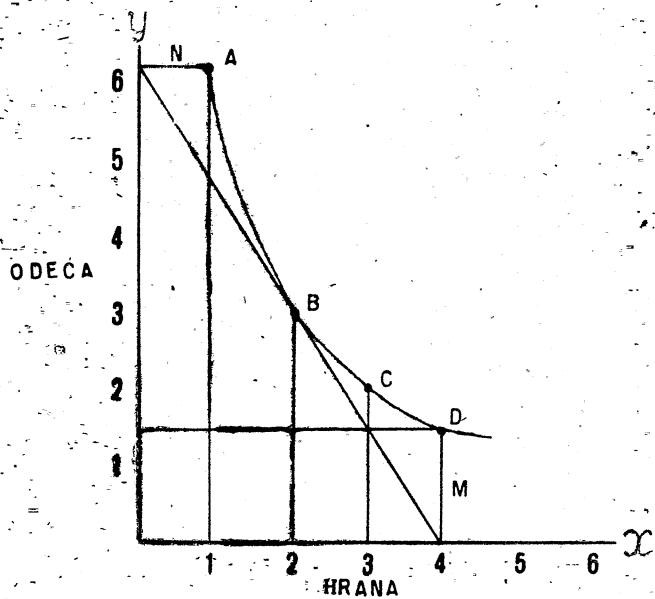
²⁵ Edgeworth F. Y.: „Mathematical Psychics“, London, 1881, izd. 1926. I. Fisher: „Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices“, New Haven, 1892, izd. New Haven, 1926; V. Pareto: „Manuale di economia politica“, Milano, 1909. Navedeno prema I. Lavraču, Tražnja u ekonomskoj analizi..., str. 137.

S obzirom da potrošač ima različite potrebe, i da raspolaže određenim dohotkom koji može upotrebiti za kupovinu dobara čije su cene različite, to se on može odlučiti za kupovinu tih dobara u različitim kombinacijama, srazmerama, ili će možda on biti ravnodušan, indiferentan prema svim kombinacijama, jer mu one donose podjednaku korist.

Uzećemo primer dve robe: X i Y, koje se mogu kupovati i trošiti u raznim kombinacijama i na osnovu analize konstruisati krivu indiferencije. Pretpostavljemo da je roba X hrana, a roba Y odeća. Problem je u tome da li potrošač želi da svoj dohodak (koji je utvrđen) u celosti uloži samo za kupovinu hrane, ili ipak samo za kupovinu odeće, ili će kupiti i jedno i drugo u odgovarajućim srazmerama, kombinacijama, na primer da kupi tri jedinice hrane i dve jedinice odeće, ili, recimo, dve jedinice hrane a tri jedinice odeće, ili je sasvim indiferentan prema svim tim kombinacijama, jer mu one donose podjednaku korist i zadovoljstvo. Uzećemo četiri kombinacije u kupovini ovih dobara, što ćemo prikazati najpre tabelarno, a onda grafički.²⁶

	X HRANA	Y ODEĆA
A	1	6
B	2	3
C	3	2
D	4	1 $\frac{1}{2}$

Rasporedom ovih podataka u koordinatni sistem dobijaju se tačke A, B, C i D kroz koje se može ucrtati jedna linija, odnosno kriva koja pokazuje da se na svakoj tački obezbeduje jednakata korist za potrošača, ili kako to Pareto kaže jednaki indeksi ophelimita (la même ophélimité²⁷): Taka kriva je kriva indiferencije i dobija izgled kao što se niže vidi.



²⁶ Primer uzet iz knjige P. Samuelsona, Economics, str. 451, New York, 1961.

²⁷ H. Guitton, Économie politique, str. 425.

Svaka tačka na krivi indiferencije pokazuje određenu kombinaciju hrane i odeće, ali se od tačke do tačke količine menjaju, tako da povećanje količine odeće smanjuje količinu hrane. Na taj način potrošač nadoknađuje povećanjem kupovine jedne robe ono što izgubi smanjenjem kupovine druge robe. Ali pitanje je koja je tačka, kombinacija najpovoljnija za potrošača. Jasno je da to, pre svega, zavisi od veličine dohotka, ili jednog dela dohotka koji je namenjen za kupovinu ovih roba. Veličina dohotka za kupovinu ovih roba je prikazana pravcem, linijom NM. Tim dohotkom potrošač može kupiti jedinicu hrane, ili samo šest jedinica odeće, ili određenu kombinaciju ovih roba koje su prikazane tačkama A, B, C i D. Kombinacija koja obezbeđuje maksimalnu korist potrošaču je tačka B, u kojoj linija dohotka predstavlja tangantu krive indiferencije.

Nagib krive indiferencije je, kao što se vidi, negativan, njen pravac ide od severozapada ka jugoistoku. Po obliku ona je konveksna (izbočena na levo), jer sa povećanjem robe x nužno mora da se smanji količina robe y , što i određuje oblik same krive.

Površina indiferentnosti (ravnodušnosti), ili u slučaju dve robe, kriva indiferencije, odnosno kriva jednakog izbora, je izum do koga su došli nezavisno jedan od drugog Edgeworth i Pareto.²⁸ Međutim, njihova polazna osnova nije bila ista. Edgeworth je pisao o korisnosti roba kao funkciji ne samo količine te robe, već kao funkciji i količina drugih roba. On je pošao od pretpostavke da je korisnost poznata veličina, i iz toga dedukcijom dobio krivu indiferencije.²⁹ Edgeworth „je pretpostavljao postojanje korisnosti i iz nje izvodio krivu indiferencije“.³⁰ Time je Edgeworth „u potpunosti prihvatio Marshalllovu pretpostavku o kardinalnoj korisnosti, obrazlažući je samo novim aparatom“.³¹

Međutim, Pareto je inverzovao problem, pošao je obrnutim putem. „Ja idem obrnutim putem, piše on o tome, i uzimam kao datu činjenicu krive indiferencije, i iz njih izvlačim ono što treba za teoriju ravnoteže, a da ne uzimam u obzir korisnost“.³² Time Pareto eliminiše Marshalllovu pretpostavku kardinalne korisnosti kao realnu funkciju količine robe u određenom vremenskom periodu, izuzimajući slučaj količine dobra koje je nezavisno, ali umesto toga Pareto uvodi svoj „funzione-indice“ ordinalne korisnosti.³³

Pareto je smatrao da je nemoguće izmeriti korisnost³⁴, i zato su krive indiferencije kao veća stvorena analitička aparatura odgovarale njegovim osnovnim koncepcijama. Jer pomoću njih potrošači su u stanju da naprave svoju skalu preferencije (prednosti, prioriteta) raznih dobara potrebnih za zadovoljenje potreba, a da im pri tome i ne mere korisnost. „Za objašnjenje izbora potrošača je sasvim dovoljna skala preferencije, koja nam jedino kazuje da li ima porasta, opadanja ili jednakosti korisnosti pri prelazu sa jednog niza dobara na drugi, dakle koja kazuje kakva je promena, ali ne i kolika je. Ovakav pojam korisnosti, koji treba da otkloni postavljeni prigovor njenoj izmer-

²⁸ Zoran Pjanić, Vrednost i cene, I deo, str. 147, Beograd, 1963.

²⁹ H. Schultz, The Theory and Measurement..., str. 13.

³⁰ V. Pareto, Manuale, str. 165, citirano prema: L. Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi..., str. 160.

³¹ I. Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi..., str. 160.

³² V. Pareto, Manuale, str. 165.

³³ I. Lavrač, op. cit.

³⁴ „Pokazite mi korisnost ili zadovoljstvo, piše V. Pareto, koje je recimo tri puta veće nego neko drugo“. Citirano prema: Zoran Pajić, Vrednost i cene, str. 148.

ljivosti, naziva se ordinalna korisnost".³⁵ Za izvođenje zakona tražnje iz Paretove teorije proizilazi da je čak i nepotreban sam zakon opadajuće korisnosti. Iz sistema krive indiferencije Pareto izvodi, formira „skalu preferencije“ koja pokazuje odnos, strukturu relativnih potreba potrošača. Pri tome mi ne moramo poznavati kolika je intenzivnost potreba pojedinaca za određenim robama.

U čemu Paretoov doprinos predstavlja napredak formalne teorije tražnje. U tome „što je pokazao da za određenje uslova ravnoteže i za izvođenje zakona tražnje ne treba znati kolika je intenzivnost potreba potrošača za raznim robama. Uslovi ravnoteže mogu se u potpunosti odrediti ako poznajemo strukturu relativnih potrošača izraženu kao skalu njihovih preferencija pomoću sistema konveksnih krivih indiferencija. Tada se mogu odrediti količine raznih roba koje će racionalni potrošač datim dohotkom kupiti pri datim cennama tih roba“.³⁶

Konveksnost krive indiferencije kao pretpostavka u Paretovoj teoriji u potpunosti zamenjuje Marshallovu pretpostavku zakona opadajuće korisnosti. Konveksnost krive indiferencije dopušta opadajuću, konstantnu i povećavajuću graničnu korisnost. Mi smo napred već prikazali krivu indiferencije u slučaju dveju roba pri kojima je uslov ravnoteže proporcionalnost odnosa između cene i granične korisnosti tih dveju roba.

Slutsky-Hicks-Allenov zakon tražnje

Sa razvojem i formulisanjem svog zakona tražnje Pareto je ispravio, upotpunio i produžio rad Walrasa i drugih na polju funkcije tražnje, a sa eksplicitnim uvođenjem dohotka u funkciju tražnje Slutsky i, kasnije Hicks i Allen su vratili sličnu uslugu Paretu.³⁷

Videli smo da je Pareto odbacio Marshallovu pretpostavku o kardinalnoj korisnosti i utvrdio da za izvođenje zakona tražnje nije potreban zakon opadajuće korisnosti. „Pareto nije primetio sve implikacije sopstvene teorije... Nije primetio njenu najvažniju implikaciju: da je pojam kvantitativne korisnosti za formalnu teoriju tražnje nepotreban... To znači da je nepotreban Marshallov analitički aparat: pojam granične korisnosti dobra i pojam granične korisnosti novca“.³⁸

Na to su prvi ukazali W. E. Johnson i E. Slutsky, a problem su dalje razvili J. Hicks i R. Allen.

W. E. Johnson je pokazao da sve promene u količini robe koje su rezultat promena u ceni i dohotku ne zavise od merljivosti korisnosti. On kaže: „Nemogućnost merenja (korisnosti — DS) nije važna ni za jedan ekonomski problem. Niti je ekonomskoj nauci potrebno da zna graničnu korisnost (stopu korisnosti) neke robe. Potrebno je prikazivanje stope (odnosa) jedne granične korisnosti prema drugoj. Tu stopu, pak, predstavlja nagib na svakoj tački krive korisnosti (krive indiferencije)“.³⁹

³⁵ Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 149.

³⁶ I. Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi..., str. 163.

³⁷ Henry Schultz, The Theory and Measurement of Demand, str. 50, Chicago, 1938.

³⁸ Ivan Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi Alfreda Marshalla, str. 164, Beograd, 1961.

³⁹ W. E. Johnson, The Pure Theory of Utility Curves, The Economic Journal, December 1913.

Analizirajući Paretove pretpostavke i osnove za izvođenje zakona tražnje E. Slutsky, pored ostalog, piše: „Pareto je formulisao tačan pojam korisnosti. Njegov čisto formalni karakter i njegova potpuna nezavisnost od svih psiholoških i filozofskih hipoteza preporučilo ga je kao solidnu osnovu za konstruisanje naše sopstvene teorije. Međutim, Paretov pojam korisnosti u toku razmatranja nije bio dobro definisan. Tačno govoreći, on nije sastavljen samo od jednog, već od dva različita pojma, koji nám ne izgledaju kao usko vezani. Prvi je pojam korisnosti (ophelimity) kao što je zadovoljstvo koje pojedinac dobija dodajnim količinama izvesnog dobra. To je čisto psihološki pojam... hedonistički pojam Gossena, Jevonsa, i drugih. U Paretovoj teoriji, međutim, ovaj prvi pojam je retko primenjivan. Drugi pojam, that of a function index of utility, je sasvim drukčija stvar. To je srećna konstrukcija, potpuno tačna i apstraktna u svim njenim aspektima. Mi ćemo koristiti to kao polaznu tačku našeg razmatranja... i videti na kraju kako je moguće stići drugom, bolje definisanom pojmu“.⁴⁰

Funkcija korisnosti koju izvodi Slutsky predstavlja objektivnu skalu preferencije. Ali on ne negira potpuno postojanje međuzavisnosti ekonomske korisnosti i psihološke korisnosti, pri čemu se samo trudi sa empirijski dokaže svaku psihološku hipotezu, želeći time da funkciju korisnosti objektivizira. Njegova polazna osnova u proučavanju može se sagledati u sledećoj rečenici: „Ako želimo da postavimo ekonomsku nauku na solidnu osnovu, piše Slutsky, moramo je učiniti potpuno nezavisnom od psiholoških pretpostavki i filozofskih hipoteza.⁴¹ On se ovog stava drži, ali ne isključuje i ne negira psihološke elemente.

Polazna osnova Paretovih naslednika je pretpostavka o konveksnosti krive indiferencije, koja je uzeta na mesto pretpostavke zakona opadajuće korisnosti, iz koje Pareto izvodi zakon tražnje i formira uslove za uspostavljanje tržišne ravnoteže. Kriva indiferencije omogućava da se utvrdi maksimum zadovoljenja potreba potrošača, pri određenom nivou dohotka, i „bez ikakve informacije o obimu korisnosti koji stiče iz dobara“. To je u stvari najviša tačka u kojoj linija dohotka dodiruje krivu indiferencije. „Sa ovom postavkom teorija vrednosti je skrenula na drugi pravac od onog kojim je išao Marshall, piše o tome Z. Pjanić, i otvorila put novim suptilnjim analizama. Ovaj pristup daje prve rezultate u teoriji Hicks-a i Allen-a, kod kojih su krive indiferentnosti polazna tačka, a ne izvedene iz površina korisnosti kao kod Edgeworth-a. Hicks je uopštio ove rezultate u svojoj knjizi „Value and Capital“, koja je izašla 1939. godine. U Hicks-Allen-ovoј teoriji indiferentnosti iščezli su, pored ukupne korisnosti, pojmovi granične korisnosti i opadajuće granične korisnosti, a umesto njih su uvedeni pojmovi granične stope supstitucije granične stope supstitucije. Savremeni komentatori ove teorije još nisu načisto šta uvedeni pojmovi, doista, znače, da li su „pozitivna promena u osnovama teorije“, kako je tvrdio Hicks; ili predstavlja samo neku vrstu „doteranog prevoda“ stare teorije korisnosti. Ipak više pristalica ima ovo drugo tumačenje“.⁴²

Šta predstavljaju pojmovi granična stopa supstitucije i opadajuća granična stopa supstitucije? Granična stopa supstancije predstavlja odnos između količine dobra y prema količini dobra x, koje u određenim kombinacijama kupuje

⁴⁰ Eugen E. Slutsky, On the Theory of the Budget of the Consumer, Readings in Price Theory, London, 1953, str. 28.

⁴¹ E. Slutsky, isto, str. 27. Takođe vidi str. 53.

⁴² Zoran Pjanić, Vrednosti i cene, str. 149—150.

potrošač. Ovaj odnos je određen nagibom krive indiferencije i pokazuje, sposobnost supstituiranja robe x sa robom y , pokazuje količinu robe x kojom se kompenzira gubitak granične jedinice robe y i obrnuto. Granična stopa sup-

U_x

stitucije omogućava izračunavanje koeficijenta —, koji se kretanjem krive
U y

indiferencije na desno smanjuje, a kretanjem na levo povećava. Ravnoteža u potrošnji kod pojedine individue se određuje stopom granične supstitucije između dva dobra koja izražava odnos njihovih tržišnih cena. „Da bi jedan individuum bio u ravnoteži s obzirom na sistem tržišnih cena, njegova granična stopa supstitucije između ma koje dve robe mora biti jednak srazmeri njihovih cena.“⁴³ Time se eliminiše pojam granične korisnosti dobra i zamjenjuje graničnom stopom supstitucije. To dovodi i do odbacivanja prvog Gošsenovog zakona.

Prema tome, Marshalllovu pretpostavku: zakon opadajuće korisnosti Hicks zamenjuje pretpostavkom opadajuće granične stope supstitucije.⁴⁴ Pri dатој комбинацији količine dvaju dobra x i y , svako povećanje dobra x , a smanjenje dobra y obezbeđuje ravnotežu i povoljan položaj potrošača. Međutim, svaka dalja količina dobra y kojom se zamenjuje sledeća jedinica dobra x biće manja od one kojom je zamenjena prva jedinica dobra x . „Drugim rečima, što je više X supstituirano za Y , to će biti manja granična stopa supstitucije X za Y . Ovo načelo igra veliku ulogu u Hicks-ovom dijagramskom aparatu. Kao što je u Marshall-ovoј verziji, opadajuća granična korisnost bila neophodna da objasni pad i nagib krive tražnje, tako u teoriji indiferentnosti nijene krive moraju biti konveksne prema osovinama, jer se inače ne bi mogla uspostaviti stabilna ravnoteža, čak kad bi i granična stopa supstitucije bila jednaka ceni. One su konveksne, ako su granične stope supstitucije opadajuće. Kad bi granična stopa supstitucije bila rastuća, odnosno krive indiferentnosti konveksne, onda svako udaljavanje od ranije definisane ravnoteže... privešće pojedinca ka višoj krivi indiferentnosti i boljoj kombinaciji.“⁴⁵

Kao osnovne determinante iz kojih proizilazi količina tražnje javljaju se: 1) sistem kriva indiferencije, 2) veličina dohotka i 3) visina cena. Krive indiferencije predstavljaju ukuse i želje potrošača za određenim robama, koje potrošač kupuje svojim određenim dohotkom u određenom razdoblju i po određenim cenama koje te robe imaju. Prema tome definisanje zakona tražnje dobija ovakav oblik: $D = F(p_1, p_2, \dots, p_n, R)$. Tražnja je, znači, funkcija cena robe i dohotka potrošača. Količina tražnje za određenim robama menjaće se zbog promene cena tim robama, i zbog promena veličine dohotka. U vezi s tim su Allen i Hicks ispitivali uticaj cena i dohotka na veličinu tražnje i došli do formulisanja pojmova „efekat supstitucije“ i „efekat dohotka“.

„Izvođenje zakona tražnje je prva činjenica koju susrećemo u tehnici deljenja efekta promena cena na dva dela (income effect and substitution

⁴³ Hicks i Allen, A. Reconsideration of the Theory of Value, *Economica*, 1934, str. 56. Citirano prema: I. Lavrač, Tražnja, str. 165.

⁴⁴ Gotovo svaka Marshallova teorija nalazi svoga dvojnika. Tako odnos između marginalnih korisnosti i cene postaje tangentna linija cene i krive ravnodušnosti. Drugim rečima, teorija sad tvrdi, da marginalni odnos zamenljivosti dve vrste dobra (što se izražava nagibom krive ravnodušnosti) mora u ravnoteži biti jednak odnosu cena. Opadajući marginalni korisnost zamenjuje opadajući marginalni odnos zamenljivosti ili, drugim rečima, predušlov, da kriva ravnodušnosti буде konveksna prema koordinatnom sistemu... Vidi, Eric Rol, Povijest ekonomiske misli, str. 373.

⁴⁵ Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 150–151.

effect)... Efekat supstitucije je efekat od promena cene robe koje razmatramo... Efekat dohotka je ograničen promenom u dohotku bez promene u cenama".⁴⁶ Dr Zoran Pjanić ističe da „sada stižemo do jednog stvarnog poboljšanja, koje je dao Hicks, u odnosu na stariju školu. Čak po mišljenju sutvorca teorije, Allen-a, cela teorija vrednosti Hicks-a počiva na tom momentu, tj. na jednačini koja deli efekat bilo koje promene cene na tražnju u dva dela – jedan koji potiče od promene u realnom dohotku (income effect) i drugi koji potiče od promene u relativnim cenama sa konstantnim realnim dohotkom (substitution effect)".⁴⁷

U vezi sa objašnjenjem pojma „substitution effect” pitanje se svodi na to da li potrošač sa promenom cene neke robe menja i kombinaciju dvejuroba u razmerama koje mu obezbeđuju nepromenjeni nivo zadovoljenja potreba. Drugim rečima, da li zbog promena cene neke robe, potrošač menja kupovinu i time menja svoj položaj na istoj krivi indiferencije?

Po Hicksu potrošač će promeniti kombinaciju dobara, promeniće i svoj položaj na krivi indiferencije, ali pod uslovom da promena cene jedne robe ne doveđe do menjanja relanog dohotka potrošača. Da ne bismo prihvatali Marshallovu, za nas neopravданu pretpostavku konstantne granične korisnosti novca, koja, kako smo ranije istakli važi u izuzetnim slučajevima, moramo uzeti da svaka promena cene mora biti kompenzirana odgovarajućom promenom novčanog dohotka potrošača, tako da realni dohodak ostaje i dalje nepromenjen. „Jer u ovom tumačenju, kaže Hicks, efekat supstitucije meri efekat promene u odnosu cena, sa konstantnim realnim dohotkom”.⁴⁸

Realni dohodak, dakle, ostaje nepromenjen, nivo satisfakcije, takođe, ne-promenjen, potrošač i dalje ostaje na istoj krivi indiferencije. Međutim, potrošač će zbog promena cene jedne robe promeniti kombinaciju dobara, smanjiće kupovinu robe koja je postala relativno skuplja, a povećanje kupovinu robe koja je postala relativno jeftinija. Kao rezultat promena cena, i promena u kupovini i kombinaciji dobara javlja se određeni učinak koji Hicks zove efekat supstitucije (the substitution effect).⁴⁹ Ova analiza obuhvata robe supstitute kao što su mast i ulje, puter i margarin, električna energija i plin, ugalj i drvo itd., kod kojih povećanje cene jedne robe ima za posledicu povećanje tražnje za drugom robom koja je postala relativno jeftinija, a smanjenje tražnje za robom koja je postala skuplja.

Međutim, „efekat dohotka meri efekat promena u realnom dohotku”.⁵⁰ Pretpostavka je, dakle, da se promeni suma novčanog dohotka potrošača, a da pri tome cene roba ostanu nepromenjene. Tako kretanje dohotka i stanje cena stvara mogućnosti potrošaču da kupi veću količinu dobara, što mu i povećava realni dohodak. Međutim, u izuzetnim slučajevima povećanje dohotka može dovesti do ravnomerne promene tražnje za svim vrstama robe. Ako analizu usmerimo u tražnju jedne određene robe, onda povećanje dohotka može imati za rezultat ovalku kretanja tražnje: 1) tražnja za određenom robom može se povećati, 2) tražnja može ostati nepromenjena i 3) tražnja za nekom robom može opasti. Ova treća vrsta robe jeste tzv. inferiorno dobro, za kojim se tražnja smanjuje kad dođe do povećanja dohotka, jer uvećani dohodak omo-

⁴⁶ J. R. Hicks, A. Revision of Demand Theory, str. 59.

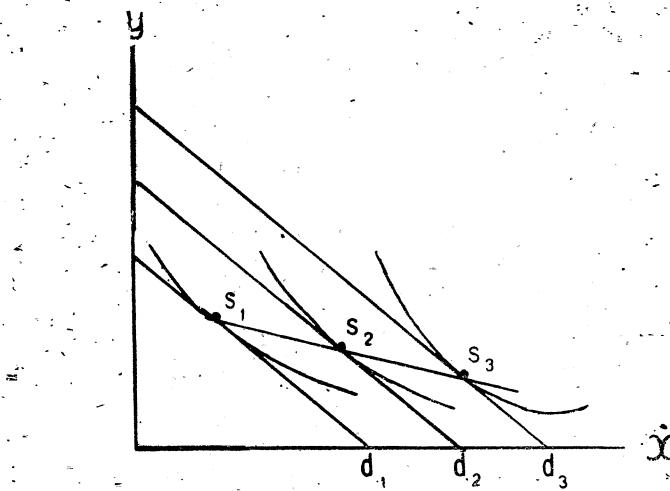
⁴⁷ Z. Pjanić, cit. delo, str. 151.

⁴⁸ J. R. Hicks, A. Revision of Demand Theory, str. 62.

⁴⁹ J. R. Hicks, Isto, str. 113.

⁵⁰ J. R. Hicks, Isto, str. 62.

gućava da se postepeno napusti potrošnja dobra nižeg kvaliteta i pređe na dobra višeg kvaliteta. Poznat je slučaj sa margarinom i puterom.⁵¹ Kretanje tražnje za inferiornom robom možemo prikazati na sledećem dijagramu.



Kao što se vidi, povećanjem dohotka od d_1 na d_2 i d_3 povećava se i tražnja za robom čija se količina meri linijom X, dok se tražnja za robom čija se količina meri linijom Y — a to je inferiorna roba — smanjuje. Pomeranje tačke S u kojoj linija dohotka predstavlja tangentu krive indiferencije pokazuje smanjenje tražnje za robom Y. Prema tome, „jedna roba Q_1 je inferiorno dobro, ako je $\frac{\partial Q_1}{\partial q_1}$ negativan, tj. ako se potrošačeva kupovina Q_1 smanjuje, kad njegov dohodak poraste“.⁵² Ili kako kaže Hicks, „robe sa negativnom dohodovnom elastičnošću su nazvane inferiorna dobra. Nije neophodno, nastavlja Hicks, da inferiorno dobro i superiorni supstitut koji ga zamjenjuje imaju neku zajedničku karakteristiku. Nije čak neophodno da su „potrebe“ koje oba dobra zadovoljavaju u izvesnom smislu iste. Razmotrimo slučaj u kome je neko lice navedeno, da, sa malim povećanjem dohotka, kupuje auto; ono će tada biti obavezno da štedi na onome na čemu je ranije trošilo svoj budžet. Jer, sa posebnim povećanjem dohotka postaju svi ti obični oblici potrošnje „inferiorna dobra“.⁵³

Redovno je i normalno da svako povećanje dohotka, ma ono bilo i minimalno, omogućava viši nivo zadovoljenja potreba, pa makar i da se odnosi samo na nezнатно povećanje kupovine samo jedne robe. Kao rezultat toga potrošač prelazi s krive S_1 na drugu, višu indeksom na krivu indiferencije s višim indeksom. Te promene Allen i Hicks zovu efekat dohotka, efekat promena dohotka na tražnju. U slučaju da dođe do smanjenja dohotka posledice će se ogledati u smanjenju satisifikacije potrošača. Izuzetak čini tzv. Giffenov slučaj za čiju pojavu su po rečima Hicksa „neophodne tri stvari“:

(i) roba mora da bude inferiorno dobro, čija je negativna elastičnost dohotka visoka,

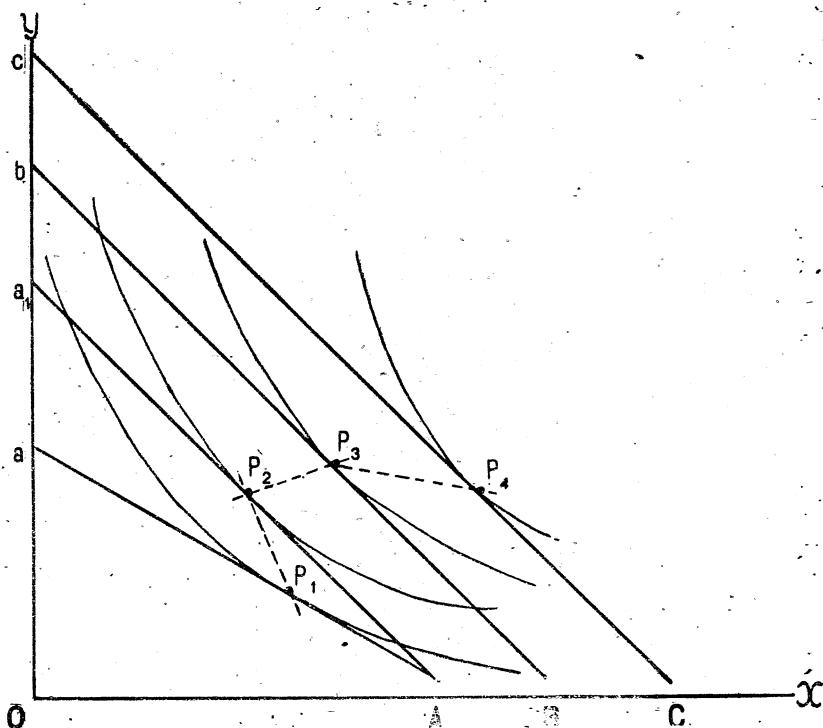
⁵¹ J. Morgan, Consumer Substitutions between Butter and Margarine, *Econometrica*, 1951, str. 18.

⁵² Henderson i Quandt, *Microeconomic Theory*, str. 27. Citirano prema: I. Lavarac, Tražnja..., str. 167.

⁵³ J. R. Hicks, *A Revision of Demand Theory*, str. 66.

(ii) efekat supsticije mora da bude mali,

(iii). proporcionalno dohodak koji se troši na inferiorna dobra mora da bude veliki". Međutim, dodaje Hicks, „čim je potrošnja razumno raspoređena, Giffenov slučaj... se teško može javiti. Iako su izuzeci prema zakonu tražnje teoretski mogući, slučaj njihovog zbivanja u praksi se zanemaruje (negligible)⁵⁴. Pojmove „income effect" i „substitution effect" možemo prikazati i dijagramski.



Linija dohotka A-a pokazuje da se konstantnim dohotkom može da kupi robe Y u količini Oa, i robe X u količini OA. Ako sada pretpostavimo da dohotak ostaje fiksan, a da se promeni samo cena robe Y, tada će se promeniti količina robe Y koja se može kupiti i iznosiće na ordinati Oa'. Nova linija dohotka Aa' ima svoju novu ravnotežnu tačku P₂ koja je tangentna višoj krivi indiferencije. Povezivanjem linijom tačke P₁ i P₂ dobija se po Hicksu takozvana „price – consumption curve". Efekat koji je dobijen promenom kombinacije dobara koje potrošač kupuje zove se efekat supsticije.

Prepostavimo sada da je došlo do promene dohotka čija se linija prikazuje sa Bb, a da su cene robe X i robe Y ostale nepromenjene. Ravnotežna tačka biće P₃ koja postaje tangentna novoj višoj krivi indiferencije. Ona pokazuje da potrošač sa uvećanim dohotkom povećava kupovinu i jedne i druge robe, što se prikazuje na apscisi sa OB, a na ordinati sa Ob. Povezivanjem tačaka P₂ i P₃ dobija se linija koju je Hicks nazvao „income – consumption curve". Efekat u kupovini robe dobijen promenom dohotka predstavlja po Hicksu efekat dohotka.

⁵⁴ J. R. Hicks, A Revision of Demand Theory, str. 66–67.

Povećanje dohotka označeno linijom Cc sa formiranim novom ravnotežnom tačkom P4 pokazuje slučaj takozvanih superiornih i inferiornih dobara. Kupovina robe X se povećava, a robe Y smanjuje. Zbog toga u ovom slučaju roba X predstavlja superiorno dobro u odnosu na dobro Y, a dobro Y predstavlja inferiorno dobro.

Po rečima dr Zorana Pjanića „ovim svojim analitičkim instrumentariumom – konveksnošću krivi indiferentnosti, krivom odgovarajućih promena u dohotku i potrošnji, poređenjem raznih ravnotežnih položaja itd., Hicks je uspeo da geometrijski prikaže dvojake posledice pada cene neke robe, da s jedne strane raste „realni dohodak“ (i efekat je sličan porastu dohotka) i da se s druge strane, van ovoga, javlja težnja da se supstituiira roba čija je cena pala. Koji će od efekata biti jači, to je, će posledice prvenstveno da donose pad cene, dobrim delom zavisi od početne količine X.“

„Ako je ova količina, piše o tome Hicks, bila velika u odnosu na dohodak, potrošač će se naći u mnogo boljoj situaciji, pa će prvi efekat (mogli bismo ga nazvati efekat dohotka) biti vrlo značajan; ali ako je količina bila mala, i dobitak je mali, pa će efekat dohotka verovatno biti daleko prevaziđen od strane efekta supstitucije“. (J. R. Hicks, A Revision of Demand Theory)⁵⁵

Slutsky-Hicks-Allenova teorija tražnje izazivala je vrlo različite komentare i dobila različite ocene. No, međutim, preovladava mišljenje da je ona napravila izvestan napredak u razvoju građanske teorije tražnje.⁵⁶

S druge strane ima mišljenja da krive indiferencije kao analitička oruđa nisu pogodna za empiričko proučavanje dohotka, cene i potrošnje.⁵⁷

U vezi sa svim tim različitim ocenama postavilo se pitanje u ekonomskoj teoriji da li je Slutsky-Allen-Hicksova teorija behaviouristička za to što polazi od izbora potrošača kao principa koji se može empirički utvrditi, što u izvesnom smislu znači udaljavanje od introspekcije koja je bila karakteristična kao vladajući metod u buržoaskoj teoriji vrednosti tога vremena. Osnovni motiv ponašanja potrošača u njihovoj teoriji je želja da se maksimira satisfakcija. Najdalje su otišli u razvoju behaviourizma Samuelson i njegovi sledbenici: Houthakker, Little i drugi sa svojom teorijom „otkrivene preferencije“, otkrivene zato što se po njima može da proučava sve ono što se može otkriti i proveriti, potvrditi ili oboriti. Behaviourizam napušta prepostavke o satisfakciji i korisnosti kao osnovnim motivima u ponašanju potrošača i polazi od prepostavke da je racionalni potrošač konsistentan (dosledan) u svom izboru. Na primer: „Ako pri ceni i dohotku stanja A vi biste mogli da kupite dobra u različnoj tačci B, i ako stvarno niste je odabrali, onda je A određeno da bude „otkriveno kao bolje“ nego B. Osnovni postulat je da B neće nikad biti otkriveno da i samo bude „bolje nego A“. To bi bio po rečima Pjanića „osnovni aksiom – za koji sam Samuelson kaže da ga je pozajmio od savremene teorije indeksnih brojeva i koji je nazvan „slabi aksiom potrošačevog ponašanja“. Međutim, postoji još jedan aksiom, koji su nezavisno jedan od drugog otkrili Houthakker i Samuelson, naime, „jaki aksiom potrošačevog ponašanja“: „Ako se A samo otkriva da je „bolje nego“ B, a B se samo otkriva da je „bolje nego“ C, a C se samo otkriva da je „bolje nego“ D, itd.,... tada ja proširujem

⁵⁵ Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 152.

⁵⁶ Vidi: William Fellner, Modern Economic Analysis, New York, 1960, str. 180–193. Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 152–153. I. Lavrač, Tražnja u ekonomskoj analizi..., str. 176–177.

⁵⁷ Vidi: W. Allen Wallis i M. Friedman, The Empirical Derivation of Indifference Functions, Studies in Mathematical Economics and Econometrics, 1942, i Thurstoneovu studiju u Journal of Social Psychology, 1941.

definiciju „otkrivene preferencije” i kažem da se A može odrediti da je „otkri-
veno da je bolje nego” Z, poslednja jedinica u lancu. U takvima slučajevima
postavljeno je da Z nikad ne sme biti otkriveno da je bolje nego A”.⁵⁸

O teoriji „otkrivene preferencije” dati su različiti sudovi i ocene. U našoj
literaturi pozitivna ocena teorije „otkrivene preferencije” data je od Z. Pjanića
i I. Lavrača.⁵⁹ Negativnu ocenu nalazimo kod Majumdara, Robertsona i drugih.⁶⁰

Osnovni problem teorije potrošača je problem, izmerljivosti korisnosti.
Jevons, Menger, Walras, Marshall i drugi pristupili su teoriji korisnosti polazeći
od toga da je ona merljiva pristup je, dakle, bio kardinalistički. (Jevons je, na
primer, isticao da korisnost ne mora da bude u određeno vreme sposobna da
bude „merena”, „ali je zapazio da mnoge veličine koje jednom izgledaju ne-
merljive kasnije postaju merljive”. Mapu indiferencije su uveli u ekonomsku
analizu teoretičari E. Y. Edgeworth, Vilfredo Pareto i Irving Fisher, ali nisu bili
dosledni u pokušaju da uključe kardinalnu izmerljivost pomoću oruđa koja su
sami primenjivali. Tridesetih godina ovoga veka J. R. Hicks i R. G. D. Allen
su pokazali da se cela teorija o ponašanju racionalnog potrošača može da izvede
iz ordinalne intrepretacije funkcije idiferencije. Takav pristup imao je veliki
značaj s obzirom na raspostranjeno uverenje ekonomista tога vremena da je
kardinalna izmerljivost nerealna pretpostavka.

Teza da korisnost može biti posle svega kardinalno izmerljiva prezentirali
su 1946. godine John von Neumann i Oskar Morgenstern u svojoj Theory of
Games and Economic Behavior. „Ovi autori su pokazali, kaže W. Fellner, da
na pretpostavkama koje u celini izgledaju verovatne, ponašanje individua...
može da bude interpretirano kao otkrivanje njihove „izmerljivosti” funkcija
korisnosti”.⁶¹

Prema tome, danas je nemoguće uzeti granicu između kardinalizma i ordi-
nalizma, istovremeno kao granicu između introspekcije i behaviourizma. Tako
Hicks-ova teorija predstavlja teoriju indiferencije-preferencije za razliku od
Samuelsonove behaviorističko-ordinalističke teorije otkrivene preferencije i be-
haviorističko-kardinalističke teorije Neumanna i Morgensterna.⁶²

Ima i takvih shvatanja prema kojima se ekonomisti koji se bave tim prob-
lemima dele u četiri grupe, zavisno od toga da li polaze od kardinalističkog
ili ordinalističkog shvatanja korisnosti i da li se služe introspekcijom ili bihe-
aviorističkim postupkom u svojim analizama.⁶³

⁵⁸ Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 158.

⁵⁹ Vidi: Z. Pjanić, Vrednost i cene, str. 159: Na čisto teorijskom planu, u po-
ređenju sa ranijim formulacijama Pareta, Hicks-a i drugih, „otkrivena preferencija
predstavlja uspešan izvođenja mnogih fundamentalnih, određenih nejednakosti
(tipa indeksnih brojeva”). I. Lavrač, Tražnja..., str. 177: „I jedna (Hicksova) i
druga (Otkrivene preferencije) verzija savremene formalne teorije tražnje — napu-
štaju — što je takođe napredak — nerealističku pretpostavku o neprekidnosti funkcija tražnje...”.

⁶⁰ Majumdar kaže: „Samuelsonov tip teoreme tražnje ima manju empiričku sa-
držinu nego Hicks-ova verzija”. Robertson sarkastično govori o „skrivenoj indife-
rentnosti” i „otkrivenoj preferenciji”. Citirano prema Z. Pjanić, Vrednost i cene,
str. 161.

⁶¹ William Fellner, Modern Economic Analysis, str. 194.

⁶² Majumdar, The Measurement of Utility, London, 1958. Vidi poglavje: Intro-
spektivno-ordinalističke teorije.

⁶³ Vidi: dr Zoran Pjanić, Vrednost i cene, str. 162—167.

Moore-Schultzov zakon tražnje

Cournot-Marshallov zakon tražnje, Walrasov, odnosno Edgeworth-Fisher-Paretov zakon tražnje i Slutsky-Hicks-Alenov zakon tražnje su po svojoj sadržini i po svojim formulacijama statički zakoni jer proizilaze iz analize koja pokušava da utvrdi odnos između cene, količina i dohotka kao ekonomskih elemenata koji se ne menjaju i pripadaju istoj vremenskoj jedinici, istom vremenskom razdoblju. Statički zakoni tražnje polaze od toga da količina neke robe koju neko želi da kupi zavisi od njene cene u istoj vremenskoj jedinici, odnosno da količina tražene robe zavisi i od cene drugih roba u istoj vremenskoj jedinici, odnosno i od dohotka u istoj vremenskoj tačci, zavisno koji zakon tražnje predstavlja osnovu za analizu kretanja tražnje.

Statička analiza je, prema tome, strogo ograničena na jedan određeni vremenski period, na jednu vremensku jedinicu, na primer na jedan meseč, na jednu godinu.

Međutim, analiza koja nastoji da poveže ekonomске veličine koje se odnose na različite vremenske jedinice jeste dinamička analiza. Dinamički odnos koji predstavlja određenu vezu zavisnosti između raznih elemenata u toku više ekonomskih jedinica jeste osnova dinamičke analize. Na primer ponuda pšenice posle žetve rezultira iz visine cena pšenice pre njene setve. Zato će ponuda pšenice posle žetve biti funkcija cene u periodu pre setve. Prema tome, odnosi između ponude, tražnje, cene, proizvodnje, dohotaka, potrošnje i drugih elemenata koji se nalaze u međusobnoj zavisnosti pripadaju različitim vremenskim jedinicama, tačkama. Neki od tih elemenata pripadaju posmatranom periodu, ali drugi pripadaju prošlom periodu, ili pak zavise od onoga što se očekuje u budućem periodu. Objektivnost analize zahteva da se uzmu u razmatranje elementi i njihovo kretanje u više vremenskih jedinica, sadašnjih, prošlih i budućih, što obezbeđuje davanje pravilnijih odgovora na postavljena pitanja.

Karakteristično je u ekonomskoj teoriji da je prelaz sa statičke analize na dinamičku bio povezan sa napuštanjem konisnosti, kao i polazne pretpostavke u analizi tražnje, i ostalih ekonomskih problema. Pridružujući se Paretu, Fisheru i drugim ekonomistima koji su kritikovali pojam korisnosti pretvarajući teoriju marginalne vrednosti u čistu teoriju izbora, švedski ekonomista Gustav Cassel je izvršio „najoštiriji napad među buržoaskim ekonomistima na teoriju korisnosti... On je tvrdio da teorija korisnosti ne pruža nikakve informacije o funkcijama tražnje pa zato u ekonomiji treba od ovih poći“.

„Pojedinac, kaže Cassel, poseduje skalu vrednosti u novčanim izrazima, sa kojom može ne samo da klasira svoje potrebe, nego i da numerički izrazi njihovu intenzivnost... Subjektivni element koji želimo da izolujemo jeste odnos između vrednovanja i spoljnih činilaca (dohodak i cene). U cilju da se otkrije ovaj odnos, mi moramo dopustiti spoljnim činocima da variraju; tada će vrednost, koju pojedinac pripisuje dobru o kom je reč, takođe varirati. Stoga ova vrednost je funkcija spoljnih činilaca i u ovom funkcionalnom odnosu imamo potpun i čist izraz subjektivnog elementa, koji... utiče na formiranje cena“.⁶⁴ Caselova teza je bila da se funkcija tražnje može upotrebljavati neposredno bez pojma korisnosti. Po njemu korisnost se ničim ne može meriti, jer ne postoji takva jedinica mere korisnosti koja bi se mogla definisati, i zato „čitava ta pseudopsihološka teorijska osnova ne doprinosi ništa objašnjenju cena i tržišnih odnosa. On je ova stanovišta zadržao i u kasnijim svojim delima. Tako, u svojoj „Teoriji socijalne ekonomije“ pisao je da treba „prekinuti sa

⁶⁴ Citirano prema: dr Ž. Pjanic, isto, str. 135.

starom teorijom vrednosti kao samostalnim poglavljem ekonomске teorije i izgraditi nauku počinjući sa teorijom cena, te bismo na ovaj način mogli da se otresemo mnogih nepotrebnih diškusija, najvećim delom pretežno školaštice prirode, koje su opteretile ranije rasprave o ekonomskoj teoriji („The Theory of Social Economy”, London, 1923, str. V). To je ista misao do koje je došao Pareto u svom „Manuale” (da je „čitava teorija ekonomске ravnoteže nezavisna od pojmove korisnosti, upotrebe vrednosti ili ofelimiteta. Jedna potpuna rasprava mogla bi se napisati bez ovih pojmove, pa jednog dana možda će biti pogodno da se i napiše”)⁶⁵.

Na ovakve Casselove prigovore oštvo je reagovao Wicksell. Međutim, on nije mogao da odgovori, niti da pobije Casselovo tvrđenje da se funkcija tražnje može objasniti bez pojma i teorije korisnosti.

Henry Moore je u svojoj analizi tražnje⁶⁶ bio vrlo dosledan u odbacivanju pojma korisnosti. Njegov cilj je bio da istakne međuzavisnost ekonomskih elemenata i da poveže ekonomsku teoriju sa statističkom teorijom i kvantitativno utvrdi važne ekonomске funkcije. U vezi s tim H. Moore piše: „U poslednjoj četvrti prošlog veka ekonomisti su imali velike nade u pogledu činjenice da ekonomija postane egzaktna nauka. Prema shvatanju većine teoretičara, razvitak učenja o korisnosti i vrednosti doveo je do razvijanja ekonomskih nauka na bazi egzaktnih koncepcija, pa će se po njihovom mišljenju brzo moći na tim osnovama da podigne čvrsta struktura međuzavisnih delova, koji će svojom određenošću i povezanošću odražavati rigoroznu lepotu matematičko-fizičkih nauka. Ali se to očekivanje nije ostvarilo... Objasnjenje za to se može naći u prejugiranom shvatanju, kako su ekonomisti posmatrali mogućnost nauke, kao i u sasvim pogrešnom metodu, koji je primenjivan”⁶⁷. U daljem izlaganju Moore kritikuje metod „ceteris paribus”, i ekonomsku nauku kao „kalkulaciju zadovoljstva i patnje”.

U objašnjavanju, proširivanju, proveravanju i usklađivanju ideja i postavki teorije tražnje s konkretnim ekonomskim procesom dali su vrlo značajne rezultate Henry Moore i njegov učenik Henry Schultz koga smatraju pionirom moderne ekonometrije.

Polazeći od Marshalllovog „opštег zakona tražnje” pristupilo se empiričkom posmatranju i pnoučavanju tržišnih pojava, pri čemu je „veliki deo pažnje bio posvećen konstruisanju statističkih kriva tražnje. Meso, žito, pamuk, seno, svinje, sirovo gvožđe, zob, krompir, šećer i pšenica su na spisku roba za koje imamo prikaz „zakona tražnje”. Mnogi ekonomisti su bili skeptični, dok su drugi bili entuzijasti o značaju takvih kriva tražnje”⁶⁸. Pojavile su se mnoge statističke studije tražnje jedne vrste robe od strane više autora, istraživača, pa su zato i rezultati bili vrlo različiti. I pored toga, skoro u svim slučajevima kriva tražnje je imala negativan nagib, što je bilo u skladu sa Marshallovim „jedinim i opštim zakonom tražnje” i sa njegovom krivom tražnje na kojoj je ilustrovaо svoj zakon.

Međutim, u jednom slučaju na osnovu statističkih studija i istraživanja došlo se do rezultata i zakona koji nije u skladu sa Marshallovim „opštim zakonom tražnje” — to je slučaj sirovog gvožđa. „U slučaju sirovog gvožđa, kaže E. J. Working, međutim, profesor H. L. Moore je našao „zakon tražnje”

⁶⁵ Privredni ciklusi u građanskoj ekonomskoj teoriji, Beograd, 1958, str. 105—106 (dr Zoran Pjanić, Gustav Cassel).

⁶⁶ Henry L. Moore, Economic Cycles: Their Law and Cause, New York, 1914.

⁶⁷ Henry J. Moore, navedeno delo.

⁶⁸ E. J. Working, What Do Statistical „Demand Curves” Show?, Readings in Price Theory, 1951, str. 97.

koji nije u saglasnosti sa Marshallovim univerzalnim načelom. On je našao da što je veća količina prodatog sirovog gvožđa, veće će biti cene".⁶⁹

Takvi rezultati istakli su vrlo eksplijitno pitanje da li su krive tražnje statičke ili dinamičke. Neizvesnost i zamršenost ovog pitanja Working upoređuje s onim „šta se upravo podrazumeva pod terminima „static“ i „dinamik“. Moore smatra da su njegovi „zakoni tražnje“ dinamički,⁷⁰ a Schultz, međutim želi da dobije oba zakona: statički i dinamički zakon i to sredstvima multiple korelacije, tvrdeći da statistička sredstva relativnih promena i odnosa kretanja daju statički „zakon tražnje“.⁷¹

Uslovi su često, prema Workingu definisani statički ili dinamički zavisno od idve različite osnove. Uslovi će biti statički ukoliko se odnose na tačku vremena, isto tako biće statički pod pretpostavkom da su sve druge stvari ostale jednake. Međutim, kaže on, prikazivanje takvo kao što je ovo, oskudeva mnogo u jasnosti. Kako se mogu prikazati cene po kojima će se prodati različite količine robe u tačci vremena? Da li je realna pretpostavka da sve druge stvari moraju ostati jednake da bi studirali tražnju robe?⁷² Realna pretpostavka, što se ne može tačno izraziti, je da bi odnosi između različitih ekonomskih faktora bili isti kao oni koji postoje u datoru, tačci vremena, ili odnosi između ovih faktora bi ostali konstantni.

Podaci korišćeni u statističkoj studiji, tražnje moraju se naravno, proširiti na period vremena, ali oni se mogu dejstvom uskladivati prema uslovima u tačci vremena, ako je trend isključen i ako nema drugih promena u odnosu između količine i cene. Naravno, kretanja kriva tražnje i kriva ponude stvara promene u odnosu između količine i cene, ali proces kretanja krive utvrđuje taj prosek. Sledstveno, pomeranje krive može biti razmatrano sredstvom prosečnog odnosa između količine i cene. Ova količina je ista stvar ukoliko reprezentuje odnose u tačci vremena koje je tipično za studirani period. U tom smislu, dakle, ukoliko se to odnosi na tačku vremena, Moore-ovi „zakoni tražnje“ su statički umesto da su dinamički.⁷³

Držanje pretpostavke „all other things equal“ je, međutim, drukčija stvar, čiju teškoću Schultz prikazuje na sledeći način: „U teoriji zakon tražnje za nekom robom je dat samo pod pretpostavkom da cene svih drugih roba ostaju konstantne (stara ceteris paribus pretpostavka). Ovaj postulat je neizvestan za robe za koje postoje supstituti na raspoloženju. Tako kad se cena govedini promeni primetno, ne može se prepostaviti da će cene takvih rivalnih roba, kao što su ovčetina, teletina, i svinjetina ostati konstantne. Isto tako, cena šećera ne može se povećati preko izvesne tačke bez uticaja cena glikoze, šećerne repe i meda“.⁷⁴

U građanskoj teoriji tražnje postavilo se pitanje da li je poželjno u svakom slučaju polaziti od pretpostavke „all other things equal“. „Nije li, postavlja pitanje, Working, bolje da kriva tražnje za govedinom izražava odnose između cena i količine govedine dok se cene svinjetine, ovčetine, i teletine, menjaju onoliko koliko to one normalno čine, sa različitim cenama go-

⁶⁹ E. J. Working, isto, str. 98.

U citiranom delu Working grafički ilustruje različite situacije kretanja kriva tražnje i kriva ponude. Objasnjavajući Moore-ova shvatanja zakona tražnje, Working objašnjava na ovim ilustracijama statičnost i dinamičnost zakona.

⁷⁰ H. L. Moore, Economic Cycles, str. 64–67, 113.

⁷¹ H. Schultz, The Statistical Law of Demand, The Journal of Political Economy, October and December 1952, vidi str. 498–502.

⁷² E. J. Working, What Do Statistical..., str. 113.

⁷³ H. Schultz, cit. delo, str. 498–499.

vedine? Pitanje može, možda, biti čistije ako uzmemo ekstremne primere. Ako studiramo tražnju za žito, bilo bi skoro beznačajno dobiti krivu tražnju za No. 2 zimsko žito dok cene svih drugih vrsta žita da budu konstantne. Druge vrste žita mogu da budu tako spremne za supstituiranje da bi tražnja skoro bila potpuno elastična. Razlika između ovih i držanja cena svinjetine, ovčetine, i teletine konstantnim, dok se cene govedine menjaju, je samo u stepenu — razlici koja zavisi od lakoće sa kojom se sūpstituti mogu koristiti umesto artikala čiju tražnju studiramo".⁷⁴

Odgovor Workinga pokazuje da „sve druge stvari budu jednake, nije uslov koji se pokazuje statističkim zakonom tražnje, ili tačnije interpretira-jući, nekog korišćenja teorijske krive tražnje. Neke stvari koje su povezane sa cenom robe u pitanju mogu se držati jednakim, ali je nemoguće da sve stvari budu jednake. Međutim, statistički zakon tražnje reprezentuje uslove pod kojim odnosi između faktora mogu biti razmatrani da ostaju isti, ili, istaći tačnije, uslov koji je prosek odnosa za vreme studiranog perioda“.⁷⁵

U ispitivanju statističkog zakona tražnje koji je po N. Moore-u dinamičan zakon, E. J. Working smatra da postoje četiri pitanja i zahteva koje treba naročito znati. To su: 1) da li je kriva ponude ili kriva tražnje više promenljiva, 2) tržište na koje se odnose podaci o cenama i količini, 3) obim u kojem „su druge stvari držane jednakim“, i 4) da li je kretanje krive tražnje i krive ponude povezano ili nasumice.⁷⁶

Kritikujući statičke formulacije zakona tražnje svojih prethodnika H. L. Moore i Henry Schultz su, po rečima Gaetana Pirou-a, preveli teoriju tražnje sa plana statike na plan dinamike. Oni su zakon tražnje dinamizirali time što su uveli i vreme kao faktor koji omogućava da se praćenjem podataka, i na bazi iskustava formira kriva tražnje, na kojoj će jedna tačka predstavljati tražnju u jedinici vremena, druga tačka pokazivaće tražnju u drugoj jedinici vremena itd.⁷⁷ Jer, „svaka tržišna transakcija reprezentuje jedinstvenu kombinaciju okolnosti — „tačku“ na našoj „krivi“ tražnje ili površini tražnje. Da bismo dobili moguću (verovatnu) funkciju tražnje, moramo imati brojna zapažanja; i, da bi dobili potreban broj zapažanja, podaci iz posmatranog perioda moraju, u principu, biti korišćeni. Za vreme intervala, međutim, dešavaju se važne dinamične promene na tržištu. Zbog toga, praktičan pristup mora obuhvatiti promenljive (situacije) koje su funkcija vremena“. Uzimajući u obzir Cournot-Marshall-ov zakon tražnje i Walrasov zakon tražnje, H. Schultz ukazuje na neophodnost dinamiziranja njihovih elemenata i zato formuliše zakon tražnje ovako:

$$D = F(p_1, p_2, \dots, p_n, t)$$

gde p_i ima isto značenje kao i u Walrasovom zakonu tražnje, a t je znak za vreme kojim se obuhvataju svi faktori koji se menjaju sporo ili brzo s vremenom. Ako u takó dinamičkom zakonu tražnje uzmemo da je t fiksna vrednost to, onda bismo dobili Walrasov statički zakon tražnje kao specijalni slučaj. Ako bismo dalje odredili fiksnu vrednost svih cena, izuzev cene p_1 , onda bismo dobili Cournot-Marshallov statički zakon tražnje kao drugi spe-

⁷⁴ E. J. Working, What Do Statistical..., str. 114.

⁷⁵ Isto, str. 114.

⁷⁶ Isto, str. 115.

⁷⁷ Gaëtan Pirou, La valeur et les prix, str. 145.

cijalni slučaj. „Međutim, u nekom induktivnom istraživanju, statički zakon tražnje može da bude samo pristup, nikako ne može da bude realizovan“.⁷⁸ Analizirajući dalje Slutsky-Hicks-Alenov zakon tražnje ($D = F(p_1, p_2, \dots, R)$), H. Schultz navodi iste argumente kao i u slučaju Cournot-Marshalllovog i Walrasovog zakona tražnje da bi na kraju dao danas definitičan oblik zakona tražnje u građanskoj teoriji tražnje:

$$x_i = F(y_1, y_2, \dots, y_n, R, t),$$

gde je x_i količina tražene robe, y_1 njena cena, y_2, \dots, y_n druge cene ili faktori koji dejstvuju, R veličina i raspodela dohotka, i t je vreme, znak koji obuhvata sve rezultate ovih faktora koji se ne mogu pogodno meriti separatno, ali koji se menjaju više ili manje brzo ili sporo.⁷⁹ Ako bismo i ovde odredili da je fiksna vrednost t , onda bismo dobili Slutsky-Hicks-Alenov zakon tražnje, kao specijalni slučaj. Međutim, „za studiranje dinamičke tražnje, moramo da znamo ne samo direktnе promene sistema — to je dато statičkim jednačinama ... — već takođe moramo da znamo njenu brzinu. Ova sredstva koja su količinski utrošena, isto tako dobro kao i neki drugi elementi, moraju biti razmatrana kao vectori koji su funkcije vremena“.⁸⁰

Dinamiziranje funkcije tražnje omogućava praćenje svih faktora za kraći ili duži vremenski period, uticaj tih faktora na obim i strukturu tražnje i određivanje, projeciranje tražnje i potrošnje za bilo koje vreme. „Imamo brojne pojedince, kaže Schultz, sa takvim i takvim željama (funkcija korisnosti), lica sa takvim i takvim teškoćama, i potrošnju i proizvodnju i štednju sa takvom i takvom veličinom. Kakva će biti njihova potrošnja, i kako će se krećati krive tražnje u bilo koje vreme“.⁸¹

Ovakvo shvatanje dinamičkog problema tražnje Schultz upoređuje s dinamičkim problemom fizičkog sistema, citirajući pri tome Darwinovo shvatanje kretanja i dinamike: „Znam da imam određena tela (da li atoma, biljardskih lopti, ili planeta) smeštena na takvom i takvom mestu, kreću se sada na takav i takav način; gde će oni biti i kako će se okretati u bilo koje vreme“ (at any later time).⁸²

Zavisno od predmeta posmatranja i analize Schultz koristi pojedine zakone tražnje njegovih prethodnika, s tim što obavezno te zakone prevodi sa plana statike na plan dinamike. Tako na primer uzima Cournot-Marshallov zakon tražnje i daje ovakvu formu:

$$x = G(y_1, t).$$

Ovim se prikazuje pomeranje položaja Cournot-Marshallove krive tražnje od vremena do vremena. Gornji obrazac, po Schultziju, reprezentuje savim zadovoljavajuće uslove tražnje dobijanja u velikoj grupi poljoprivrednih proizvoda.⁸³

Možemo zaključiti da zakon tražnje u građanskoj ekonomskoj teoriji pokazuje stalno njegovo usavršavanje i proširivanje, uvođenje novih pretpostavki i novih faktora koji su od uticaja na formiranje tražnje. „Pojedine

⁷⁸ Henry Schultz, The Theory and Measurement of Demand, str. 10.

⁷⁹ Henry Schultz, isto, str. 55.

⁸⁰ H. Schultz, isto, str. 56.

⁸¹ H. Schultz, isto.

⁸² C. G. Darwin, The New Conceptions of Matter, London, 1931, str. 24. Op. cit.

⁸³ H. Schultz, cit. delo, str. 62.

etape razvitka formalne teorije tražnje, piše o tome J. Lavrič, karakterišu se, dakle, „odmrzavanjem“ sve većeg broja činilaca koji utiču na tražnju, napuštanjem pretpostavke o njihovoj konstantnosti i eksplicitnim uzimanjem tih činilaca u obzir. Možemo, dakle, zaključiti da se razvitak formalne teorije tražnje posle Marshalla u suštini svodi na proces generalizacije teorije tražnje. Sam proces generalizacije jedne teorije još ne mora nužno da znači progres u nauci. U ovom slučaju, međutim, generalizacija teorije tražnje besumnje znači progres – u odnosu na Marshalllovu teoriju... Ali progres koji je građanska teorija tražnje učinila posle Marshalla samo je kvantitativan: teorija objašnjava šire područje zbivanja. U osnovi se ona kvalitativno nije izmenila, jer je zadržala staro, Marshallovo prilaženje problemu tražnje".⁸⁴

Dragoljub STOJILJKOVIĆ
asistent Pravno-ekonomskog fakulteta
u Nišu

R e s u m é

La loi de la demande dans la théorie civile de la demande a son chemin de développement. Elle était au commencement traité en une loi du prix, selon laquelle „le prix des marchandises variait en rapport direct avec la quantité de la demande et en sens contraire par rapport à la quantité offerte“. Mais il s'en posait la question qu'est-ce que représente la „quantité demandée“ et quoi la „quantité offerte“. Celle-ci représente, en répond Henry Schultz, „la quantité des marchandises demandée à un prix déterminé“, et „la quantité des marchandises offerte à un prix déterminé“. Ni le consommateur sait combien achètera-t-il de marchandises, ni le producteur sait vendra-t-il de marchandises, sauf que l'on sait le prix qui est objet de l'achat et de la vente.

A. Cournot a le premier donnée une formulation claire de la loi de la demande, selon assertion de H. Schultz. „Laissons, dit Cournot, ... que la vente ou la demande annuelle soit D, pour chaque article, fonction spéciale F (p) du prix p d'un tel article. Connaitre la forme de cette fonction en constituerait ce que nous appelons la loi de la demande ou la loi de l'offre“. A. Cournot en donne une formulation mathématique de la loi de la demande dans sa forme la plus simple:

$$(1) \quad D = F (p).$$

Cette loi de la demande s'y réduit à ce que la demande d'un bien n'est pas que la fonction du prix de ce bien. Alfred Marshall accepte la loi de la demande de Cournot avec ce qu'il l'a ultérieurement développée et popularisée. C'est pourquoi cette loi s'appelle dans la théorie économique le plus souvent la loi Cournot-Marshall de la demande.

Leon Walras en élargit et rend plus riche cette équation de la loi de la demande et en démontre comment la demande d'une marchandise ne dépend seulement de son propre prix, mais elle dépend aussi du prix d'autres marchandises:

$$(2) \quad D = F (p_1, p_2, p_3, \dots, p_n).$$

Le disciple de Walras, Vilfredo Pareto, traduit cette équation par le terme d'„ophelimité“.

⁸⁴ I. Lavrič, op. cit., str. 171—172.

Slutsky d'une part et Hicks et Allen d'autre part en ont ultérieurement développé cette équation de la loi de la demande, en y comprenant aussi le revenu:

$$(3) \quad D = F(p_1, p_2, p_3, \dots, p_n, R).$$

Une forme définitive de l'équation de la loi de la demande en ont donné Henry Moore et Henry Schultz. Ils y ont introduit aussi le temps dans l'équation:

$$(4) \quad D = F(p_x, p_1, p_2, P, R, T).$$

C'est une forme de l'équation la plus parfaite de la loi de la demande, dans laquelle p_x représente le prix des marchandises en question, p_1 et p_2 les prix des marchandises compléments ou substituts par rapport aux premières marchandises. P en représente le niveau des prix généraux, R le revenu et T le temps.

Toute ces équations différentes de la loi de la demande "servent en point de départ d'une déduction mathématique dont on se sert concurremment avec la méthode statistique de l'induction".

Par conséquent, nous en pouvons parler des formes évolutives suivantes de la loi de la demande dans la théorie économique civile: 1) Loi Cournot-Marshall de la demande; 2) Loi Walras de la demande, ou la loi Edgeworth-Fisher-Pareto de la demande; 3) Loi Slutsky-Hicks-Allen de la demande, et 4) Loi Moore-Schultz de la demande.

La loi de la demande dans la théorie économique civile en montre un perfectionnement et un élargissement constants, introduction de nouvelles suppositions et de nouveaux facteurs qui y influent sur la formation de la demande. Les diverses étapes du développement de la théorie formelle de la demande y sont, donc, caractérisées par un "dégagement" d'un toujours plus grand nombre de facteurs qui en influent sur la demande, par l'abandon de l'hypothèse sur leur constance et par la prise explicite en considération de ces facteurs. Nous en pouvons, donc, conclure que le développement de la théorie formelle de la demande s'y réduit, après Marshall, en substance à un processus de généralisation de la théorie de la demande. Le processus de généralisation d'une théorie lui-même ne doit encore signifier nécessairement un progrès dans la science. Dans ce cas, cependant, une généralisation de la théorie de la demande en signifie sans doute un progrès — par rapport à la théorie de Marshall... Mais le progrès que la théorie civile de la demande a fait après Marshall n'est que quantitatif: la théorie explique un plus large domaine d'opérations. En substance elle n'est pas changée qualitativement, car elle a conservé le vieux caractère de Marshall, au problème de la demande,

