



Kpl 6,

Hinta määräytyy markkinoilla

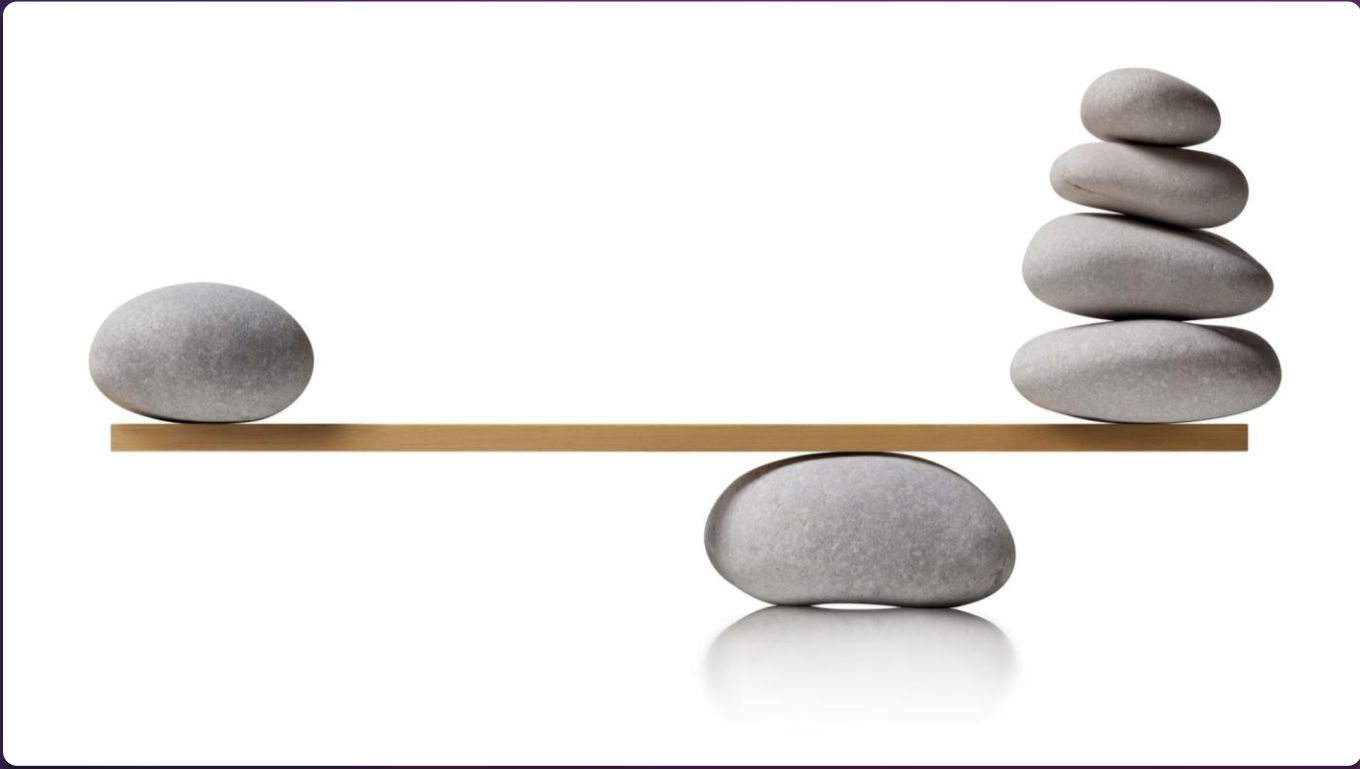
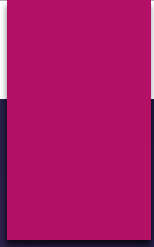
S.42-45

Kaupankäyntisimulaatio

1. Valitse jokin tavara, jonka voisit myydä vieruskaverillesi, kunhan hinta on sopiva.
2. Pohdi hetki hintaa, jolla suostuisit luopumaan tavarasta.
3. Mieti sitten, mistä hinnasta aloitat kaupankäynnin – aloitatko haluamastasi summasta vai hieman korkeammalta?
4. Kun olet valmis, ryhdy myymään tuotetta vieruskaverillesi. Varaudu samalla siihen, että hänkin yrittää myydä sinulle jotakin.

Kaupankäyntisimulaatio

- Tämä virittely ohjaa ryhmää pohtimaan, mitkä eri osatekijät vaikuttavat hyödykkeiden hintoihin.
- Muutaman minuutin kaupankäyntivaiheen voi purkaa esim. siten, että opiskelijat listaavat fyysiselle tai virtuaaliselle taululle asioita, jotka:
 - vaikuttavat hintaan, jonka myyjä halua tuotteesta (esim. tuotantokustannukset, kilpailutilanne ja voiton tavoittelu)
 - vaikuttavat hintaan, jolla ostaja on valmis ostamaan hyödykkeen (esim. tarpeet, ostovoima, kilpailutilanne ja mainonta).
- Lopuksi voi käydä läpi lyhyen kierroksen siitä, tekivätkö parit kauppvoja vai eivät.

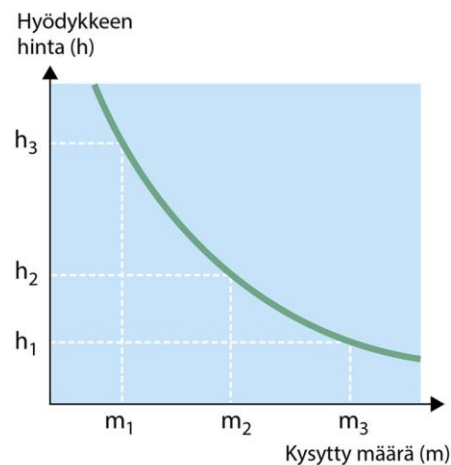


Kysynnän ja
tarjonnan
tasapaino

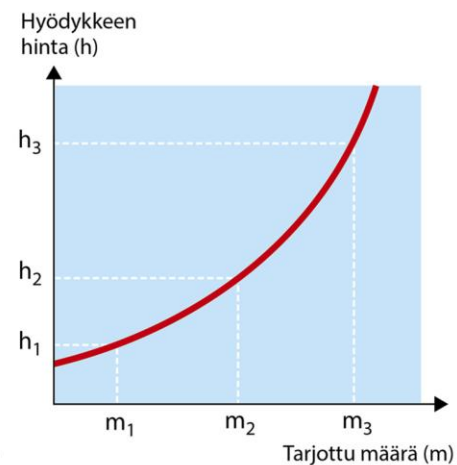
Kysyntä- ja tarjontakäyrä

- Kysyntäkäyrä kuvaa ostajien ostohalukkuutta, tarjontakäyrä myyjien myyntihalukkuutta tietyllä hinnalla.
- Jos hinta on alhainen, useampi ostaja on valmis ostamaan tuotteen, jolloin kysyntä on korkea.
- Jos hinta on korkea, useampi myyjä on valmis myymään tuotteen, jolloin tarjonta on korkea.

KYSYNTÄKÄYRÄ



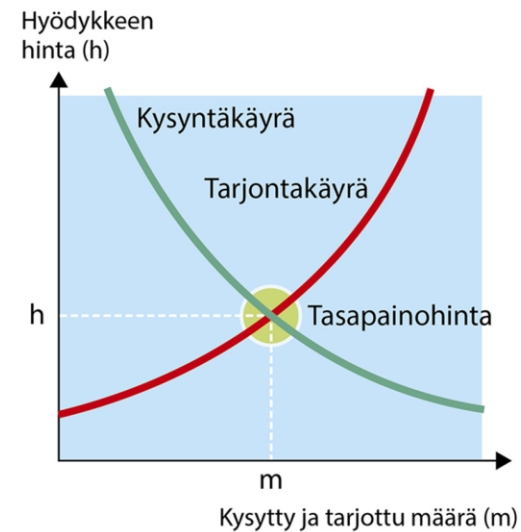
TARJONTAKÄYRÄ



Kysynnän ja tarjonnan tasapaino

- Markkinoilla hinta muuttuu. Samalla muuttuu myös myyjien ja ostajien määrä.
- Kun halukkaita myyjiä ja ostajia on yhtä paljon, saavutetaan tasapainohinta.
- Jos hinta on korkeampi kuin tasapainohinta, kaikki tuotteet eivät mene kaupaksi.
→ *Leipiä jää myymättä ja leipomot laskevat tuotteidensa hintoja.*
- Jos hinta on alhaisempi kuin tasapainohinta, halukkaita ostajia on enemmän kuin tuotteita olisi.
→ *Leivät loppuvat vitriineistä jo aamulla, joten leipomot päättelevät hittileivällä olevan kysyntää hieman kalliimmallakin. Hinta nousee ja leipiä paistetaan lisää.*

KYSYNNÄN JA TARJONNAN TASAPAINO



Kysyntä ja tarjonta ja hinta

- **Kysynnän laki:** Kun kysyntä nousee, hyödykkeen hinta nousee. Toisaalta, mitä korkeampi hyödykkeen hinta, sitä vähemmän sitä ostetaan.
- **Tarjonnan laki:** Mitä korkeampi on hyödykkeen hinta, sitä enemmän hyödykkeen valmistajat ovat valmiita sitä tarjoamaan.
- Hinta määräytyy teoriassa tasolle, jolla ostajien kysyntä ja myyjien tarjonta ovat yhtä suuret. Tätä kutsutaan **markkinoiden tasapaino- eli markkinahinnaksi**.

Mitkä asiat
vaikuttavat
hintaan?

Tarjonta eli myyjät

- Tuotantokustannukset (raaka-aineet, työvoima, energia)
- Kuljetuskustannukset
- Verot
- Haluttu voitto
- Paljonko tuotetta on tarjolla

Kysyntä eli ostajat

- Ostajien tulotaso
- Markkinatilanne (onko tarjolla korvaavia tuotteita)

Tehtävä: Hinnan määräytyminen

Valitse yksi tuote seuraavista tuoteryhmistä ja vastaa sen perusteella:

Matkapuhelimet, farkut, muut vaatteet

1. Etsi mainos valitsemastasi tuotteesta ja pohdi tuotteen hintaa nostavia tekijöitä, jotka johtuvat:
 - a) tuotteen ominaisuuksista
 - b) yrityksen brändistä.
2. Pohdi, mitkä ominaisuudet valitsemassasi tuotteessa on tehty mahdollisimman
 - a) samankaltaisiksi ja b) erilaisiksi kilpailijoiden tuotteisiin nähden.
3. Millaiset yritykset hyötyvät kilpailijoiden kanssa a) samankaltaisesta b) erilaisesta tuotteesta?
4. Monissa yrittäjyyskoulutuksissa kerrotaan, että hinta on huonoin kilpailuvaltti. Perustele tai kumoa väite.

Tehtävä: Hinnan määräytyminen vastauksia

- Tehtävän ideana on huomata, että vaikka hinta on yksi kilpailutekijöistä, on hinnan merkitys eri tuotteille erilainen.
- Kuluttajatuotteet jaetaan yleisesti halpatuotteisiin ja luksustuotteisiin. Halpatuotteissa matala hinta on merkittävä osa tuotteen houkuttelevuutta, kun taas joitakin luksustuotteita ostetaan juuri korkean hinnan takia.

Näkökulmia tehtäviin

1. Etsi mainos valitsemastasi tuotteesta ja pohdi tuotteen hintaa nostavia tekijöitä, jotka johtuvat

a) tuotteen ominaisuuksista

esim. puhelimen laadukas kamera, kenkien hieno materiaali tai ekologisuus

b) yrityksen brändistä.

moni merkkituote, kuten esimerkiksi iPhonet ja merkkivaatteet

2. Pohdi, mitkä ominaisuudet valitsemassasi tuotteessa on tehty mahdollisimman a) samankaltaisiksi ja b) erilaisiksi kilpailijoiden tuotteisiin nähden.

Opiskelijan oma vastaus.

Tehtävä: Hinnan määräytyminen vastauksia

3. Millaiset yritykset hyötyvät kilpailijoiden kanssa a) samankaltaisesta b) erilaisesta tuotteesta?

Yritykset, jotka tuottavat kilpailevan tuotteen muita halvemmalla, hyötyvät samankaltaisesta tuotteesta.

Yritykset, joiden tuotteissa on houkuttelevia uusia ominaisuuksia, joista ollaan valmiita maksamaan, hyötyvät erilaisesta tuotteesta.

4. Monissa yrittäjäyiskoulutuksissa kerrotaan, että hinta on huonoin kilpailuvaltti. Perustele tai kumoa väite.

Hinta on hyvä kilpailuvaltti yrityksille, jotka pystyvät tuottamaan palvelun halvemmalla ja tuottamaan silti tarpeeksi voittoa liiketoiminnastaan.

Hinta on huono kilpailuvaltti, koska hintaa laskemalla pienenevät myös myyntitulot ja sitä kautta yrityksen voitot. Hintaa parempia kilpailuvaltteja ovat esimerkiksi tuotteen erilaistaminen, uudet ominaisuudet, hyvä palvelu ja mielikuvat yrityksestä tai tuotteesta, jotka mahdollistavat tuotteen tarjoamisen kilpailijoita kalliimmalla.

Hintamekanismi

Hinta vaikuttaa yritysten tuotantopäätöksiin ja tuotanto vaikuttaa hintoihin
eli

Hinta kertoo kuluttajien kulutustottumuksista ja niiden muutoksista. Kun jokin hyödyke on kysyttyä, sen hinta nousee. Kun hinta nousee, se kertoo yrittäjälle, että tuote on haluttu ja siitä saa hyvän hinnan ja niinpä yritys alkaa valmistaa hyödykettä enemmän. Tällöin hyödykkeen tarjonta lisääntyy, mikä johtaa siihen, että hyödykkeen hinta laskee.

Tehtäviä

Lue kpl 6, Hinta määräytyy
markkinoilla, s.42-45

Tee tehtävät 1,3,4,6, s.45

MYYDÄÄN ASUNTOJA

Ilomantsi

3 h + k, 65 m², 25 000 €

Helsinki, Ullanlinna

3 h + k, 65 m², 650 000 €