



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

# Tržní mechanismy - o cenách

## Metodický list

práce s textem - řešení problémových otázek s prezentací řešení  
práce s interaktivní tabulí - tvorba cen, vztah mezi cenou a prodejem  
skupinová diskuse - úvahy o cenách

Obecné informace k řadě pracovních listů Člověk a společnost - Stát a hospodářství

Výukové materiály jsou určeny převážně pro práci na interaktivní tabuli nebo prezentaci prostřednictvím projektoru. Část materiálů obsahuje testy nebo úlohy určené k množení a samostatnému doplnění.



Každý výukový materiál obsahuje v úvodu klíčové otázky, které seznámí žáky s účelem práce a mohou být využity jako poklad pro testování znalostí a dovedností žáků.



Části označené touto ikonou jsou určeny ke shrnutí poznatků a lze je využít jako zápis do sešitů nebo k ucelení opakované látky.

Výukové materiály navazují na řadu učebnic Občanská výchova 6-9 s blokem Rodinná výchova: učebnice pro základní školy a víceletá gymnázia nakladatelství Fraus.

Každý úkol je srozumitelně popsán. Řešení, pokud jsou nutná, jsou uvedena v závěru výukového materiálu jako příloha.



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



### NA KONCI HODINY DOKÁŽU ODPOVĚDĚT, KDYŽ SE NĚKDO ZEPTÁ:

Jednoduchým způsobem popiš, jak vzniká cena výrobku.

Popiš, jaký vliv bude mít na množství prodaných kusů snížení ceny výrobku.

Jaký vliv bude mít na množství prodaných kusů zvýšení ceny výrobku.

Pokud se nějaký výrobek neprodává, co udělá obchodník s jeho cenou?

Pokud se nějaký výrobek prodává velmi dobře, jaký vliv to může mít na jeho cenu?



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### PRÁCE S TEXTEM

Pozorně přečtete následující příběh. Kopii vlepíte do sešitů.

#### Koláče paní Agáty.

Žila byla kdysi dávno jedna paní, jmenovala se Agáta a pekla široko daleko nejlepší koláče. Každý den ráno jezdila do městečka prodávat je na místním trhu. Jeden koláč stál 3 krejčary a Agáta už věděla, že když jich upeče 100, do oběda je většinou všechny prodá a bude odpoledne péct další na druhý den. Někdy balila prázdný stánek už chvíli před obědem, jindy jí pár koláčků zbylo na cestu domů.

Mouka, povidla, tvaroh a další suroviny na jeden koláček ji stály asi 2 krejčary, jeden krejcar z každého koláče jí zůstal. Každý den tak mohla vydělat 100 krejcarů, ze kterých žila ona, její muž, který přišel ve válce o nohy a jejich dvě děti.

O koláčích paní Agáty se dozvěděl kníže. Nechal si je poslat ke snídani. A protože byl dobrotivý, rozhodl, že i chudší poddaní by si měli občas dopřát takovou dobrotu. Nařídil Agátě, aby koláče prodávala jen za dva krejčary. Koláče si pak bude kupovat víc lidí, budou si je moci dovolit i ti chudší.

A měl pravdu. Paní Agáta napekla každý den 300 koláčů a všechny je prodala. Objevili se noví, chudší zákazníci a ti bohatší si koupili vždy o pár koláčů víc, i když je pak druhý den ztvrdlé vyhazovali. Často se ani na všechny nedostalo.

Paní Agáta byla ale unavená, tolik koláčů pekla dlouho do noci a bylo pro ni těžké, dotáhnout je sama na trh. A vlastně nic nevydělala. Dva krejčary za jeden koláč stačily jen na nákup dalších surovin a na rodinu nezbývalo téměř nic. Netrvalo dlouho a paní Agáta přestala koláče péct a hledala jinou práci, kterou by sebe a svou rodinu uživila.



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### SAMOSTATNÁ PRÁCE S PREZENTACÍ

#### Otázky k textu

Vlastními slovy zformulujte odpovědi na následující otázky. Zapište své názory do sešitů a prezentujte je před spolužáky.

Kníže to myslel dobře. Opravdu chtěl svým poddaným prospět, ale udělal jednu velkou chybu. Jakou?

Jak by pokračoval příběh, kdyby se kníže rozhodl, že tak dobré koláčky se nesmějí prodávat za méně, než pět krejcarů?

Kdyby chtěl kníže skutečně udržet nízkou cenu koláčků pro všechny, ale také by myslel na výdělek paní Agáty, co by musel udělat?

Mohla paní Agáty vyřešit svůj problém i jinak, než hledáním nové práce?

#### Cena a prodej

Na základě znalosti situace z předchozího textu a otázek doplňte správně šipky na volná místa v diagramech. Zakreslete do sešitů.



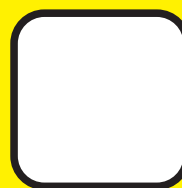
CENA  
VÝROBKU



PRODEJ  
VÝROBKU



CENA  
VÝROBKU



PRODEJ  
VÝROBKU



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### SAMOSTATNÁ PRÁCE S PREZENTACÍ

#### Otázky k textu

Vlastními slovy zformulujte odpovědi na následující otázky. Zapište své názory do sešitů a prezentujte je před spolužáky.

Co kdyby paní Agátě do ceny kníže vůbec nezasahoval, ale lidé by se doslechli, jak moc mu koláče chutnaly? Co kdyby jim Agáta začala říkat “Knížecí koláče” a lidé by je chtěli víc prostě jen kvůli reklamě, kterou jim kníže udělal? Změnila by paní Agáta cenu koláčů?

A co když do kraje dorazila válka a lidé nemají na koláče paní Agáty peníze a kupují jich méně. Mohla by paní Agáta svůj obchod stále udržet? Jak by to mohla udělat?

#### Cena a prodej

Že cena výrobku ovlivní množství prodaných kusů už víte. Platí to ale také naopak. Doplňte správně šipky do následujících diagramů. Zakreslete do sešitů.



PRODEJ  
VÝROBKU



CENA  
VÝROBKU



PRODEJ  
VÝROBKU



CENA  
VÝROBKU



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### SKUPINOVÁ DISKUSE

Nežijeme v matematicky a ekonomicky spočítaném světě. Obchodníci vždy musí počítat i s neočekávanými reakcemi nakupujících.

Cena může, ale také nemusí vypovídat o kvalitě, ale lidé občas přemýšlejí zcela jednoduše. Vysoká cena = vysoká kvalita, nízká cena = nízká kvalita.

Může se stát, že snížení ceny sníží v očích zákazníků i kvalitu produktu a oni jej nebudou kupovat.

Platí, ale že lidé občas kupují drahé, hůře vyrobené nebo vybavené věci prostě, jen proto, že jsou dražší a v jejich očích tedy kvalitnější a prestižnější.

A jak je to s cenou “značkových” produktů?

Do sešitů zformulujte, jak vlastně vzniká cena výrobku. Co vše se do ní započítává? pomohou vám přesmyčky.

NSORVIUY

ADĚN

EPÁCR

OPRPAACE

PDORVAA

EIEENRG

PDŘIÁAN THDONOA (ÝEVDKĚL)





## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.



## SHRNUTÍ

V tržním hospodářství určuje ceny služeb a statků tržní mechanismus.

Obvykle platí:

Snížení ceny zvýší prodej.

Zvýšení ceny sníží prodej.

Vysoký prodej vede prodejce ke zvýšení cen. (Vyprodáno)

Nízký prodej vede prodejce ke snížení cen. (Slevy)

Státní regulace cen je vždy provázena nerovnováhou, kterou musí stát vyvážit dalšími zásahy (například dotacemi ze státní pokladny).

Při tvorbě ceny jsou určující **náklady** na výrobu (suroviny, energie, práce, daně, doprava), ke kterým se připočítává **přidaná hodnota** (výdělek).



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

# Literatura a zdroje obrázků

ČECHOVÁ, Barbora. Nápadník pro rozvoj klíčových kompetencí ve výuce. 1. vyd. Praha: [www.scio.cz](http://www.scio.cz), s.r.o., 2006. 182 s. ISBN 80-86910-53-9

SKOŘEPA, Michal. SKOŘEPOVÁ, Eva. Finanční a ekonomická gramotnost pro základní školy a víceletá gymnázia: Manuál pro učitele. 1. vyd. Praha: Scientia, spol. s.r.o., 2008. 197 s. ISBN 978-80-86960-40-1

KOLEKTIV AUTORŮ. Občanská výchova 7 s blokem Rodinná výchova: učebnice pro základní školy a víceletá gymnázia. 1. vyd. Plzeň: Fraus, 2004. 128 s. ISBN 80-7238-325-6

Neoznačené obrázky - Clipart pro Corel 8 a jejich modifikace





## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### PODKLADY KE KOPÍROVÁNÍ

Žila byla kdysi dávno jedna paní, jmenovala se Agáta a pekla široko daleko nejlepší koláče. Každý den ráno jezdila do městečka prodávat je na místním trhu. Jeden koláč stál 3 krejčary a Agáta už věděla, že když jich upeče 100, do oběda je většinou všechny prodá a bude odpoledne péct další na druhý den. Někdy balila prázdný stánek už chvíli před obědem, jindy jí pár koláčků zbylo na cestu domů. Mouka, povidla, tvaroh a další suroviny na jeden koláček jí stály asi 2 krejčary, jeden krejcar z každého koláče jí zůstal. Každý den tak mohla vydělat 100 krejcarů, ze kterých žila ona, její muž, který přišel ve válce o nohy a jejich dvě děti.

O koláčích paní Agáty se dozvěděl kníže. Nechal si je poslat ke snídani. A protože byl dobrotivý, rozhodl, že i chudší poddaní by si měli občas dopřát takovou dobrotu. Nařídil Agátě, aby koláče prodávala jen za dva krejčary. Koláče si pak bude kupovat víc lidí, budou si je moci dovolit i ti chudší.

A měl pravdu. Paní Agáta napekla každý den 300 koláčů a všechny je prodala. Objevili se noví, chudší zákazníci a ti bohatší si koupili vždy o pár koláčů víc, i když je pak druhý den ztvrdlé vyhazovali. Často se ani na všechny nedostalo.

Paní Agáta byla ale unavená, tolik koláčů pekla dlouho do noci a bylo pro ni těžké, dotáhnout je sama na trh. A vlastně nic nevydělala. Dva krejčary za jeden koláč stačily jen na nákup dalších surovin a na rodinu nezbývalo téměř nic. Netrvalo dlouho a paní Agáta přestala koláče péct a hledala jinou práci, kterou by sebe a svou rodinu uživila.

Žila byla kdysi dávno jedna paní, jmenovala se Agáta a pekla široko daleko nejlepší koláče. Každý den ráno jezdila do městečka prodávat je na místním trhu. Jeden koláč stál 3 krejčary a Agáta už věděla, že když jich upeče 100, do oběda je většinou všechny prodá a bude odpoledne péct další na druhý den. Někdy balila prázdný stánek už chvíli před obědem, jindy jí pár koláčků zbylo na cestu domů. Mouka, povidla, tvaroh a další suroviny na jeden koláček jí stály asi 2 krejčary, jeden krejcar z každého koláče jí zůstal. Každý den tak mohla vydělat 100 krejcarů, ze kterých žila ona, její muž, který přišel ve válce o nohy a jejich dvě děti.

O koláčích paní Agáty se dozvěděl kníže. Nechal si je poslat ke snídani. A protože byl dobrotivý, rozhodl, že i chudší poddaní by si měli občas dopřát takovou dobrotu. Nařídil Agátě, aby koláče prodávala jen za dva krejčary. Koláče si pak bude kupovat víc lidí, budou si je moci dovolit i ti chudší.

A měl pravdu. Paní Agáta napekla každý den 300 koláčů a všechny je prodala. Objevili se noví, chudší zákazníci a ti bohatší si koupili vždy o pár koláčů víc, i když je pak druhý den ztvrdlé vyhazovali. Často se ani na všechny nedostalo.

Paní Agáta byla ale unavená, tolik koláčů pekla dlouho do noci a bylo pro ni těžké, dotáhnout je sama na trh. A vlastně nic nevydělala. Dva krejčary za jeden koláč stačily jen na nákup dalších surovin a na rodinu nezbývalo téměř nic. Netrvalo dlouho a paní Agáta přestala koláče péct a hledala jinou práci, kterou by sebe a svou rodinu uživila.



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

### ŘEŠENÍ K VYBRANÝM CVIČENÍM

Kníže to myslel dobře. Opravdu chtěl svým poddaným prospět, ale udělal jednu velkou chybu. Jakou? Určil takovou cenu, která znemožnila obchod paní Agátě, zničila její výdělek, i když jí přibyla klientela. nakonec si koláče nemohl koupit nikdo.

Jak by pokračoval příběh, kdyby se kníže rozhodl, že tak dobré koláčky se nesmějí prodávat za méně, než pět krejcarů?

Lidé by pravděpodobně přestali koláčky téměř kupovat. pokud by paní Agáta prodala například pouhých 10 koláčků denně, vydělal by jen 30 krejcarů a ještě by musela odečíst ztrátu za neprodané koláče a suroviny na jejich výrobu.

Kdyby chtěl kníže skutečně udržet nízkou cenu koláčků pro všechny, ale také by myslel na výdělek paní Agáty, co by musel udělat?

Musel by paní Agátě vyplácet z knížecí (státní) pokladny náhradu (dotace), která by její ztrátu výdělku pokryla.

Mohla paní Agáty vyřešit svůj problém i jinak, než hledáním nové práce?

Například by mohla zkusit promluvit o svém problému s knížetem. Také by mohla pozměnit nepatrně recepturu a prodávat koláče pod jiným názvem, než na jaké byla knížetem stanovená cena. Nebo prostě mohla koláče zmenšit tak, aby suroviny na jeden koláč stály jen 1,5 krejcaru.

Protože se najednou nedostávaly koláče pro všechny, mohla by jich část schovávat a načerno je prodávat stálým zákazníkům za plnou cenu tři krejcarey.

Co kdyby paní Agátě do ceny kníže vůbec nezasahoval, ale lidé by se doslechli, jak moc mu koláče chutnaly?

Co kdyby jim Agáta začala říkat “Knížecí koláče” a lidé by je chtěli víc prostě jen kvůli reklamě, kterou jim kníže udělal? Změnila by paní Agáta cenu koláčů?

Pravděpodobně by zvýšila cenu koláčů nebo jejich množství (nebo obojí) na tak dlouhou dobu, dokud by zájem neopadl. Pak by se pomalu vrátila ke starým cenám.

A co když do kraje dorazila válka a lidé nemají na koláče paní Agáty peníze a kupují jich méně. Mohla by paní Agáta svůj obchod stále udržet? Jak by to mohla udělat?

Mohla by snížit cenu například na 5 krejcarů za 2 koláče. Omezila by výdělek, ale obchod by zachovala a po skončení války (krize) by mohla znovu ceny zvednout.

Mohla by také společně s cenou zmenšit velikost koláčů například o třetinu a tím by snížila svou ztrátu výdělku.

Tvorba ceny - přesmyčky

SUROVINY

DANĚ

PRÁCE

PROPAGACE

DOPRAVA

ENERGIE

PŘIDANÁ HODNOTA (VÝDĚLEK)