ЦЕНА ПРОДАВЦА, цена продажи — цена, по которой продавец желает, готов, согласен, предлагает продать свой товар, исходя из издержек производства и обращения товара, стремления получить прибыль от продажи товара, производственных возможностей изготовителя, цен на аналогичные замещающие товары. В целом цена продавца есть цена предложения товара со стороны его продавца, поэтому она зависит от всех факторов, которые влияют на предложение товара на рынке. На цену продавца способен оказывать влияние и субъективный фактор в виде психологии продавца. Термин "цена продавца" отражает одновременно и цену производителя товара, так как именно производитель в определяющей степени формирует цену, по которой продавец предлагает товар покупателю.