

Ovo je pregled **DELA TEKSTA** rada na temu "**Cena**". Rad ima **5 strana**. Ovde je prikazano **oko 500 reči** izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate 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](#).

ЦЕНА

Преко цена предузеће остварује приход, мери тржишно учешће и профитабилност предузећа односно пословне јединице. Она је битан елемент стратегије позиционирања на тржишту.

Цена је у вишеструкој вези са резултатима пословања предузећа. У директној је вези са величином прихода који се остварује. Укупан приход предузећа представља број реализованих производа и услуга по одређеним ценама.

У пословној политици предузећа цена има две улоге:

прва се односи на дефинисање политике цена као стратегијског, тј. тактичког елемента при наступу на тржишту.

друга се везује за доношење краткорочних одлука којима се врши непосредно прилагођавање маркетинг микса у зависности од ситуације на тржишту и услова привређивања.

При формулисању политике цена треба обезбедити информације из:

интерних извора: трошкови пословања предузећа

екстерних извора: понуда, тражња, конкуренција, економски положај и институционалне мере;

Прва предпоставка за формулисање политике цена је постојање базе података на нивоу предузећа и базе података на нивоу пројекта, односно производа. База података обухвата информације о: технологији извођења посла, и ангажовању потребних средстава, односно механизацији, усвојеној технологији рада са дефинисаним операцијама или поступцима, потребним материјалним, финансијским и људским ресурсима, потребном времену за извођење пројекта, условима под којима се могу обезбедити потребни ресурси.;

Поред ових треба да обухвата и податке о: историји предузећа, искуственим нормативима стварних утрошака, јединичне трошкове рада и режијске трошкове као и о актуелним ценама материјала, средстава и механизације, радне снаге и опреме, као и информације о ценама и понуди конкуренције.

ОДРЕЂИВАЊЕ ЦЕНА

Цена је уговорена вредност обављања свих услуга у оквиру реализације пројекта за рачун наручиоца. Начин на који је дефинисана битно утиче на систем плаћања током реализације пројекта. Може се одредити по јединици мере уговорених радова (јединичних цена) или у укупном износу (јединствена цена). Не постоје строго дефинисана правила како се треба одредити цена, зато се при том поступку пред. срећу са великим потескоцама.

Поред тржишних и техничких специфичности при одређивању цена треба узети у обзир и утицај инфлације. НПП. За грађевинарство пораст цена од 3-5% годишње и те како утиче на раст трошкова и девалвира уговорену цену ако пројекат траје више година. На утврђивање коначне цене пројекта могу да утичу и специфични услови у којима се

реализује пројекат. Постоје два начина да се цена заштити од инфлације: да се узме у обзир инфлација и да се у троскове уграде ова предвиђања, и да се специфицира клаузула која ће се применити код подруцја са нестабилним условима. За неутралисање утицаја инфлације на процену ТР може да се примене след стратегије: да се сав потребан мат купи раније или да сам наручилац посла врси набавку мат. Лош квалитет полазних решења, необученост радне снаге изненадни потези владе, пропусти у проучавању царинских прописа, елементарне непогоде и сл.

МЕТОДЕ УТВРЂИВАЊА ЦЕНА

Цена се у уговорима може утврдити као:

ПАУШАЛНА ИЛИ БРУТО ЦЕНА - примењује се ако је обим посла тачно познат, односно када извођач може да процени количине радова и материјала. Ова цена се ретко утврђује као фиксна већ се извођачу оставља могућност мењања уговорене бруто цене у случајевима када он није могао да утиче на промене (инфлаторна кретања, неконтролисан раст цена грађевинског материјала). Ови поремећаји регулишу се клизном скалом.

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com