**Marže**  ("marge") – obchodní cenové rozpětí,

**Marže** je pojem používaný ve [finanční analýze](http://cs.wikipedia.org/wiki/Finan%C4%8Dn%C3%AD_anal%C3%BDza), který vyjadřuje **rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou** na [zboží](http://cs.wikipedia.org/wiki/Zbo%C5%BE%C3%AD) nebo službě. Vyjadřuje se buď absolutně nebo v procentech podle následujícího vzorce:

m=100\cdot\frac{p-n}{p}, kde *m* je marže v procentech, *p* je prodejní [cena](http://cs.wikipedia.org/wiki/Cena) a *n* je nákupní [cena](http://cs.wikipedia.org/wiki/Cena).

**Důležité je si uvědomit, že marže obchodníka není** [**zisk**](http://cs.wikipedia.org/wiki/Zisk)**. Zisk je marže snížená o náklady spojené s prodejem zboží či služby, jako například mzdové náklady, nájemné, elektřina atd.**

------------------------------------------------------

MARŽE:   
Pevná je cena nákupní (nákladová) a se stanovenou marží se počítají ceny prodejní.   
Něco koupím za 50,- Kč a prodám za 100,- Kč, tedy se ziskem stejným jako to, kolik mne to stálo  
Procentuelní hodnota marže udává, o kolik bude moje prodejní cena vyšší než má nákupní.

------------------------------------------------------

MARŽE počítaná "shora":   
Nákup za 100,- Kč a prodej za 110,- Kč (desetinový zisk z nákladů): marže 9,09%.   
Nákup za 100,- Kč a prodej za 150,- Kč (poloviční zisk z nákladů): marže 33,333...%.   
Nákup za 100,- Kč a prodej za 1100,- Kč (desetinásobný zisk nákladů): marže 90,9...%.   
Marže větší než 100% neexistuje (zadáme-li hodnotu marže větší než 100 do nějakého programu, nelze výpočet vůbec realizovat).

*Diskuse nad marží připomíná vtip o tom, jak pan profesor z gymnázia po letech zjistil, že největší blbec z ročníku se stal úspěšným obchodníkem, bankéřem a miliardářem, ale sám to panu profesorovi neuměl vysvětlit. Na jeho dotaz upřímně odpověděl: "Ani sám nevím. Za sto dolarů koupím, za třista prodám a myslel jsem, že ta tři procenta marže mi budou stačit k životu."*

*Prodával s marží 200% nebo 66,66666%?*

**RABAT** ("rabais") – obchodní sleva, srážka.

je sleva nebo srážka z prodejní [ceny](http://cs.wikipedia.org/wiki/Cena), obvykle vyjadřovaná v [procentech](http://cs.wikipedia.org/wiki/Procento). Používá se také v daňové oblasti jako vrácení části dříve zaplacených daní poplatníkům (angl. tax rebate).

Rabat v obchodě může znamenat:

* Pravidelnou obchodní srážku čili rozdíl mezi [maloobchodní](http://cs.wikipedia.org/wiki/Maloobchod) a [velkoobchodní](http://cs.wikipedia.org/wiki/Velkoobchod) cenou.
* Množstevní slevu při nákupu velkého množství, která může být buď v penězích, anebo ve zboží (ke dvěma kusům dostanete třetí zdarma).
* Příležitostnou slevu při sezónním nebo jiném výprodeji.
* [Reklamní](http://cs.wikipedia.org/wiki/Reklama) slevu v podobě „zaváděcí ceny“, při otevření obchodu a podobně.
* Věrnostní slevu pro stálé zákazníky.
* Slevu na kazové nebo částečně upotřebené zboží (například rozbalené, vystavované na veletrhu, předváděčce, vrácené zákazníkem) a podobně.

Pevná je cena prodejní a dealerům v různých kategoriích byly přiřazeny rabaty, podle kterých se pro prodejce kalkulují jejich nákupní ceny.

**Počítaný shora**  
**Dealerovi nabídnete, že to, co může prodat za 100,- Kč mu dáte za 50,- Kč: dáváte mu tedy slevu 50%.**Totéž lze formulovat ze strany dealera: nakupuji za poloviční ceny, než jsou prodejní.   
Obecně: procentuelní hodnota rabatu udává, o kolik bude "moje" nákupní cena nižší než prodejní.

**RABAT počítaný "zdola":**   
Dealerovi nabízíme za 50,- Kč zboží, které má prodávat za 100,- Kč: rabat (sleva) 100%.