HOOFDSTUK 3

Kosten, opbrengsten en keuzes van producenten

Economie · havo 5



IN DIT HOOFDSTUK LEER JE:

Totale en gemiddelde kosten en opbrengsten

Marginale kosten en kostenverloop

Marktvormen en marktmacht

Hoofdstukoverzicht

Centraal examen · A1, A2, A3, D4, D5, D7

Je vergelijkt afzet, eurobedragen en kosten per eenheid en leert marktmacht onderbouwen. Producentendoelen kies je uit gegeven totale of marginale grafieken en tabellen. Je beoordeelt prijsdiscriminatie en productdifferentiatie in eigen fictieve contexten. Surplusgrafieken staan in hoofdstuk 4 en strategische duopoliekeuzes worden verder uitgewerkt in hoofdstuk 7.

In dit hoofdstuk leer je:

3.1 Totale en gemiddelde kosten en opbrengsten

Ik kan afzet, omzet, constante en variabele kosten, gemiddelde bedragen en resultaat zorgvuldig onderscheiden en berekenen.

3.2 Marginale kosten en kostenverloop

Ik kan marginale kosten en opbrengsten interpreteren en proportioneel, degressief en progressief variabele kosten herkennen.

3.3 Marktvormen en marktmacht

Ik kan marktkenmerken gebruiken om een marktvorm en de mogelijkheden van een producent te onderbouwen.

3.4 Doelen kiezen met totale grafieken en tabellen

Ik kan bij gegeven totale kosten en opbrengsten afzet en prijs kiezen voor winst, omzet, kostendekking of continuïteit.

3.5 Doelen aflezen met marginale en gemiddelde lijnen

Ik kan in een gegeven marginaal model het winstpunt vinden en prijs en kostendekking bij dat punt aflezen.

3.6 Prijsdiscriminatie en productdifferentiatie

Ik kan verklaren hoe klantgroepen en productverschillen een producent helpen zijn doel te bereiken en de grenzen van die strategieën benoemen.

Antwoorden en beoordelingscriteria

Beoordeel de rekengang en de economische verklaring met de deelcriteria. Andere formuleringen zijn goed als de inhoud klopt. Geef bij berekeningen de formule, ingevulde getallen, uitkomst en eenheid. Onderzoek en experimenten beoordeel je met de rubric en zo nodig je docent. Deze oefenpunten zijn geen officieel examencijfer.

Voorkennis

V1 Een verkoper verkoopt 10 stuks voor €3 per stuk. Wat is de omzet?

1 punten

Modelantwoord

€3 × 10 = €30.

1 p. - €30

V2 Totale kosten stijgen €24 voor zes extra producten. Wat zijn extra kosten per product?

1 punten

Modelantwoord

€24/6 = €4 per extra product.

1 p. - €4 per product

V3 Wat betekent homogeen als klanten producten vergelijken?

1 punten

Modelantwoord

Dat zij de aangeboden eenheden als gelijkwaardig/identiek beschouwen.

1 p. - Gelijkwaardig voor de klant

V4 Wat is het resultaat bij TO = €100 en TK = €120?

1 punten

Modelantwoord

€100 – €120 = –€20, dus €20 verlies.

1 p. - €20 verlies

V5 Welke as gebruik je meestal voor hoeveelheid in een economische marktgrafiek?

1 punten

Modelantwoord

De horizontale as.

1 p. - Horizontaal

V6 Krijgen twee klanten hetzelfde product als de één alleen entree en de ander entree plus les koopt?

1 punten

Modelantwoord

Nee, de tweede koopt een uitgebreider pakket/prestatie.

1 p. - Ander pakket door extra les

3.1 Totale en gemiddelde kosten en opbrengsten

1 Bereken TO, VK en TK bij een afzet van 80 tassen.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

TO = €5 × 80 = €400. VK = €2 × 80 = €160. TK = €120 + €160 = €280 per week.

1 p. - TO €400

1 p. - VK €160 en TK €280

2 Bereken GCK, GVK en GTK bij 80 tassen en controleer de optelling.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

GCK = 120/80 = €1,50; GVK = 160/80 = €2; GTK = 280/80 = €3,50 per tas. €1,50 + €2 = €3,50.

1 p. - GCK €1,50 en GVK €2

1 p. - GTK €3,50 en somcontrole

3 Bereken de gemiddelde opbrengst en het resultaat bij 80 tassen. Waarom zijn deze twee grootheden niet hetzelfde?

Bron: EC03-A · 3 punten

Modelantwoord

GO = €400/80 = €5 per tas. Resultaat = €400 – €280 = €120 winst per week. GO is opbrengst per eenheid; resultaat is totale opbrengst na aftrek van alle kosten.

1 p. - GO €5 per tas

1 p. - Winst €120 per week

1 p. - Per-eenheid opbrengst versus totaal na kosten

4 Vergelijk GCK bij 40 en 80 tassen. Leg uit waarom deze daalt hoewel de constante kosten gelijk blijven.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

Bij 40 tassen is GCK = €120/40 = €3; bij 80 is dit €120/80 = €1,50. Dezelfde €120 wordt over tweemaal zoveel producten verdeeld.

1 p. - €3 naar €1,50 per tas

1 p. - Vaste totale kosten verdeeld over meer eenheden

5 Een leerling zegt: “Als een bedrijf niets verkoopt, zijn de totale kosten altijd nul.” Beoordeel voor een bedrijf met vaste huur en zonder productie.

2 punten

Modelantwoord

De variabele kosten kunnen bij geen productie nul zijn, maar vaste huur blijft binnen de periode bestaan. De totale kosten zijn dan gelijk aan de constante kosten en dus niet noodzakelijk nul.

1 p. - Variabele kosten kunnen nul zijn

1 p. - Constante huur blijft: TK niet nul

6 Een drukker verkoopt 200 posters voor €4 per stuk. In deze week zijn CK = €180 en VK = €420. Bereken GTK en resultaat en vermeld de juiste eenheden.

2 punten

Modelantwoord

TK = €180 + €420 = €600. GTK = €600/200 = €3 per poster. TO = €4 × 200 = €800. Resultaat = €800 − €600 = €200 winst per week.

1 p. - GTK €3 per poster

1 p. - Winst €200 per week met totale berekening

3.2 Marginale kosten en kostenverloop

1 Bereken de marginale kosten per extra tas bij uitbreiding van 60 naar 80 tassen.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

TK stijgt van €240 naar €280, dus met €40 voor 20 extra tassen. MK = €40/20 = €2 per extra tas.

1 p. - Kostenverschil 40 en productieverschil 20

1 p. - MK €2 per extra tas

2 Bereken bij de machineproef de marginale kosten per extra stuk van 0 naar 10 en van 10 naar 20. Welk verloop zie je in die uitbreiding?

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

Eerste stap: (€50 – €0)/10 = €5 per stuk. Tweede stap: (€80 – €50)/10 = €3 per stuk. De extra kosten dalen, dus in dit bereik zijn de variabele kosten degressief.

1 p. - MK €5 en €3

1 p. - Dalende MK: degressief in dit bereik

3 Beschrijf het kostenverloop van de machineproef bij uitbreiding van 20 naar 30 en van 30 naar 40.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

MK van 20 naar 30 = (€150 – €80)/10 = €7; van 30 naar 40 = (€240 – €150)/10 = €9. Extra kosten per eenheid stijgen; in dit bereik zijn de variabele kosten progressief.

1 p. - MK €7 en €9

1 p. - Progressief wegens stijgende extra kosten

4 Classificeer de variabele kosten van de tassenmaker. Wat betekent dit voor MK en GVK?

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

VK is €2 per tas en neemt evenredig toe met q. De kosten zijn proportioneel variabel; MK en GVK blijven beide €2 per tas binnen dit bereik.

1 p. - Proportioneel/evenredig

1 p. - MK en GVK beide constant €2

5 Waarom kan de marginale opbrengst van een monopolist lager zijn dan de prijs van de extra verkochte eenheid?

2 punten

Modelantwoord

Als de monopolist voor meer afzet de prijs van alle eenheden moet verlagen, ontvangt hij wel opbrengst voor de extra eenheid maar verliest hij opbrengst op eerder verkochte eenheden. De netto extra totale opbrengst kan daarom lager zijn dan de verkoopprijs.

1 p. - Meer afzet vereist lagere prijs ook eerdere eenheden

1 p. - Opbrengstverlies daarop verlaagt netto MO onder prijs

6 Een maaltijdbedrijf verhoogt productie van 100 naar 120 maaltijden. TK stijgt van €500 naar €580. Een manager noemt MK “€80 per maaltijd”. Verbeter dit en noem één mogelijke oorzaak van stijgende MK bij nog verdere uitbreiding.

2 punten

Modelantwoord

De €80 betreft twintig extra maaltijden: MK = (€580 – €500)/(120 – 100) = €4 per extra maaltijd. Bij verdere uitbreiding kunnen bijvoorbeeld overuren of een overvolle keuken de extra kosten per maaltijd verhogen.

1 p. - MK €4 via delen door 20

1 p. - Passende oorzaak van stijgende extra kosten

3.3 Marktvormen en marktmacht

1 Welke marktvorm hoort bij markt 1? Noem twee kenmerken die je keuze ondersteunen.

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Volledige mededinging: er zijn zeer veel aanbieders, identiek zand, gemakkelijke toetreding en bekende prijzen/kwaliteit. Twee van deze kenmerken ondersteunen de keuze.

1 p. - Volledige mededinging

1 p. - Twee passende kenmerken

2 Welke marktvorm hoort bij de cafés in markt 2? Leg uit waarom hun productverschillen ruimte voor een eigen prijs kunnen geven.

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Monopolistische concurrentie. Er zijn veel aanbieders en gemakkelijke toetreding, maar verschillen in smaak, sfeer en locatie. Klanten die zo'n verschil waarderen stappen bij een kleine prijsstijging niet allemaal over, wat beperkte prijsruimte geeft.

1 p. - Monopolistische concurrentie

1 p. - Differentiatie vermindert perfecte vervangbaarheid en geeft beperkte prijsruimte

3 Classificeer markten 3 en 4 en noem voor elke een toetredingsbelemmering.

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Markt 3 is een oligopolie: drie belangrijke aanbieders en een kostbaar netwerk. Markt 4 is een monopolie: één aanbieder met de enige licentie, die toetreding van andere rondvaartbedrijven belemmert.

1 p. - Oligopolie en netwerkbarrière

1 p. - Monopolie en exclusieve licentie

4 Een bedrijf noemt zichzelf monopolist omdat het 60% van de verkoop op de afgebakende markt heeft. Volgt dat uit dit gegeven? Leg uit.

2 punten

Modelantwoord

Nee. Een monopolie heeft één aanbieder; een aandeel van 60% laat ruimte voor andere aanbieders. Het kan op een sterke marktpositie wijzen, maar voor de marktvorm is ook het aantal en de positie van concurrenten nodig.

1 p. - 60% is geen alleenaanbieder

1 p. - Meer marktkenmerken nodig voor indeling/macht

5 Waarom moet een bezorgbedrijf in het genoemde duopolie de reactie van de ander meewegen als het korting geeft om marktaandeel te winnen?

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

De korting kan klanten van de concurrent aantrekken, maar die kan zelf ook korting geven. Dan verandert de verwachte afzetwinst en mogelijk de opbrengst van de eerste actie. In een markt met twee belangrijke aanbieders zijn de besluiten dus wederzijds afhankelijk.

1 p. - Concurrent kan reageren met eigen actie

1 p. - Reactie verandert afzet/opbrengst van eerste bedrijf

6 Een gemeente vergelijkt een markt met tientallen vrijwel identieke rijschoollessen en een markt met twee aanbieders van laadnetwerken die hoge aanlegkosten hebben. Welke twee extra kenmerken moet zij onderzoeken om verschillen in marktmacht beter te onderbouwen?

2 punten

Modelantwoord

Bijvoorbeeld hoe gemakkelijk klanten prijzen/kwaliteit vergelijken en overstappen, en hoe gemakkelijk nieuwe aanbieders kunnen toetreden. Homogeniteit/differentiatie van lessen en dekking of exclusiviteit van netwerken kunnen ook relevant zijn. Alleen aantallen tonen niet alle grenzen en mogelijkheden van prijszetting.

1 p. - Twee relevante aanvullende kenmerken

1 p. - Uitleg hoe die keuze/toetreding/prijsruimte beïnvloeden

3.4 Doelen kiezen met totale grafieken en tabellen

1 Kies uit de gegeven tabel de afzet en prijs voor maximale winst. Gebruik het gegeven resultaat.

Bron: EC03-B · 2 punten

Modelantwoord

Het grootste gegeven resultaat is €120 bij 20 codes. De bijbehorende prijs is €18 per code; de winstgerichte monopolist kiest deze combinatie onder de beschikbare opties.

1 p. - q = 20 en P €18

1 p. - Grootste gegeven resultaat €120 als reden

2 Kies de afzet en prijs voor maximale omzet. Waarom is dit niet dezelfde keuze als maximale winst?

Bron: EC03-B · 2 punten

Modelantwoord

De hoogste TO is €480 bij 40 codes en P = €12. Daar staat echter resultaat –€20; de kosten zijn hoog. Maximale omzet kijkt naar ontvangsten, maximale winst naar het verschil met kosten.

1 p. - q = 40 P €12 en hoogste TO

1 p. - Verschil in doel door kosten/resultaat

3 Lees de break-even-afzet van de tassenmaker af. Leg met de totale bedragen uit wat break-even betekent.

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

Bij 40 tassen zijn TO en TK beide €200 en is het gegeven resultaat nul. Alle kosten zijn dan gedekt; er is noch winst noch verlies.

1 p. - 40 tassen

1 p. - TO=TK €200 en nul resultaat

4 De tassenmaker wil binnen zijn gegeven capaciteit maximale winst. Welke gegeven rij kiest hij? Waarom mag je uit de tabel geen onbeperkte groei afleiden?

Bron: EC03-A · 2 punten

Modelantwoord

Hij kiest 120 tassen, de rij met het hoogste gegeven resultaat van €240. De bron begrenst capaciteit tot 120 en constante kosten gelden alleen in dat bereik; daarbuiten zijn mogelijkheden en kosten niet gegeven.

1 p. - 120 tassen op hoogste gegeven winst

1 p. - Capaciteits-/geldigheidsgrens verhindert extrapoleren

5 Beoordeel toetreding van de nieuwe aanbieder als hij alleen winst en kostendekking nastreeft.

Bron: EC03-B · 2 punten

Modelantwoord

De verwachte 25 codes liggen onder de gegeven break-even-afzet van 30. In dit instapmodel zou hij verlies maken en geen andere financiering hebben. Toetreden is onder deze aannames dus niet aantrekkelijk.

1 p. - 25 lager dan 30: niet kostendekkend

1 p. - Conclusie onder gegeven winst/financieringsaannames

6 Een museumcafé kan óf een hoge weekomzet behalen met een verlies dat het niet kan financieren, óf een kleinere weekomzet met kostendekking. Het bestuur stelt continuïteit voorop. Welke keuze ligt dan voor de hand en waarom?

2 punten

Modelantwoord

De kleinere omzet met kostendekking ligt voor de hand, omdat de uitgaven daardoor gedekt blijven en het café zijn activiteit kan voortzetten. De hoge maar onfinancierbare verliesomzet past niet bij continuïteit.

1 p. - Kostendekkende kleinere omzet gekozen

1 p. - Voortbestaan gekoppeld aan financierbare kosten

3.5 Doelen aflezen met marginale en gemiddelde lijnen

1 Lees voor bedrijf M de winstgerichte hoeveelheid af. Waarom past die kruising bij een winstoptimum?

Bron: EC03-C · 2 punten

Modelantwoord

Bij q = 20 zijn MO en MK beide €12. Vóór die kruising is MO hoger dan MK, zodat uitbreiding het resultaat vergroot; erna is MK hoger dan MO, zodat uitbreiding het verlaagt.

1 p. - q = 20 afgelezen

1 p. - MO>MK vóór en MO<MK na als reden

2 Lees bij het winstpunt van M de verkoopprijs en beoordeel kostendekking met GTK.

Bron: EC03-C · 2 punten

Modelantwoord

Bij q = 20 is GO = P = €16 en GTK = €12. GO ligt boven GTK, dus de totale opbrengst dekt de kosten en er is winst. De €12 van MO=MK is niet de verkoopprijs.

1 p. - P €16 via GO

1 p. - GO>GTK: winst, marginale hoogte geen prijs

3 Lees voor prijsnemer V de winstgerichte afzet en prijs af. Leg uit waarom prijs en MO hier wel gelijk zijn.

Bron: EC03-C · 2 punten

Modelantwoord

MO = MK bij q = 30. De prijs is €12, gelijk aan GO en MO, omdat V de gegeven marktprijs neemt en voor iedere extra eenheid dezelfde prijs ontvangt.

1 p. - q = 30 en P €12

1 p. - Prijsnemer met vaste prijs: extra opbrengst gelijk prijs

4 Bij welke twee getoonde afzetten is V kostendekkend? Is het punt MO=MK dus automatisch het break-even-punt?

Bron: EC03-C · 2 punten

Modelantwoord

Bij q = 20 en q = 40 zijn GO en GTK beide €12. Break-even gaat over GO=GTK. MO=MK ligt bij q = 30 en gaat over het winstgerichte productiepunt; dat is niet dezelfde vergelijking.

1 p. - q = 20 en q = 40 afgelezen

1 p. - GO=GTK tegenover MO=MK onderscheiden

5 Lees voor M het omzetgerichte punt af en vergelijk de prijs met de prijs bij maximale winst.

Bron: EC03-C · 2 punten

Modelantwoord

MO bereikt nul bij q = 50; dit is het omzetgerichte punt in het gegeven model. GO=P is daar €10, lager dan de €16 bij het winstgerichte punt q = 20. Meer omzetgerichte afzet gaat hier samen met lagere prijs.

1 p. - q = 50 en P €10 via MO 0/GO

1 p. - Lager dan P €16 bij winstpunt

6 Een gegeven modelgrafiek toont: MO ligt vóór q=40 boven MK en erna eronder; bij q=40 is GO €7 en GTK €8. Een leerling noemt dit “maximale winst dus positieve winst”. Beoordeel.

2 punten

Modelantwoord

q = 40 is het resultaatmaximaliserende punt volgens de marginale overgang. Maar GO ligt onder GTK, dus de onderneming maakt bij dat punt verlies. “Maximaal” vergelijkt keuzemogelijkheden en garandeert geen positief bedrag.

1 p. - Marginale overgang duidt beste resultaat onder aannames

1 p. - GO<GTK betekent verlies, maximaal niet positief

3.6 Prijsdiscriminatie en productdifferentiatie

1 Waarom is het lagere scholierentarief bij dezelfde rondvaart een voorbeeld van prijsdiscriminatie?

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Het gaat om dezelfde vaart en dienstverlening, maar verschillende gecontroleerde groepen betalen verschillende prijzen. Het verschil volgt in de bron niet uit een andere prestatie of kosten per groep.

1 p. - Zelfde prestatie, verschillende groepstarieven

1 p. - Geen genoemd kosten/prestatieverschil

2 Welke twee bronvoorwaarden helpen de monopolist de tariefgroepen gescheiden te houden?

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Een scholierenkaart maakt de groep herkenbaar en persoonlijke, niet-overdraagbare tickets verhinderen doorverkoop aan volwassenen. Zo kunnen volwassenen niet eenvoudig het scholierentarief benutten.

1 p. - Groep via kaart controleerbaar

1 p. - Geen overdracht/doorverkoop beperkt arbitrage

3 Waarom kan een lager scholierentarief de doelstelling van de monopolist helpen zonder dat hij ook het volwassenentarief verlaagt?

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Scholieren hebben gemiddeld lagere betalingsbereidheid; een lager tarief kan extra scholieren aantrekken die bij het algemene tarief niet kochten. Gescheiden groepen maken het mogelijk bij volwassenen een hoger tarief te behouden. Dit kan opbrengst/resultaat ondersteunen, mits extra en controlekosten dat voordeel niet overtreffen.

1 p. - Lagere groepprijs kan extra lage-bereidheid klanten aantrekken

1 p. - Groepsscheiding behoudt hogere andere prijs, met kostenvoorwaarde

4 Een monopolist verhoogt de prijs alleen voor klanten met hoge betalingsbereidheid die blijven kopen. Leg verbaal uit welk deel van hun consumentensurplus verandert.

2 punten

Modelantwoord

Bij dezelfde betalingsbereidheid en voortgezet kopen betalen zij meer. Het verschil tussen wat zij wilden betalen en de werkelijke prijs wordt kleiner; een deel van hun voordeel wordt extra opbrengst voor de monopolist.

1 p. - Hogere prijs verkleint bereidheid-min-prijs voor blijvende koper

1 p. - Een deel voordeel verschuift naar aanbiederopbrengst

5 Is de hogere prijs voor de langere vaart met maaltijd op zichzelf bewijs van prijsdiscriminatie? Leg uit.

Bron: EC03-D · 2 punten

Modelantwoord

Nee. De langere vaart met maaltijd is een andere prestatie dan de korte vaart zonder maaltijd en kan andere kosten hebben. Voor prijsdiscriminatie moet het tariefverschil bij dezelfde prestatie aan verschillende groepen worden vastgesteld.

1 p. - Product/prestatieverschil benoemd

1 p. - Zelfde prestatie nodig voor conclusie prijsdiscriminatie

6 Een kapper in een straat met veel kappers introduceert een herkenbare knipstijl en extra persoonlijke service. Verklaar hoe dit prijsruimte kan geven en waarom die ruimte begrensd blijft.

2 punten

Modelantwoord

De productdifferentiatie kan klanten aantrekken die juist stijl en service waarderen en niet bij elke kleine prijsstijging overstappen. Andere kappers blijven alternatieven en kunnen service imiteren; te grote prijsverschillen kunnen dus klanten kosten.

1 p. - Onderscheid → klantbinding/beperkte prijsruimte

1 p. - Alternatieven/imitatie begrenzen macht

Test jezelf

1 Bereken voor de lespakketten bij q = 60 de totale kosten, omzet en het resultaat.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

VK = 3 × 60 = €180. TK = €90 + €180 = €270. TO = €6 × 60 = €360. Resultaat = €90 winst per week.

1 p. - TK €270 en TO €360

1 p. - Winst €90

2 Bereken GCK, GVK en GTK bij de 60 lespakketten. Geef de eenheid en controleer de som.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

GCK = 90/60 = €1,50; GVK = €3; GTK = 270/60 = €4,50 per pakket. €1,50 + €3 = €4,50.

1 p. - GCK €1,50 GVK €3

1 p. - GTK €4,50 per pakket met somcontrole

3 Bereken MK van de aparte kostenproef voor de stappen 0–10, 10–20 en 20–30. Welk verloop zie je?

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

MK zijn (20–0)/10 = €2, (50–20)/10 = €3 en (90–50)/10 = €4 per extra stuk. De extra kosten stijgen; de variabele kosten verlopen progressief in deze tabel.

1 p. - MK 2,3,4

1 p. - Progressief door stijgende extra kosten

4 Een manager verwart GCK met MK en zegt dat uitbreiding MK automatisch verlaagt doordat huur over meer producten wordt verdeeld. Beoordeel.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Huur over meer producten verdelen verlaagt GCK bij gelijke constante kosten. MK betreft extra totale kosten per extra product en kan stijgen, dalen of gelijk blijven afhankelijk van variabele kosten. De genoemde redenering bewijst dus geen lagere MK.

1 p. - Spreiding CK verlaagt GCK

1 p. - MK volgt extra kosten, niet alleen spreiding

5 Classificeer de markt voor persoonlijk bedrukte schriftjes met twee bronkenmerken.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Monopolistische concurrentie: veel aanbieders, productverschillen in ontwerp/service en weinig toetredingsbarrières.

1 p. - Monopolistische concurrentie

1 p. - Twee passende bronkenmerken

6 Classificeer de markt voor pakketplatforms en verklaar waarom een aanbieder de reactie van de ander moet meewegen.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Duopolie: twee belangrijke aanbieders met netwerkbarrières. Een prijs- of serviceactie kan klanten van de ander trekken, waarop die kan reageren; die reactie beïnvloedt de verwachte uitkomst van de eerste actie.

1 p. - Duopolie

1 p. - Reactie concurrent beïnvloedt eigen afzet/resultaat

7 Lees voor de testmonopolist de maximale-winstcombinatie af. Welke getoonde afzet is kostendekkend?

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Grootste gegeven resultaat €120 bij q = 20 en P €20. Kostendekking bij q = 40, waar TO=TK=€480 en resultaat 0.

1 p. - Winstkeuze q = 20 P €20

1 p. - Break-even q = 40 met TO=TK

8 De nieuwe aanbieder verwacht 20 klanten en heeft break-even 28. Geef een economisch onderbouwde conclusie over toetreding onder een kostendekkingsdoel.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

De haalbare afzet ligt onder break-even, dus de totale opbrengsten dekken volgens de gegeven verwachting de kosten niet. Zonder aanvullende doelen of financiering past toetreden niet bij het kostendekkingsdoel.

1 p. - 20<28 betekent onvoldoende kostendekking

1 p. - Conclusie onder gegeven doel en aannames

9 Lees bij het gegeven marginale monopolistenpunt af: winstgerichte afzet, verkoopprijs en positief/negatief resultaat.

Bron: EC03-E · 3 punten

Modelantwoord

De overgang MO>MK naar MO<MK ligt bij q = 20, dus de winstgerichte afzet is 20. De prijs lees je op GO: €14. GO 14 ligt boven GTK 11, dus het resultaat is positief.

1 p. - q = 20 op juiste marginale overgang

1 p. - Prijs €14 via GO

1 p. - Positief doordat GO>GTK

10 Wat zijn de winstgerichte hoeveelheid en prijs van de beschreven prijsnemer? Leg uit waarom de marginale hoogte hier de prijs weergeeft.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

q = 30 en P €8. Bij een prijsnemer verandert eigen extra productie de marktprijs niet; iedere extra eenheid brengt dezelfde €8 op, dus GO=MO=P.

1 p. - q = 30 en P €8

1 p. - Prijsnemerschap verklaart GO=MO=P

11 Leg uit waarom het studententarief voor dezelfde klimhalentree prijsdiscriminatie kan zijn en welke voorwaarden de bron biedt.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Dezelfde entree wordt aan een onderscheiden groep goedkoper verkocht. Studenten moeten zich identificeren en kaartjes kunnen niet worden doorverkocht, zodat groepen gescheiden blijven. Er is geen ander prestatieverschil bij de gewone entree beschreven.

1 p. - Zelfde entree, verschillende groepprijs

1 p. - Identificatie en niet-doorverkoop als voorwaarden

12 Leg uit waarom entree inclusief les en materiaal niet op zichzelf een voorbeeld van dezelfde prijsdiscriminatie is.

Bron: EC03-E · 2 punten

Modelantwoord

Het uitgebreide pakket levert een andere prestatie en kan andere kosten hebben. Een prijsverschil tussen pakketten is niet zonder meer een groepsprijsverschil voor dezelfde prestatie.

1 p. - Andere prestatie/kosten door extra's

1 p. - Geen automatische prijsdiscriminatieconclusie

Bronnen en verantwoording

De officiële kaders zijn gecontroleerd op 6 oktober 2026. HELDER volgt voor examenjaar 2027 het geldende programma, niet een toekomstig conceptprogramma.

Economie havo 2027

https://www.examenblad.nl/2027/havo/vakken/maatschappijvakken/economie-havo

Syllabus economie havo 2027, versie 2, juli 2025

https://www.examenblad.nl/2027/havo/documenten/syllabus-economie-havo

Examenprogramma economie havo/vwo

https://www.examenblad.nl/2027/havo/documenten/examenprogramma-economie-vwo-havo

Toegestane hulpmiddelen havo en vwo 2027

https://www.examenblad.nl/2027/havo/documenten/toegestane-hulpmiddelen-havo-vwo-2027

Vakspecifieke informatie economie havo 2027, bijgewerkt 22 september 2026

https://www.examenblad.nl/2027/onderwerpen/vakspecifieke-informatie-economie-havo

Handreiking SE Economie havo/vwo, toegangspagina bijgewerkt 28 augustus 2026

https://www.slo.nl/handreikingen/havo-vwo/tussenpaginas/handreiking-se-economie-havo-vwo/

Handreiking schoolexamen economie havo/vwo (2012), nog gekoppeld op actuele toegangspagina

https://www.slo.nl/publish/pages/2896/handreiking-schoolexamen-economie-havo-vwo2012.pdf

Domein B Schaarste, aanvulling uit 2021, gepubliceerd 2022

https://www.slo.nl/publish/pages/18437/domeinb_schaarste_1.pdf

The ECB’s monetary policy strategy statement (2025)

https://www.ecb.europa.eu/mopo/strategy/strategy-review/ecb.strategyreview202506_strategy_statement.en.html

CvTE, Syllabus economie havo 2027, versie 2 (juli 2025): producentengedrag en marktstructuren D 4/D 5/D 7 · Gebruikt om het havo-bereik vast te stellen. Alle contexten, uitleg, grafiekgegevens en opdrachten zijn oorspronkelijk geformuleerd.

De hoofdstukindeling en de oorspronkelijke teksten zijn redactionele keuzes van HELDER. De inhouds-, structuur- en vormgevingscontroles zijn intern uitgevoerd; externe vakdocentbeoordeling en leerlingproeven zijn niet uitgevoerd. Dit is een eerste complete editie, geen onafhankelijke kwaliteitscertificering.