

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Škola:	Střední škola obchodní, České Budějovice, Husova 9
Projekt MŠMT ČR:	EU PENÍZE ŠKOLÁM
Číslo projektu:	CZ.1.07/1.5.00/34.0536
Název projektu školy:	Výuka s ICT na SŠ obchodní České Budějovice
Šablona VI/2:	Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT
Číslo šablony:	VY_62_INOVACE_FIG_939
Předmět:	Ekonomika
Tematický okruh:	Finance domácnosti, jednotlivce
Autor, spoluautor:	Ing. Lenka Hrubá
Název DUMu:	Výdaje domácnosti a ceny
Pořadové číslo DUMu:	11
Stručná anotace:	Prezentace seznamuje s chováním domácnosti v závislosti na vývoji cen na trhu
Ročník:	3.
Obor vzdělání:	65-42-M/02 Cestovní ruch
Metodický pokyn:	Rozbor druhů cen a jejich vliv na životní úroveň
Výsledky vzdělávání:	Žák je schopen rozpoznat druhy cen na trhu a ovlivnit jejich výběr v závislosti na výši životní úrovně
Vytvořeno dne:	27. dubna 2013
Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.	

Výdaje domácnosti a ceny



Jednou složkou životní úrovně je množství statků a služeb, které domácnost spotřebuje. Domácnost vybírá statky a služby podle:

- a) Ceny
- b) Kvality

Výdaje domácnosti zejména **kontrolované** lze regulovat cenovým výběrem na trhu.

Výběr cen produktů pro domácnost je ovlivněn:

- Vhodným místem nákupu
- Vhodným časem koupě
- Cenovými praktikami prodejce
- Chováním jiných domácností na trhu
- Chováním jiných prodejců na trhu



Chování domácností a prodejců na trhu

Trh = místo, na kterém se vytváří cena
- setkává se zde prodejce (výrobce)
a domácnost (kupující)

Prodejce se snaží **nabídnout** určité množství produktů či služeb za co nejvyšší cenu.

Domácnost se snaží nakoupit=**poptávat** určité množství produktů či služeb za co nejnižší cenu.

Domácnosti ovlivňují výši svých výdajů v závislosti na výši příjmů.

Pokud je životní úroveň domácnosti vyšší – rostou výdaje, vybírají se produkty a služby za vyšší ceny.

Pokud je životní úroveň domácnosti nižší – dochází k redukci výdajů, vybírají se produkty a služby za nižší ceny.

Prodejce musí také reagovat na vyšší životní úrovni, protože jejich cílem je prodat.

Na trh vstupují další prodejci, kteří si konkurují a snaží se k produktu či službě nabídnou něco navíc. Nesmí dovolit, aby domácnost nakupovala u jiného prodejce.

Jak prodat a zároveň nakoupit?

Rovnováha na trhu = situace, při které dojde ke směně, neboli je uspokojen prodejce i domácnost.

Tento ideální stav je ovlivněn neustálou změnou velikosti objemu výdajů domácností a nabízeného množství zboží.

Úloha:

- 1) Jak se zachová domácnost, která vydává z rozpočtu na dopravu 2000 Kč? Zvýší se cena nafty na trhu o 30%. Příjmy domácnosti zůstávají stejné.
- 2) Jak se zachová prodejce - pěstitel, pokud potřebuje prodat nadbytečnou úrodu jablek, na trhu je velká konkurence a příjmy domácností se nezvětšují?

Řešení

1) Domácnost musí hledat jiný způsob řešení dopravy – místo autem bude jezdit hromadnou dopravou. Nebo pořídí úspornější auto.

2) Pěstitel bude muset snížit cenu nebo hledat jinou distribuční cestu (prodej na zpracování, prodej přímo u výrobce).