|  |  |
| --- | --- |
| **Назва** | **За що платимо** |
| Ціна | Плата за більшість товарів |
| Оренда | Плата за використання найму приміщення |
| Процентна ставка | Плата за користування грошима |
| Гонорар | Плата за професійні послуги (адвокати, консультанти, письменники) |
| Комісія | Плата за проведення операцій |
| Зарплата | Плата за працю |
| Транспортний тариф | Плата за користування транспортними послугами |
| Страхова премія | Плата за страхові послуги |

Категорії цін

|  |  |
| --- | --- |
| Ознака | Різновид ціни |
| За сферами товарного обслуговування | Оптові, закупівельні ціни і тарифи на послуги |
| За способом відображення транспортних витрат в ціні | Ціна франко-відправлення, ціна франко-призначення |
| За формою продажу | Контрактні, договірні, біржові котирування, ціни ярмарків і виставок, аукціонні |
| За стадіями продажу | Ціна пропозиції (ціна виробника), ціна попиту (споживача), ціна реалізації (може бути реальна і діюча) |
| За ступенем регулювання | Жорстко фіксовані, регульовані, вільні |
| За ступенем стійкості | Тверді (на весь термін дії договору), плаваючі (у них можна вносити поправки протягом дії договору), ціни з наступною фіксацією (ціни змінюють після певного періоду часу) |

**Види цін**

*За характером обігу:*

**Оптові ціни** - ціни, по яких підприємства реалізують зробле­ну продукцію іншим підприємствам або посередницьким орган­ізаціям.

**Роздрібні ціни** - ціни, по яких торговельні організації реалі­зують продукцію населенню.

**Закупівельні ціни** - ціни, по яких сільськогосподарські вироб­ники реалізують свою продукцію державі, фірмам для наступної переробки.

**Ціни й тарифи на послуги населенню** - особливий вид роз­дрібної ціни (побутові послуги, охорона здоров'я)

*Залежно від державного впливу:*

**Вільні ціни** - ціни, які встановлюються виробниками продукції на основі попиту та пропозиції відповідно до кон'юнктури ринку.

**Фіксовані ціни** - ціни, установлювані на певному рівні.

**Регульовані ціни** - ціни, установлювані відповідними органа­ми керування, як правило, на продукти товари й тарифи підви­щеного соціального призначення.

*За способом встановлення:*

**Тверді ціни** встановлюють договори й не міняються протя­гом усього строку поставки продукції за даним контрактом.

**Поточні ціни** - по них здійснюється поставка продукції в да­ний період часу. Вони можуть мінятися в рамках одного контрак­ту й відображають стан ринку.

**Рухлива ціна** - ціна, зафіксована в договорі із застережен­ням про те, що вона може коректуватися надалі, якщо до момен­ту виконання договору ринкова ціна зміниться.

**Змінна ціна** встановлюється на вироби, що вимагають три­валого строку виготовлення. Обчислюється в момент виконання договору шляхом перегляду первісної договірної ціни з урахуван­ням змін у витратах виробництва за період часу, необхідного для виготовлення продукції.

*За способом одержання інформації про рівень ціни:*

**Довідкові ціни** публікуються в каталогах, прейскурантах, еко­номічних журналах, довідниках, використовуються як орієнтовна інформація при встановленні ціни на аналогічну продукцію.

**Прейскурантні ціни** - вид довідкових цін, які публікуються у прейскурантах фірм-продавців.

**Розрахункова ціна** використовується в договорах, контрак­тах на нестандартне устаткування, вироблене по індивідуальних замовленнях, розраховується й обґрунтовується постачальником для кожного конкретного замовлення.

*Залежно від виду ринку:*

**Аукціонні ціни** - ціни публічного продажу по максимально запропонованому рівні на попередньо оглянуту покупцем партію товарів, установлюються в результаті зміни співвідношення між попитом та пропозицією.

**Біржові котирування** - ціни стандартизованого однорідного товару, реалізованого через біржу.

**Ціни торгів** - ціни особливої форми спеціалізованої торгівлі , заснованої на видачі замовлень на поставку товарів або одер­жання підрядів на виробництво певних робіт із заздалегідь ого­лошеними в спеціальному документіумовами**.**

*Внутріфірмові ціни:*

**Трансфертні** - передавальні ціни, звичайно нижче оптово-роздрібних. Ці ціни існують всередині транснаціональних компаній при передачі продукту (деталей) з одного дочірнього підприєм­ства іншому.

*За умовами поставки й продажу:*

**Ціна-Нетто** цінана місці купівлі-продажу

**Ціна-Брутто** - визначається з урахуванням умов купівлі-про­дажу.

**«Франко»** - даний термін означає, до якого пункту на шляху просування товару від продавця до покупця постачальник відшко­довує транспортні видатки.

**Світові** - визначаються за фірмою-лідером або використо­вуються середні арифметичні ціни декількох фірм.

*В залежності від часу:*

**Очікувані ціни** - ціни, які очікуються в залежності від економіч­них обставин в суспільстві.

**Планові ціни** - ціни, які економічно обґрунтовуються на основі планування обсягу випуску та реалізації продукції, товарів, послуг з урахуванням планування видатків виробництва.

**Прогнозовані ціни -** ціни, які розраховуються на основі економічного прогнозування.

**Стратегічні ціни** - ціни, які розробляються на основі еконо­мічної стратегії підприємства, фірми.

**Базові** - ціни, щодо яких будуть вноситися поправки. Базови­ми можуть виступати: розрахункові, довідкові, прейскурантні ціни.

**Чинна** (номінальна ) ціна - ціна на сьогоднішній день з ураху­ванням поточного курсу валют.

**Реальна** (порівняна) ціна - ціна, розрахована щодо сукупно­го показника цін - ІСР (індексу споживчих цін). Розраховується за формулою (для *і*-того року)

*Рр=(ІСРб /ІСРі ) \** РДі

де *Ррі -* реальна ціна і-того року*;* ІСРб - індекс споживчих цін базовий; ІСРі - індекс споживчих цін і-того року; Рді - діюча ціна і-того року.

**Погоджена ціна** – ціна, досягнута за допомогою переговорного процесу покупця і продавця або в результаті аукціону.

**Цінова сегментація** (дискримінація) – практика стягування різних цін з різних покупців при купівлі одного і того ж продукту

**Система цін** продавця включає:

(а) різні ціни для одного і того ж товару

(б) набір цін для сукупності різних товарів, які продаються однією фірмою

**Ціновий формат** – форма вираження ціни

**Поділ ціни** визначає, як саме виражається ціна: єдиним числом чи сумою кількох чисел

**Склад ціни** – економічні елементи ціни у грошовому виразі

**Структура ціни** – економічні елементи ціни у відсотковому виразі

**Цінова політика підприємства** – загальні правила, які визначають рішення при встановлені цін

**Торговельна надбавка** - стандартний відсоток, використаний в ціноутворенні «витрати плюс надбавка»

**Валовий прибуток** (gross margin, валова маржа) - це виручка компанії мінус «собівартість проданих товарів», тобто стандартне бухгалтерське значення вартості виробництва або вартості придбання тієї продукції, яку ви продали

**Частка валового прибутку** це валовий прибуток виміряний як відсоток від **торгової виручки**

**Типи потреб споживача потреби цільового використання,**

* естетичні потреби,
* потреби соціального статусу,
* потреби надійності,
* потреби зручності.

**Закупівельний центр**

* користувачі
* впливова особа
* контролер
* розпорядник
* агент постачання.

**Декомбінаційний або порівняльний аналіз** - передбачає проведення дослідження набору альтернативних продуктів, які респондентам пропонується оцінити

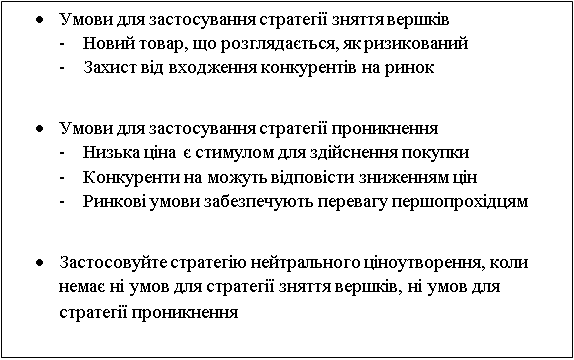
**Постійні витрати** підприємства – це ті, які у короткостроковому періоді не змінюються зі зміною кількості виробленої і/або проданої продукції

**Змінні витрати** підприємства прямо пов’язані з кількістю виробленої і/або проданої продукції.

**Стратегія зняття вершків** (skimming strategy) передбачає встановлення ціни настільки високо, що більшість покупців не зможуть чи не захочуть купувати новий товар.

**Стратегія проникнення** (penetration strategy) передбачає встановлення ціни на такому низькому рівні, що новий товар продаватиметься надзвичайно швидко.

**Стратегія нейтрального ціноутворення** (in-line strategy)- встановлення ціни, яка буде більш-менш аналогічною до цін конкурентних продуктів.



**Прирісні постійні видатки (ΔFC)** - зміни у постійних видатках фірми, які відбуваються при прийнятті рішення запровадити новий продукт

**Рівень беззбиткового продажу** - це кількість товарів, які треба продати, щоб загальний прибуток компанії лишився без змін.

**Цінова еластичність товарної категорії** – це відсоткова зміна у продажах товарної категорії, розділена на відсоткову зміну середньої ціни цієї товарної категорії.

**Внутрішня контрольна ціна -** ціна чи проміжок цін, який виникає у свідомості споживача і слугує як основа для формування судження щодо цін, які споживач бачить.

Регресія динамічних рядів – допомагає проаналізувати дані за певну кількість минулих періодів

Залежна змінна – обсяги продажу

Незалежні змінні – ціна та інші чинники, які впливали на обсяги продажу.

**Коефіцієнт ціни у регресії** – це зміна у обсягах продажу при зміні ціни на 1 гривню

**Експеримент визначення продажу** - контрольований експеримент, у якому обсяги продажу є залежною змінною

**Експеримент визначення продажу** - контрольований експеримент, у якому обсяги продажу є залежною змінною

**Опитування** – споживачі відповідають на запитання щодо свого вибору

**Оптимальна ціна** – це ціна, що веде до максимізації прибутку

Чинники, що визначають оптимальну ціну:

цінність для споживача,

витрати продавця,

чутливість споживача до зміни ціни.

**Бар'єр у ціновій сегментації** – це певний критерій, якому має відповідати споживач, щоб отримати право на нижчу ціну.

Ціноутворення з врахуванням **максимального навантаження** або **пікове** ціноутворення – розробка системи цін таким чином, щоб ціни були вищими в моменти максимального попиту

**Чергування високих і низьких цін** – це влаштування повторюваних розпродажів, час яких є більш-менш передбачуваним.

**Чергування високих і низьких цін** – це влаштування повторюваних розпродажів, час яких є більш-менш передбачуваним.

**Постійна низька ціна** (ПНЦ) - передбачає встановлення фірмою постійної ціни, яка знаходиться на проміжку між двома рівнями цін конкурента, що практикує чергування високої і низької ціни

**Акційна знижка -** це встановлення нижчих цін на короткий, нерегулярно повторюваний період часу, щоб привернути увагу споживачів до цього продукту і до його переваг.

**Математичне сподівання –** це середнє значення змінної у довгостроковому періоді.

**Промислові зональні ціни –** це певні області, в межах яких ціна «FOB пункт призначення» буде однакова.

**Ціноутворення з поглинанням витрат на транспортування -** ціни з доставкою, які встановлені так, що вони вбирають частину витрат на транспортування

**Єдина ціна з доставкою –** однакова ціна, яку платять всі споживачі, незалежно від їхнього місця розташування.

**Сірий імпорт -** це не санкціоновані правовласниками поставки оригінальної (тобто непідробною) продукції в ту чи іншу країну.

**Престижне ціноутворення –** практика, за якої виробники чи продавці намагаються встановлювати всі ціни на високому рівні, щоб створити враження високої якості їхніх товарів і сформувати у споживачів відчуття, що володіння їхніми продуктами – це ознака гарного смаку та достатку

**Цінові пастки -** товари з високими цінами, чиє призначення – привернути увагу до інших товарів з середнього цінового сегменту.

Ознака частотності - кількість товарів, що продаються за нижчими цінами

Ознака величини - різниця з цінами інших продавців

**Цінові зразки** – товари, які здійснюють особливо потужний вплив на імідж магазину, як крамниці з низькими цінами

Товари називаються **замінниками** у випадку, якщо зміна продажу одного товару спричиняє зміну продажів іншого товару у протилежному напрямі.

Товари називаються **доповнюючими**, якщо зміна обсягу продажу на один товар спричиняє зміну обсягів продажів на інший товар в однаковому напрямі.

**Знижка «збиткового лідера»** – практика, коли на основний товар виставляється дуже низька ціна, щоб змусити покупця докупити усі додаткові доповнюючі товари в цьому ж магазині.

Adjs – поправка до контрибуційної маржі для врахування замінників

Adjс  - поправка до контрибуційної маржі для врахування доповнюючих товарів.

**Система подвійного аукціону** - ціни визначаються шляхом поєднання пропозицій покупців, що зростають, і пропозицій продавців, що знижуються

Якщо заявки подають продавці товару, це називається **тендер** на закупку.

**Проксі-пропонування** – механізм, за якого програма автоматично робить ставки замість покупця, доки не досягне максимальної визначеної покупцем ціни.

Відносна ставка - показник співвідношення ціни, запропонованої на тендері, до собівартості товарів чи послуг, які купуються через тендер

Цінове меню – це список фіксованих цін на кожну матеріальну характеристику продукту, чи послугу пов’язану з цією продукцією

Політика часткових переговорів передбачає застосування фіксованих цін і можливі поступки для покупців, які забажають торгуватись