

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Proces stvaranja i način formiranja vrednosti i cene robe". Rad ima 13 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobjate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

## SEMINARSKI RAD IZ PREDMETA

### M A K R O E K O N O M I J A

TEMA:

#### PROCES STVARANJA I NAČIN FORMIRANJA VREDNOSTI I CENE ROBE

UVOD:

Cene su novčani izraz nominalnih odnosa ponude i tražnje.

Cene su istovremeno mikroekonomska i makroekonomska kategorija, kroz prodajnu ili nabavnu tržišnu cenu, meri se i odmerava uspešnost ili neuspešnost menadžerskih poteza ili odluka. Pojmovno određenje cene oduvek je bio komplikovan teorijsko metodološki problem. U tom pogledu nastale su brojne ekonomske teorije.

Teorija radne vrednosti – Prema njoj cena svake robe promarno je određena kvalitetom i kvantitetom utrošenog minulog i živog rada, objektivno utrošenih faktora proizvodnje (kapitala i rada) u njenom stvaranju, tj. samom vrednošću robe. Između cene i vrednosti robe ne postoji unapred data podudarnost. Posredstvom tržišnog mehanizma dolazi do stalnog većeg ili manjeg odstupanja cena od vrednosti. Takva razmena naziva se neekvivalentna razmena.

Teorija marginalne (granične koristi) – Prema njoj vrednost i cenu date robe ne određuju objektivno utrošeni faktori proizvodnje, nego subjektivno vrednovanje od strane potrošača. Oni će manje vrednovati robu koju ima u izobilju, od one robe u kojoj se oskudeva. Takvo potrošačko vrednovanje automatski se prenosi na visinu tekućih tržišnih cena takvih roba.

Sinteza teorije vrednosti i koristi – Prema njoj cena neke robe istovremeno zavisi od veličine troškova proizvodnje (kapitala i rada) nastalih u procesu njenog stvaranja, kao i od njene stvarne granične korisnosti.

## ZAKON VREDNOSTI

Osnovni ekonomski zakon svake robne privrede predstavlja zakon vrednosti. On reguliše ekonomske odnose između robnih proizvođača u procesu društvene reprodukcije. Preko zakona vrednosti ispoljava se delovanje zakona srazmernog rasporeda društvenog fonda rada na razne delatnosti, grane i robne proizvođače u sistemu robne proizvodnje. On se naziva zakonom vrednosti zbog toga što uslovjava da se roba razmenjuje po svojoj vrednosti ili približno svojoj vrednosti. Međutim, on deluje kao tendencija te za njega kažemo da je to nikad neutvrdiv prosek većih kolebanja.

Zakon vrednosti se u različitim istorijskim oblicima robne proizvodnje ispoljava na različit način. Postoje međutim neka svojstva zakona vrednosti koja su opšte važeća za sve oblike robne proizvodnje:

Prvo, zakon vrednosti se ispoljava kroz konkureniju robnih proizvođača na tržište. Time se neprekidno unapređuje razvoj proizvodnih snaga društva pa se ovaj zakon naziva zakonom razvoja ili zakonom kretanja robne proizvodnje.

Istovremeno, porast produktivnosti rada stalno dovodi do smanjenja utroška rada po jedinici proizvoda pa se ovaj zakon naziva i zakonom ekonomije rada.

Drugo, u konkurentskoj borbi jedni su robni proizvođači sposobniji, a drugi su manje sposobni. Uspešniji robni proizvođači bolje prolaze na tržištu jer ih tržište „favorizuje“ tako da se oni u razmeni bogate i pretvaraju u vladajuću klasu. I obrnuto, manje uspešni odnosno neuspeli robni proizvođači u razmeni na tržištu gube, njih tržište „kažnjava“, oni propadaju i pretvaraju se u potčinjenu klasu. Tako zakon vrednosti vrši diferencijaciju robnih proizvođača pa se još naziva zakonom diferencijacije robnih proizvođača.

...

-----**OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU.**-----

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:**

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)