

TRH VÝROBKŮ A SLUŽEB (VS) – je to PROSTŘEDÍ, kde probíhá SMĚNA výrobků a služeb za peníze mezi KUPUJÍCÍM a PRODÁVAJÍCÍM.

- KUPUJÍCÍ – člověk, který nakupuje „to“, co si sám nemůže nebo nechce vyrobit.
- PRODÁVAJÍCÍ – člověk, který prodává „to“, co předtím vyrobil nebo získal, aby utržil peníze.

TRH (VS) - umožňuje využití DĚLBY PRÁCE – specializace na konkrétní výrobu zboží nebo služby, kterou UMÍME, OVLÁDÁME NEJLÉPE. Výsledkem je výroba většího množství lepšího zboží.

ZÁKLADNÍ SUBJEKTY TRHU:

- DOMÁCNOST
- FIRMA
- STÁT

TRH TVOŘÍ:

- **NABÍDKA** – tvoří ji firmy, které vstupují na trh. Vyjadřuje, jaké množství zboží/služeb jsou firmy OCHOTNY a SCHOPNY vyrábět a nabízet na trhu PŘI RŮZNÝCH CENÁCH. Pravidlo: při vyšší ceně nabízejí firmy více zboží, při nižší ceně pak méně.
- **POPTÁVKA** – tvoří ji domácnosti. Vyjadřuje, jaké množství zboží/služeb jsou domácnosti OCHOTNY a SHOPNY nakoupit na trhu při různých cenách. Pravidlo: při vyšší ceně poptávají menší množství zboží a naopak.

- **CENA** – částka, za kterou je výrobce nebo obchodník OCHOTNÝ nabízený výrobek/službu PRODAT. **TRŽNÍ CENA** je pak cena, za kterou je navíc někdo ochotný nabízený výrobek/službu KOUPIT. **Tržní cena se formuje na trhu STŘETÁVÁNÍM NABÍDKY A POPTÁVKY.**

Tvorba ceny - rozhodují: náklady spojené s výrobou (vyšší náklady způsobí růst ceny), poptávka po zboží (roste-li poptávka, roste i cena), nabídka zboží (roste-li nabídka, cena klesá).

Velkoobchodní cena – cena zboží přímo od výrobce či dovozce pro velkoobchodníratele.

Maloobchodní cena – cena zboží přímo v prodejně určená konečnému zákazníkovi. Tvoří ji velkoobchodní cena + náklady + marže (rozdíl mezi pořizovací a prodejní cenou zboží).

- **KONKURENCE** – schopnost výrobce/prodejce soutěžit na trhu prostřednictvím kvality a ceny zboží/služby.