

INFORMACE PRO CENOVÁ ROZHODOVÁNÍ



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

**OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ**

- **Cenová rozhodování** patří k nejdůležitějším rozhodovacím úlohám každého podniku.
 - Řešení rozhodovacích úloh o **vymezení správné ceny** je vždy spojena s dvěma samostatnými problémy:
 - jaká je **přijatelná cena** pro odběratele,
 - jak tato cena **uhrazuje náklady** dodavatele.
-

Cenová rozhodování

- Tržní cena
- Cena poptávky
- Cena nabídky
- Rovnovážná cena



- Pokud při dané ceně nedojde k vyrovnání prodaného a nabízeného množství výkonů, vznikne na trhu přebytek nebo nedostatek, který se stává předmětem řešení.
 - Řešení nedostatku se nabízí dovozem nebo rozšířením činnosti, v případě přebytku vývozem nebo omezením činnosti a je doprovázeno změnou ceny nebo tlakem na její změnu.
-

Typické situace při existenci nerovnovážné ceny



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Relativně vysoká cena
 - Relativně nízká cena
-

Relativně vysoká cena



- Umožňuje realizaci vyššího zisku nebo úhradu relativně vysokých nákladů, ale současně omezuje poptávku.
 - Výsledkem této disproporce je většinou přebytek na trhu a tlak na snížení ceny.
 - Zvýšení poptávky snižující se cenou vytlačuje z trhu méně konkurenceschopné subjekty.
 - Relativně vysoká cena je tímto mechanismem snižována a blíží se ceně rovnovážně.
-

Relativně nízká cena



- Relativně nízká cena naopak poptávku stimuluje a omezuje nabídku.
 - Nedostatek výrobků na trhu zvyšuje cenu a ta umožňuje pokrývat náklady i méně efektivním podnikům.
 - Tento typ ceny se vyskytuje často i na trzích s přebytkem nabídky.
 - V tom případě je jedním z nástrojů konkurenčního boje se všemi důsledky krátkodobých ztrát v období, kdy tržní cena nepokrývá vynaložené náklady.
-

Metody tvorby cen orientovaných na poptávku



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Cena proniknutí
 - Cena sbírání smetany
 - Empiricky určená cena
-

Cena proniknutí



- Tento termín vyjadřuje uplatňování politiky nízkých cen, která v praxi vyžaduje splnění těchto předpokladů:
 - relativně vysoká citlivost spotřebitele na změnu ceny, tj. relativně pružná poptávka,
 - neexistence výrazného elitního trhu, tzn. není možné založení cenové politiky na vysoké ceně pro omezený rozsah trhu,
 - výroba je spojena s úsporami z jejího rozsahu, kdy vyšší využití kapacity umožňuje výrazné snížení průměrných nákladů,
 - na trhu existuje dostatek finančních zdrojů,
 - bariérou konkurence je nízká cena.
-

- Politika nízkých cen se uplatňuje zejména za situace, kdy produkt nesplňuje podmínky pro to, aby se stal omezeně dostupným například z hlediska kvalitativních parametrů a zajištění úspěchu na trhu vyžaduje stanovení nízké ceny.
 - Avšak stanovení cíle získání většího podílu na trhu politikou nízkých cen je spojeno s rizikem degradace značky a přelétavostí zákazníků, kteří jsou přilákáni nízkou cenou.
-

- Tato metoda je opačnou politikou ceny proniknutí, jedná se o politiku, která je postavena na vysoké ceně. Její úspěšnost vyžaduje splnění těchto předpokladů:
 - okamžitou vysokou užitnou hodnotu a vysokou kvalitu produktu. Kupující hodnotí kvalitu a změna ceny výrazně neovlivňuje jeho rozhodnutí o koupi. V praxi se vyskytují příklady firem, které aspirují záměrně na nejvyšší cenovou úroveň na trhu při splnění i ostatních předpokladů nejen z hlediska kvality, ale i způsobu prodeje,
 - nepružnou poptávku, kdy zvýšení ceny není spojeno s výrazným poklesem prodeje nebo naopak, snížení ceny by nepřineslo potřebné rozšíření prodeje,
-

Cena sbírání smetany



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- neexistence neehospodárnosti z nízkého využití výrobní kapacity,
 - podnik má nedostatek finančních zdrojů pro dlouhodobou návratnost a je nucen relativně rychle uhradit investovaný kapitál,
 - trh profiluje výrazná segmentace trhu a vyšší cena je často využita pouze pro část trhu. Předpokladem je úprava výrobku ve srovnání se standardním provedením.
-

Empiricky určená cena



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Stanovení ceny, a sice podle vývoje poptávky, lze označovat jako empirické určení ceny.
 - Jedná se o přímý způsob stanovení ceny, kdy cenu určuje kupující.
 - Přestože nemá kupující k dispozici informace o nákladech prodávajícího podniku a ani ho nezajímají, je schopen si cenu odvodit na základě cenových relací jiných výrobků, které zná.
 - Podle užitečnosti výrobku, zboží nebo služby se pak rozhoduje, kolik je ochoten za něj zaplatit.
-



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost
