

Seminarski rad

Tema rada:

Cena i medjunarodni marketing program

Mentor :

Studenti:

Avgust, 2010.

UVOD

Međunarodni marketing podrazumeva primenu osnovnih principa, koncepata, instrumenata i praktično marketing delovanje u međunarodnim poslovnim aktivnostima, obuhvatajući mnoge aspekte savremenog menadžmeta. Međunarodni marketing kao kompleksna aktivnost u sprovođenju svih marketing funkcija bez obzira na nacionalne granice je podsistem međunarodnog poslovanja.¹

Međunarodni marketing koncept u razvijenim tržišnim ekonomijama je definitivno odneo pobjedu nad spoljnotrgovinskim pristupom. Međunarodni marketing koncept kao polazni osnov u realizaciji koristi međunarodnog marketing programa. Međunarodni marketing program preduzeća je okvir unutar kojeg se planiraju sve aktivnosti međunarodnog marketinga.

Instrumenti međunarodnog marketing miksa su tradicionalno 4P: proizvod (product), cena (price), kanali distribucije (place) i promocija (promotion). Kasnije je Filip Kotler u svojim radovima uključio još dva instrumenta, tako da se sada češće govori o 6P. Novi instrumenti su: power i public relations.

Cena je važna funkcija marketinga. Cena je razmenska vrednost proizvoda. To je suma novca ili drugih proizvoda koje je potrebna da bi se dobio određeni proizvod.

CENA I MEĐUNARODNI MARKETING PROGRAM

Cena se u ekonomskoj teoriji izračunava sa mnogo aspekata. Sledbenici klasičnih ekonomista cenu posmatraju kao budžetsko ograničenje, neoklasičari u ceni vide ekvilibrijum ponude i tražnje, u ekonomskoj analizi cena se izračunava kao jedna od varijabli normativnih odluka različitih tržišnih struktura (monopola, duopola, oligopola itd.), dok u marketingu cena predstavlja jedan od instrumenata marketing miksa.

U ekonomskoj teoriji pojmovno određivanje cene menjalo se tokom vremena. Prema čuvanoj izjavi Adama Smita: „Stvarna cena svega je muka i nevolja sticanja istog.“ U užem smislu, pod cenom se podrazumeva jedinstvo varijabli koje obezbeđuju određivanje „kompenzacije i žrtve koju snosi druga strana da bi dobila proizvod.“² Sa aspekta marketinga, cena je suštinski element konkurentne strategija marketinga. Cena proizvoda i usluga kompanije predstavlja sredstvo kojim kompanija ostvaruje svoje finansijske ciljeve. Cena i obim prodaje su kategorije kroz koje se ostvaruje prihod, ona odgovara finansijskoj žrtvi koju je potrošač spreman da podnese da bi kupio željeni proizvod ili uslugu.³

Donošenje odluka o cenama u poslovanju preduzeća na savremenom međunarodnom tržištu kompleksan je i krajnje osetljiv deo poslovne politike, pogotovo kada se ima u vidu veliki broj eksternih faktora koji ovde dolaze do izražaja (počevši od odnosa deviznih kurseva, inflatornih pritisaka, monetarne stabilnosti, pa do akcija konkurenata, primene alternativnih metoda u određivanju cena i ostalog). Prilikom

¹ M. Jović, Međunarodni marketing, TrimSoft Trade, Beograd, 1997, str.21.

² A.R. Sing: Evaluation of the Marketing Organization: New Forms for Turbulent Environment, Journal of Marketing, October 1991, str 89

³ G. Lancaster and L. Massingham: Marketing management, prevod, Grmeč, Beograd, 1997, str. 190

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com