

Een aantal vragen in dit toetsboek zijn overgenomen van de SLO (stichting leerplan ontwikkeling).

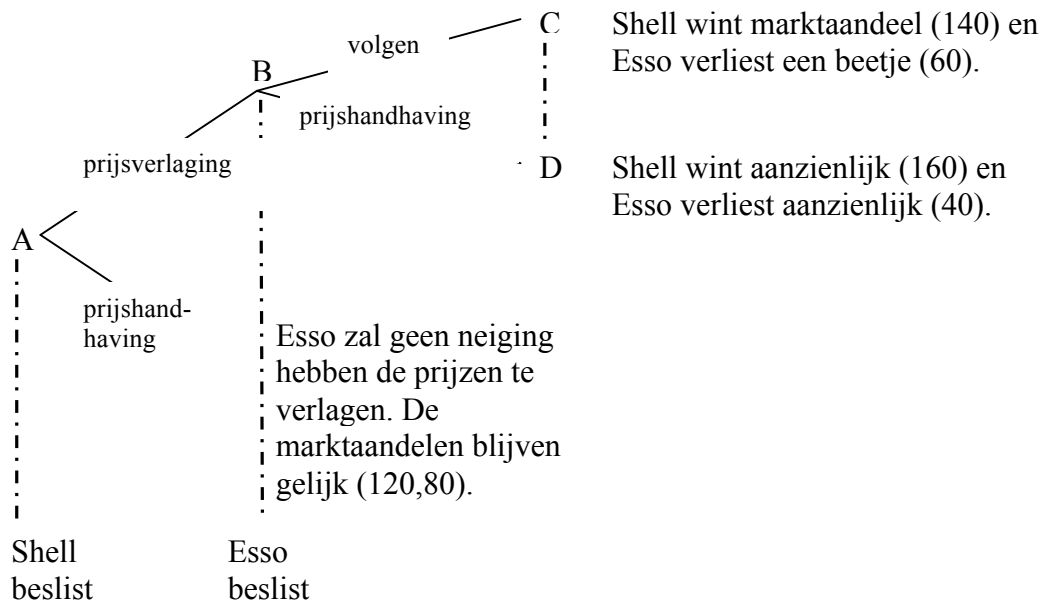
1 De prijzenoorlog: Een kwestie van strategie

We gaan de prijzenoorlog tussen benzinemaatschappijen eens bekijken vanuit de speltheorie. Voor de eenvoud beperken we ons tot twee belangrijke spelers op de markt, namelijk Shell en Esso, en noteren de pay-off in marktaandelen. We veronderstellen daarbij dat de totale markt wordt verdeeld tussen deze twee spelers; zie de resultatenmatrix hieronder.

		Esso	
		Volgen	Prijs handhaving
Shell	Prijs verlaging	140,60	160,40
	Prijs handhaving	120,80	120,80

Aangezien Shell de prijsverlaging begint, heeft Esso de keuze uit “volgen” en “prijs handhaving”. Uit de resultatenmatrix blijkt dat beide benzinemaatschappijen een dominante strategie hebben, namelijk “prijsverlaging” of “volgen”.

De prijzenoorlog is feitelijk een sequentieel spel: er is een speler die begint (hier Shell), waarna de ander (hier Esso) reageert. In onderstaande spelboom is nogmaals dezelfde spelsituatie weergegeven.



Eind 2003 zijn de spelers aanbeland bij punt C. In de jaren daarna heeft Shell nog een aantal keren de strategie van prijsverlagingen ingezet.

- Hoe blijkt uit de spelboom dat Shell kan verwachten dat Esso de prijsverlaging van haar producten zal beantwoorden met prijsverlagingen.
- Past Esso volgens de spelboom de strategie van oog om oog, tand om tand (tit-for-tat) toe? Licht je antwoord toe.

De herhaaldelijke prijsverlagingen van Shell kunnen ertoe leiden dat uiteindelijk het Esso-concern het loodje legt in deze prijzenoorlog.

- c Leg uit wat de oorzaak van het uiteindelijke verlies van het Esso-concern is geweest. Betrek in je antwoord ook het begrip zelfbinding.

2 Biologische productie

De situatie in de Nederlandse varkenshouderij is problematisch vanwege het dierenleed, de grote mestoverschotten en ammoniakvervuiling. Een oplossing daarvoor kun je zoeken in een meer bewuste productie. We noemen dat biologische agrarische bedrijfsvoering. Zeker niet te verwarren met de bio-industrie, die juist de veroorzaker is van veel van deze ellende. Het is belangrijk dat de varkenshouders toegeven dat verandering en omschakeling noodzakelijk zijn. Het gevolg is echter minder verdiensten voor wie een alternatief zoekt en veel moeite doet om een nieuwe investering winstgevend te maken. Een aantal varkenhouders zouden kunnen besluiten gewoon op de oude weg door te gaan en proberen winst te maken als de conjunctuur gunstig is en de verliezen te beperken als de prijzen laag zijn. Uiteindelijk schiet je er in absolute zin weinig mee op.

Deze laatste groep weet van zichzelf dat ze onverschillig zijn voor het dierenwelzijn en de natuur. Zij laten de noodzakelijke veranderingen naar biologische landbouw met de bijbehorende risico's aan anderen over en gaan ondertussen zelf door met hun "bio-industrie". Als niet alle varkensboeren veranderen, zullen de problemen niet verdwijnen. Als alle varkensboeren veranderen kost hen dat allemaal extra geld. Maar door deze samenwerking voorkom je de onrechtvaardigheden, waarbij enkelen onevenredig rijk worden en andere veel kosten moeten maken. Per saldo is de samenleving als geheel er bij gebaat als het milieu minder schade leidt.

Leg aan de hand van dit voorbeeld het prisenersdilemma uit.

3 Gezondheidszorg

In ons land leven mensen die illegaal hier gekomen zijn uit andere landen. De redenen daarvoor kunnen heel verschillend zijn. Ze hebben allemaal echter één ding gemeen. Illegalen hebben geen zorgverzekering afgesloten en hebben dus geen recht op gezondheidszorg. Mensen met een zorgverzekering hebben dat wel. Maar wat als illegalen in ons land leiden aan open-TBC, een gevaarlijke en besmettelijke longziekte. Het is voor de individuele hulpverlener of instelling het voordeligst om hen niet te behandelen, maar dat levert gezondheidsrisico's op voor de samenleving als geheel. En op den duur dus heel veel extra zorgkosten. Dus misschien is het dan toch maar beter om hen te behandelen, ook al hebben zij geen premies betaald.

Leg aan de hand van dit voorbeeld het gevangenendilemma uit.

4 Belasting betalen

Niemand vindt het betalen van belasting en sociale premies leuk. Elke euro die je daaraan besteedt, kun je niet meer zelf uitgeven. Er zijn dan ook mensen die deze betalingen ontduiken. Mensen die braaf betalen doen zichzelf uiteraard tekort en belonen daarmee indirect de negatieve spelers die geen belasting en premies betalen. Als je zelf ook gaat ontduiken beloon je in ieder geval niet meer de asociale spelers, de ontduikers, maar helpt wel mee de maatschappij verder te verzwakken, met alle gevolgen van dien.

De samenleving is gebaat bij zoveel mogelijk betalende, omdat daarmee het draagvlak voor de sociale zekerheid het grootst is. Ook betekenen minder ontduiking en minder fraude uiteindelijk lagere belastingen en premies.

Leg aan de hand van dit voorbeeld het gevangenendilemma uit.

5 Tour de France

Tijdens een rit van de Tour de France liggen twee renners uit verschillende ploegen drie minuten voor op het peloton. De ritzege levert de ploeg als geheel € 75.000 op. Daarnaast zit er behalve de eer ook een leuk financieel voordeeltje (€ 10.000) in voor de winnaar. Ze zijn allebei gebaat bij een overwinning, maar daarom wel gedwongen tot samenwerking. En die samenwerking levert problemen op. Wie rijdt er bijvoorbeeld voorop.

Leg uit waarom dit probleem een goed voorbeeld is van het prisonersdilemma

6 Lees onderstaand bericht: bouwfraude (uit een verhoorverslag)

De hele aannemerswereld wist van het vooroverleg. Het was verboden en toch deden veel bedrijven er aan mee. Tijdens een voorvergadering spraken de aannemers een prijs af, die ze zouden noemen in hun offertes aan met name overheidsinstanties om orders te krijgen. Stel de gemeente wil een nieuwe school bouwen. De reële prijs ramen de aannemers op € 6 miljoen. Dan spreken ze bijvoorbeeld af dat ze allemaal een prijs offeren die hoger ligt. Eén van de aannemers krijgt de "klus" en biedt als laagste van allemaal een offerteprijs van € 7,5 miljoen. De gemeente geeft deze aannemer uiteraard, als zijnde de goedkoopste, de opdracht de school te bouwen. De extra winst, 1,5 miljoen euro verdeelden de aannemers onder elkaar.

Bij de volgende aanbestedingsopdracht kreeg een ander de "klus" en ook hier betaalden Rijk of gemeente te veel. En ook dan verdeelden de aannemers de extra winst onder elkaar. Deze praktijken hebben de belastingbetalers veel geld gekost. Hoewel verboden sinds 1992 liet men het oogluikend toe. Vanaf 1998 was het ook officieel verboden en dus illegaal.

Een aantal bedrijven wilde wel stoppen met deze, nu illegale, praktijk. Maar voor hen ontstond er nu een prisonersdilemma. Leg uit hoe dat deze bedrijven dit dilemma dan hebben ervaren.

7 "Snel rijk!" of "meer kans op carrière!". Bijna iedereen die email gebruikt, ontvangt regelmatig dit soort weinig verheffende boodschappen. Het Europese Parlement (EP) moet beslissen of het rondsturen van ongevraagde junkmail wordt verboden. Het lijkt het een spannende strijd te worden. Voorstanders van email-spam hebben in de parlementaire commissie die de wetgeving voorbereid al een meerderheid georganiseerd voor een wettelijke legitimering in plaats van een verbod! Als het Parlement daar mee instemt, vrezen tegenstanders van spam dat email binnenkort nauwelijks meer bruikbaar is als communicatiemiddel.

Volgens de voorstanders zet een verbod het Europese bedrijfsleven op achterstand ten opzichte van hun niet-Europese collega's. Als het EP spam vandaag officieel legitimeert door er randvoorwaarden aan te stellen, is het niet onmogelijk dat de trend om spam te versturen verder doorzet onder reguliere bedrijven. Er zou een prisonersdilemma ontstaan: veel bedrijven zullen per saldo meer last hebben van de groeiende hoeveelheid spam, die zij van anderen ontvangen dan het voordeel dat zij met hun eigen spam behalen.

- a** Verklaar de angst van de tegenstanders van spam.
- b** Leg uit dat bij een verbod de concurrentiepositie van de Europese bedrijven verslechtert.
- c** Leg uit dat hier sprake is van een prisonersdilemma

8a Leg uit welke strategie van de gevangenen in het gevangenendilemma als dominant kan worden genoemd.

In Nederland klinkt de roep om eerlijke chocolade rond 5 december steeds luider. Eerlijke chocolade is gemaakt van cacao-bonen, waarvoor de boeren een eerlijke prijs hebben ontvangen. Bedrijven als de Hema en het Kruidvat overwegen om deze eerlijke chocolade (E) in plaats van de bestaande soort (B) te gaan verkopen. De beslissing van de Hema heeft invloed op het resultaat van het Kruidvat en omgekeerd. In onderstaande tabel zie je het resultaat van hun keuzes vermeld. Getallen = winst in miljoenen euro's en het eerste getal behoort steeds bij de Hema.

		Kruidvat	
		E	B
Hema	E	(40, 50)	(80, 20)
	B	(30, 100)	(70, 60)

- b** Leg uit dat voor beide bedrijven de keuze voor eerlijke chocolade een dominante keuze is.

- c Waarom zouden beide bedrijven kiezen voor eerlijke chocolade, want ze maken allebei meer winst met de bestaande situatie (70, 60)?
- d Is hier sprake van een Nash evenwicht? Motiveer je antwoord..
- 9 In Engeland bestaat een populair spelprogramma dat Golden Balls heet. Twee spelers proberen een zo hoog mogelijk jackpot te verdienen. Dat bedrag kan oplopen tot over de 100.000 Engelse ponden. Dan mogen zij dit geld proberen te verdelen. Alle overleg is toegestaan.
- Beide spelers hebben twee gouden ballen. In de ene staat "split" geschreven en in de ander "steal". Als ze beiden de splitbal tonen, krijgt ieder de helft van de jackpot. Als één van hen de splitbal toont en de ander de stealbal, krijgt degene met de stealbal alles en hij of zij met de splitbal niets. Maar als ze allebei de stealbal tonen, krijgen ze allebei niets.
- a Leg uit waarom hier sprake is van een prisonersdilemma.
- b Bij welke keuze zou je kunnen spreken van zelfbinding?
- c In welke situatie zal er geen sprake zijn van zelfbinding?
- d Als de spelers elkaar niet vertrouwen, wat zou dan de dominante strategie zijn? Motiveer je antwoord.
- 10 Bekijk de onderstaande resultaten van een bepaald spel.

		Speler 2	
		A	B
Speler 1	A	(12, 12)	(4,3)
	B	(-30, 8)	(2, 3)

- a Herken je hier dominante startegieën?
- b Is hier sprake van een Nashevenwicht?
- 11 Vijf leerlingen moeten 47 knikkers verdelen. Zij zijn echte homo-economici. Zij willen zo veel mogelijk hebben en aan de anderen van het groepje hebben ze volkomen maling. Ieder van hen wil een zo groot mogelijk aantal knikkers hebben. Eén van hen (eerlijk door loting gekozen) doet een verdelingsvoorstel. Als dit door de meerderheid van de rest (50+1) wordt aangenomen is het spel afgelopen. Zo niet dat komt de eerste verdeler buitenspel te staan en valt af. Dan blijven er nog vier over en nu probeert een tweede speler (ook gekozen door loting) met een voorstel te komen.
- Welke uitkomsten kun je waarnemen?

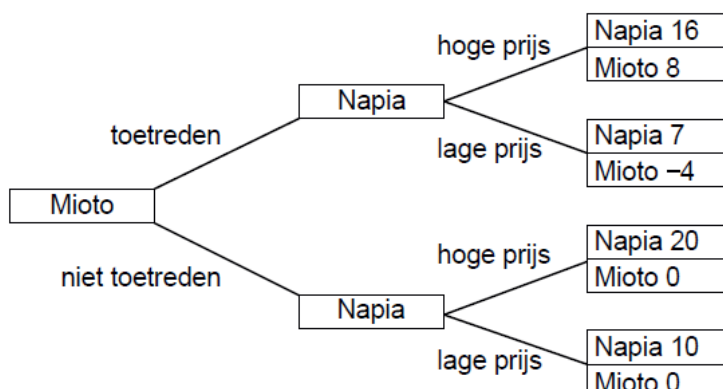
12 Kaartlezen is een kunst

Stel je de volgende situatie voor.

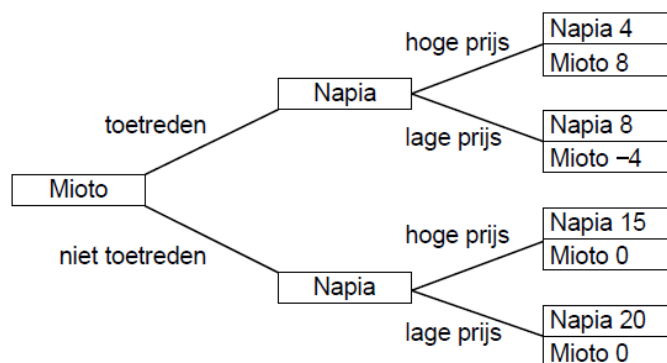
De ontwikkelkosten van digitale kaarten zijn erg hoog zodat er sprake is van aanzienlijke schaalvoordelen bij een groeiende productie. Op de Europese markt heeft Napia een monopoliepositie op het gebied van digitale kaarten voor mobiele navigatieapparaten die voornamelijk gebruikt worden door automobilisten. De ICT-onderneming Mito overweegt een poging te doen een plaats op deze markt te veroveren. Mito ontwikkelt digitale kaarten die niet alleen in de auto gebruikt kunnen worden maar ook door bijvoorbeeld wandelaars. Napia laat via de media doorschemeren de toetreding van Mito met een scherpe prijsstelling te zullen frustreren. Mito neemt daarom contact op met de Europese commissaris voor de mededinging (ECM) en vraagt haar Napia tot de orde te roepen en concurrentie op de Europese markt mogelijk te maken.

De ECM vraagt haar marktanalist om advies en die publiceert de volgende twee scenario's. Elk scenario is gebaseerd op een andere betalingsbereidheid. In beide scenario's zet Mito de eerste stap en kiest Napia daarna een prijsbeleid. De bedragen hebben betrekking op de winst in miljarden euro's.

scenario 1



scenario 2



- Leg uit dat in scenario 1 de betalingsbereidheid van de consument groter is dan in scenario 2.
- Leg uit dat in scenario 1 naast Napia nog ruimte op de markt is voor Mito.
- Leg uit dat Mito op basis van de winstgegevens zal toetreden als scenario 1 actueel is maar niet als scenario 2 actueel is.
- In welk van beide scenario's is het dreigement van Napia om Mito uit de markt te prijzen geloofwaardig? Verklaar het antwoord.

De ECM stelt aan haar marktanalist de vraag welke argumenten er zouden kunnen zijn vóór en tegen toetreding van Mito tot de Europese markt voor digitale kaarten.

- Schrijf het antwoord van de marktanalist. Geef daarbij twee argumenten vóór en twee argumenten tegen de toetreding. Licht elk argument toe. De argumenten moeten passen in de gegeven context. Gebruik ongeveer 75 woorden.

Vwo eindexamen 2010 pilot opgave 5

13 Dubbelspel

In een bepaald land bewaakt toezichthouder TTD de concurrentieverhoudingen op de markt voor mobiele telefonie. In dit land bieden slechts twee bedrijven (bedrijf a en bedrijf b) mobiele telefonie aan. Een klant van bedrijf a betaalt aan bedrijf a een tarief per minuut. Als die klant belt naar een klant van bedrijf b, brengt bedrijf b voor het gebruik van het netwerk een tarief per minuut in rekening aan bedrijf a. Bij bedrijf b gebeurt hetzelfde. TTD hanteert

het onderstaande model om de kosten en de opbrengsten van beide bedrijven te beschrijven. De gegeven bedragen gelden in de uitgangssituatie.

opbrengsten	$TO_a = M_a \times 20 + M_{ab} \times 4$ $TO_b = M_b \times 21 + M_{ba} \times 5$
kosten	$TK_a = M_a \times 3,5 + M_{ba} \times 5 + 800$ $TK_b = M_b \times 4,5 + M_{ab} \times 4 + 600$
afzet	$M_a = -30 \times P_a + 20 \times P_b + 300$ $M_b = -35 \times P_b + 25 \times P_a + 315$

TOa totale opbrengst van bedrijf a

TOb totale opbrengst van bedrijf b

Ma aantal minuten dat bedrijf a eigen klanten in rekening brengt

Mb aantal minuten dat bedrijf b eigen klanten in rekening brengt

Mab aantal minuten dat bedrijf a in rekening brengt aan bedrijf b

Mba aantal minuten dat bedrijf b in rekening brengt aan bedrijf a

TKa totale kosten van bedrijf a

TKb totale kosten van bedrijf b

Pa tarief per minuut dat bedrijf a eigen klanten in rekening brengt

Pb tarief per minuut dat bedrijf b eigen klanten in rekening brengt

Bedrijf b heeft bekend gemaakt het tarief dat bedrijf a moet betalen voor het gebruik van het netwerk, te willen verhogen tot 7. TTD heeft vernomen dat als reactie daarop bedrijf a overweegt het desbetreffende tarief te verhogen tot 6.

TTD veronderstelt dat beide bedrijven die kostenverhogingen doorberekenen in de tarieven voor hun eigen klanten. TTD vreest een tariefoorlog ten koste van de consument. Om de gevolgen daarvan in kaart te brengen, heeft TTD de onderstaande matrix samengesteld.

		winst bedrijf b	
		bij tarief 5	bij tarief 7
winst bedrijf a	bij tarief 4	1.212 688	830 970
	bij tarief 6	1.379 285	1.145 523

TTD besluit op basis van deze matrix in te grijpen en vraagt zich nu af op welke manier dat zou moeten plaatsvinden. TTD denkt onder andere aan het instellen van een maximumtarief voor het gebruik van elkaars netwerk. Ook wordt overwogen de partijen te informeren over de verwachte negatieve uitkomsten van een tariefoorlog en een beroep te doen op zelfregulering. Er wordt een brainstormsessie gehouden om van beide opties argumenten vóór en tegen in kaart te brengen.

In de uitgangssituatie bedraagt Mb 80, Mab 48 en Mba 32.

- a Laat met een berekening zien dat de totale winst van bedrijf a in de uitgangssituatie 1.212 bedraagt.

Als beide bedrijven de tarieven die ze elkaar in rekening brengen verhogen, neemt de gezamenlijke winst van beide bedrijven af.

- b Geef daarvoor een verklaring op basis van het model.
- c Leg uit hoe de TTD uitgaande van de matrix tot de conclusie kan komen dat ingrijpen noodzakelijk is met het oog op het handhaven van de concurrentieverhoudingen.
- d Beschrijf bij beide opties (maximumtarief en zelfregulering) een argument vóór en een argument tegen. De argumenten moeten passen in de gegeven context. Gebruik ongeveer 75 woorden.

- 14 Jij en een vriend hadden een jaar geleden allebei dezelfde telefoon aangeschaft. Omdat beide telefoons het niet meer doen willen jullie een nieuwe telefoon kopen. Van jouw telefoon doet de accu het niet meer en bij de telefoon van jouw vriend is de accu-oplader kapot. Voor een complete set zou je op “Marktplaats.nl” nog zeker 20 euro kunnen ontvangen.
- a Wat zouden jullie samen kunnen besluiten?
- b Is hier sprake van een coöperatief spel of van een niet-coöperatief spel. Licht je antwoord toe.
- 15 Na 15 jaar een bedrijf in auto-onderdelen te hebben gehad gaat de eigenaar Jan Rap failliet. Het totale vermogen dat resteert bedraagt € 300.000. Er zijn drie grote schuldeisers die nog geld van Jan Rap tegoed hebben. De eerste heeft nog een vordering van € 150.000, de tweede van € 200.000 en de derde heeft nog een vordering van € 250.000 open staan. Op welke wijze moet deze € 300.000 worden verdeeld onder de schuldeisers.
- a Wat zouden de drie schuldeisers samen kunnen besluiten?
- b Is hier sprake van een coöperatief spel of van een niet-coöperatief spel. Licht je antwoord toe.
- 16 Lees onderstaand artikel en leg uit waarom je hier kunt spreken over positieve externe effecten

Buurtenergie: gewoon uit de buurt

De energie van de boer een paar kilometer verderop is een serieuze optie voor buurtenergie. Koeienmest kan eenvoudig worden omgezet in biogas, een prima brandstof om energie mee te produceren. Maar er zit ook energie in rivierslib, in de grond en groenafval. Met zoveel energiebronnen dichtbij, betekent dat steeds meer huishoudens duurzaam kunnen stoken.

Als u 's winters de verwarming aan heeft staan dan zorgt u er natuurlijk voor dat die warmte binnen blijft. Bij bedrijven is dat anders. Bij veel industriële processen ontstaat warmte. En die restwarmte gaat bijna altijd verloren. Dat is zonde, want met de warmte uit bedrijfsprocessen kunnen gemakkelijk tal van woningen in de buurt worden verwarmd. Een mooi voorbeeld van Buurtenergie.

Welke verborgen energiebronnen zitten er bij u om de hoek?

(Bron: duurzaamnieuws.nl)

- 17 **Goed samenwerken is je eigen verantwoordelijkheid**
Het in groepjes studenten laten werken aan ontwerpproblemen, een veelgebruikte vorm van Ontwerpgericht Onderwijs (OGO), heeft veel nieuwe kansen en mogelijkheden gebracht, maar ook nieuwe problemen. Het meeliften van studenten op het resultaat van de hele groep is er één van. Van alle kanten wordt gekeken naar oplossingen hiervoor. Er wordt vanuit gegaan dat studenten elkaar aanspreken op dit soort gedrag, maar de praktijk is vaak anders. “Klikken is geen goede eigenschap en je wilt geen sfeer krijgen waarin je elkaar verraadt.”
Bedenk oplossingen voor dit meeliftgedrag bij leerlingen/studenten
- 18 Leg uit of er in onderstaande artikelen sprake is van collectieve dwang.

Art. 1 Zorgverzekering

Een zorgverzekering en aanvullende verzekering dekken de kosten voor geneeskundige zorg. Het hebben van een basisverzekering is wettelijk verplicht. De overheid stelt de inhoud van het basispakket vast. Voor behandelingen die buiten het basispakket vallen, kunnen mensen zich aanvullend verzekeren. Dat is niet verplicht. Aanvullende verzekeringen kunnen per verzekeraar verschillen voor wat betreft het verzekerde pakket en de premie. De overheid bemoeit zich niet met aanvullende verzekeringen.

Art. 2 Levensloopregeling

De staatssecretaris zei met nadruk dat de nieuwe levensloopregeling een 'aanvulling' wordt op bestaande collectieve regelingen als pensioenen. Hij hechtte sterk aan het individuele karakter van de levensloopregeling: mensen moeten er zelf voor sparen en mogen ook zelf beslissen wanneer zij gebruik maken van de verlofregeling.

De staatssecretaris zegde toe dat er collectieve elementen kunnen komen in de opbouw van de levensloopregeling, zoals een bijdrage van werkgevers aan werknemers die voor zo'n regeling sparen. Maar hij zette nadrukkelijk een streep bij de uitvoering. Op dat punt zal geen sprake zijn van collectieve dwang, maar van individuele vrijheid van keuze. Leijnse meende dat er een mengvorm mogelijk is, bijvoorbeeld door het al flexibele pensioen in de levensloopregeling in te bouwen.

Art. 3 Algemeen-verbindendverklaring

Indien een bedrijfstak-cao is afgesloten kan deze op verzoek van een werkgever of van een werkgevers- of werknemersorganisatie die bij die overeenkomst partij zijn, algemeen verbindend worden verklaard. Dit betekent dat de cao in beginsel van toepassing wordt op alle werkgevers en werknemers die in de betreffende bedrijfstak actief zijn en onder de betreffende bedrijfstak-cao vallen. Het verzoek tot algemeen-verbindendverklaring moet voldoen aan specifieke vereisten. De criteria waaraan het verzoek wordt getoetst zijn te vinden in het zogeheten 'toetsingskader'. Belanghebbenden kunnen tegen het verzoek bedenkingen indienen. Indien het verzoek tot algemeen-verbindendverklaring wordt goedgekeurd, wordt daarvan mededeling gedaan in de Staatscourant. Tevens wordt van de algemeen-verbindendverklaring aantekening gemaakt in een register.

- 19** Om in de menselijke behoeften te kunnen voorzien, moeten er goederen worden geproduceerd. De economie is de wetenschap die het keuzeprobleem bestudeert, dat ontstaat bij de voortbrenging van goederen.

a Waardoor ontstaat het keuzeprobleem?

In onze economie onderscheid je drie soorten goederen: individuele goederen, collectieve goederen en quasi-collectieve goederen. Voorbeelden van collectieve goederen zijn openbaar bestuur en defensie.

b Geef een voorbeeld van een quasi-collectief goed.

c Wat is het verschil tussen een quasi-collectief goed en een collectief goed?

d En wat is de overeenkomst tussen beide?

Bij individuele goederen bepaalt het marktmechanisme welke goederen er worden aangeboden en gevraagd, in welke hoeveelheden en tegen welke prijs.

e Leg uit hoe het marktmechanisme er voor zorgt dat de vraag naar en het aanbod van goederen met elkaar in evenwicht worden gebracht.

f Leg uit hoe in Nederland wordt bepaald hoeveel er van een collectief goed wordt aangeboden.

- 20** De Nederlandse overheid levert de gemeenschap onder meer collectieve goederen en quasi-collectieve goederen.
- a** Wat is de belangrijkste bron waaruit de productie van collectieve goederen door de overheid wordt gefinancierd?
 - b** Noem twee redenen waarom de overheid goederen zoals sport en cultuur zo belangrijk vindt, dat zij deze subsidieert.
 - c** Verklaar waarom toepassing van het profijtbeginsel bij collectieve goederen niet mogelijk is.

Een ruimere toepassing van het profijtbeginsel bij quasi-collectieve goederen kan leiden tot een geringere vraag naar die goederen en op den duur zelfs tot aantasting van het voorzieningsniveau.

- d** Verklaar waarom een ruimere toepassing van het profijtbeginsel er toe kan leiden dat minder quasi-collectieve goederen gevraagd gaan worden.
- e** Verklaar waarom een ruimere toepassing van dit beginsel op den duur kan leiden tot een verminderd aanbod van quasi-collectieve goederen.
- f** Verklaar waarom een ruimere toepassing van het profijtbeginsel stimulerend kan werken op de marktsector.

- 21** Het autoverkeer in Nederland neemt nog steeds toe. Mede om enkele verkeersknelpunten op te heffen besluit de overheid om de BPM-belasting op motorrijtuigen te verhogen. De regering heeft gezegd dat zij het profijtbeginsel op grotere schaal wil toepassen. Veel mensen hadden daarom een verhoging van de benzineaccijns begrijpelijker gevonden dan een verhoging van de BPM-belasting.

- a** Geef voor de opvatting van deze mensen een verklaring.
- b** Leg uit dat de overheid besloot, om de benzineaccijns niet te verhogen met het oog op het buitenland.

In het verleden werden vrijwel alle infrastructurele voorzieningen (wegen, bruggen, tunnels en dergelijke) in ons land door de overheid gefinancierd. Steeds vaker overweegt de regering de exploitatie daarvan over te laten aan particuliere investeerders. We noemen dat privatiseren.

- c** Noem twee redenen voor de overheid om de exploitatie van infrastructurele voorzieningen niet aan particuliere bedrijven over te laten.
- d** Leg uit dat de belastingen kunnen dalen als het verzorgen van infrastructurele voorzieningen voor een deel door particuliere investeerders (privatisering) wordt gefinancierd.
- e** Een tegenstander zegt dat de lasten van de burger niet zullen dalen door deze privatiseren, maar dat er verschuiving daarvan plaatsvindt. Leg deze stelling uit.

22 De prijs van stilte

In diverse Europese landen staat de positie van luchthavens ter discussie. Dit is vooral het gevolg van externe effecten van het luchtverkeer op de welvaart in ruime zin. Om de argumenten in deze discussie te kunnen afwegen, pleit een econoom er voor deze externe effecten in euro's uit te drukken. Dit geldt onder andere voor de verstoring van de stilte die het gevolg is van geluidshinder door het luchtverkeer en die niet tot uitdrukking komt in de prijs van het luchtverkeer.

Eén van de manieren om de prijs van stilte in bewoond gebied te bepalen, is het meten van 'waardeverlies' van koopwoningen in de gebieden met geluidshinder. Om dit waardeverlies te bepalen wordt in een aantal geluidszones rond een luchthaven de prijs van koopwoningen vergeleken met de prijs van vergelijkbare koopwoningen direct buiten deze geluidszones.

- a** Leg uit waarom stilte in de geluidszones rond een luchthaven een schaars goed is.

Een onderzoek naar de prijs van stilte rond de luchthaven Botenberg levert enkele resultaten op, zoals deze zijn weergegeven in onderstaande tabellen 1 en 2. Het gebied rond de luchthaven is onderverdeeld in vijf geluidszones.

Tabel 1

geluidszone ¹⁾	1	2	3	4	5
oppervlakte zone in m ² (× miljoen)	52	31	28	24	1
% oppervlakte gebruikt voor percelen van koopwoningen	2,6	2,1	2,3	0,2	0,7
waardeverlies koopwoningen in miljoenen euro's	29,3	30,5	60,5	9,8	1,5
prijs van stilte in euro's per m ² perceel koopwoning					

¹⁾ 1 = laagste geluidshinder / 5 = hoogste geluidshinder

Tabel 2

	x € miljard
waarde negatieve externe effecten	
– stilte voor het voor woningen gebruikte oppervlak	0,132
– stilte voor de rest van het oppervlak	6
– andere negatieve externe effecten	
waarde positieve externe effecten	0,6
winst luchthaven Botenberg	0,8
toegevoegde waarde van luchthaven Botenberg	5
toegevoegde waarde van de toeleveranciers	2,3

- b** Laat met een berekening, op basis van tabel 1, zien dat de prijs van stilte (in euro's per m² perceel koopwoning) in geluidszone 5 hoger is dan in geluidszone 3.
- c** Leg uit dat er in het geval van geluidshinder rond Botenberg sprake is van een **negatief extern** effect. Verwerk beide vetgedrukte woorden afzonderlijk in de uitleg.

De regering dreigt de luchthaven te sluiten zodra de negatieve externe effecten groter zijn dan de positieve externe effecten. Dit betekent dat de directie van de luchthaven haar doelstellingen moet aanpassen.

- d** Leg uit dat hier sprake is van zelfbinding
- e** Kan je een overheidsmaatregel, zoals de sluiting van Botenberg, in een vrije markteconomie tegenkomen. Motiveer je antwoord.
- f** Bereken welke waarde de andere negatieve externe effecten (tabel 2) minimaal moeten hebben indien sluiting van Botenberg zou leiden tot een stijging van de welvaart in ruime zin.

Vwo eindexamen 2007 opgave (aangepast)

- 23** Lees onderstaand artikel en beantwoord daarna de onderstaande vragen.

BDO neemt oligopolie grote accountants onder de loep

Grote ondernemingen hebben te weinig keuze bij de uitvoering van de accountantscontrole. Er is sprake van een oligopolie van *The Big Four*, waaronder KPMG en Deloitte. Dit stelt accountantskantoor BDO CampsObers in zijn jaarverslag over 2007. BDO constateert een toenemende ongerustheid bij investeerders, ondernemers en internationale toezichthouders over de dominante positie van de *The Big Four*. Er is een beperkte marktwerking en de tarieven worden hoger als gevolg daarvan. *The Big Four* werpen tegen dat het bedrijfsleven deze situatie zelf in de hand heeft gewerkt door steeds maar weer te kiezen voor de zekerheid en reputatie van een groot accountantskantoor. *Bron: Het Financieele Dagblad (06-05-2008)*

- a** Waarop heeft in dit artikel de term oligopolie betrekking?
- b** Verklaar de beperkte marktwerking op de markt voor accountantscontrole.

- c Het bedrijfsleven heeft de situatie zelf in de hand gewerkt. Dit was het gevolg van een prisonersdilemma. Leg het dilemma uit aan de hand van dit voorbeeld.

- 24 Op de boekenmarkt van Nederland is sprake van verticale prijsbinding. Dit houdt in dat de uitgever de prijs van een boek vaststelt en dat alle verkooppunten (boekwinkels) deze prijs moeten hanteren.

Uitgeverij Boekstra geeft onder andere de volgende twee titels uit: "Tuinieren" en "Beter studeren". Voor ieder van beide titels geldt dat de constante kosten 50.000 geldeenheden zijn. De variabele kosten per los boek zijn 5 geldeenheden.

De prijsafzetfunctie van "Beter studeren" luidt: $p = -q + 135$
 De prijsafzetfunctie van "Tuinieren" luidt: $p = -0,1q + 135$
 p is de prijs per boek in geldeenheden
 q is de hoeveelheid in eenheden van 10 boeken.

- a Laat in een berekening zien dat de marginale opbrengstfunctie van het boek "Tuinieren" luidt: $MO = -0,2q + 135$.
- b Laat met behulp van een berekening zien dat voor beide boeken geldt dat de winst maximaal of het verlies minimaal is bij een prijs van 70 geldeenheden.
- c Bereken hoe groot het verlies per boek "Beter studeren" is bij deze prijs.

Vaste boekenprijs weer eens in discussie

Vorige week was voor de Free Record Shop (FRS) de maat vol. Uitgeverij Bruna had het bedrijf aangeklaagd bij de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB). In de winkels van Bravo, een dochteronderneming van FRS, lagen vijf Bruna-boeken te koop voor minder dan vijftien euro, de prijs die de uitgeverij voor deze boeken had vastgesteld. FRS moet de verkoop staken, anders worden de boeken in beslag genomen. De dreiging was aanleiding voor de FRS om op zijn beurt een klacht in te dienen, namelijk bij de Nederlandse Mededingings Autoriteit (NMA). FRS vindt dat de vaste boekenprijs moet worden afgeschaft. Want die is volgens het bedrijf in strijd met de Europese wet op kartelvorming.
 Bron: <http://www.gammanieuwsdienst.nl/pages1/week4099/frs.htm>

Lees bovenstaande tekst.

- d Wat is het doel van de Nederlandse Mededingings Autoriteit?
- e. Waarom is de vaste boekenprijs volgens de FRS in strijd met de Europese wet op kartelvorming?
- f Noem een reden waarom grote winkels (bijvoorbeeld Albert Hein, Free Record Shop) het boek voor een lagere prijs op de markt kunnen brengen dan kleine boekwinkels.
- 25 Lees het voorbeeld van de vergunningen UMTS-frequenties nog eens en beantwoord dan de volgende vragen:
- a Het beperkte aantal aanbieders en de aard van het product zijn twee redenen waarom er op de markt voor UMTS géén sprake zal zijn van volkomen concurrentie. Van welke marktvorm was er sprake op de markt waar vergunningen voor UMTS-frequenties in Nederland aangeboden werden?
- b Noem, op basis van bovenstaande gegevens, nog een derde reden waarom er op de markt voor UMTS geen sprake zal zijn van volkomen concurrentie. Licht je antwoord toe.

In de discussie na afloop van de veiling stonden twee beweringen centraal:

bewering 1

- De lage opbrengst van de veiling voor de overheid is te wijten aan het samengaan van twee factoren: de relatief hoge investeringskosten voor *nieuwe* aanbieders en het feit dat de overheid besloot het aantal te veilen vergunningen vast te stellen op vijf.

bewering 2

- De prijs per eenheid UMTS zal in Nederland lager worden dan in andere landen, omdat de lage opbrengst van de veiling leidt tot (relatief) lage constante kosten voor de aanbieders.
- c** Verklaar bewering 1 op basis van de gegevens over mobiele telefonie.
- d** Leg uit waarom bewering 2 *niet juist* hoeft te zijn.

26 Te huur: 'gratis' schoolboeken!

In een land is Boekhuur monopolist op de markt van schoolboekenverhuur. Dit bedrijf levert huurboeken aan veel middelbare scholen. De andere scholen kopen de boekenpakketten rechtstreeks bij uitgeverijen. Alle scholen krijgen van de overheid een vergoeding van € 210 per leerling per schooljaar. De scholen stellen de boekenpakketten gratis ter beschikking aan de leerlingen. Elke leerling ontvangt per schooljaar één boekenpakket.

De directie van scholengemeenschap Avantis moet kiezen: de boekenpakketten zelf kopen of de boekenpakketten huren bij Boekhuur. De directie stelt twee eisen. De kosten per leerling:

- 1) moeten zo laag mogelijk zijn;
- 2) mogen niet hoger worden dan de vergoeding per leerling die de overheid aan de school verstrekt.

Gebruik bron 1.

- a** Welke keuze zal Avantis maken: kopen of huren? Onderbouw het antwoord met een berekening en houd rekening met de twee eisen.

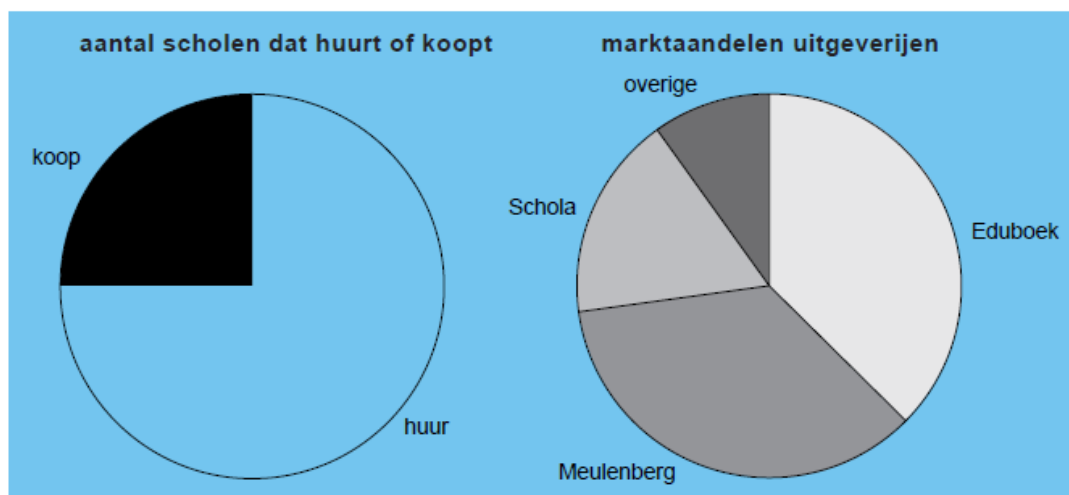
bron 1 Avantis: schoolboeken kopen of huren?

	kosten koopboeken	kosten huurboeken
variabel	€ 100 per pakket per schooljaar	€ per pakket per schooljaar ¹⁾
vast	€ 120.000 per schooljaar	niet van toepassing
aantal leerlingen	1.000	

noot 1) Boekhuur rekent met een kostprijs van € 170 per pakket per schooljaar en een winstmarge van 20%

Boekhuur wil zijn winst vergroten door een verlaging van zijn inkoopprijs. Boekhuur gaat daarom in onderhandeling met de drie grootste uitgeverijen. Edubook, Meulenberg en Schola stellen dat Boekhuur de oude prijs moet betalen. Zowel Boekhuur als de drie grote uitgeverijen samen menen een sterke uitgangspositie te hebben en gaan met vertrouwen de prijsonderhandelingen in.

bron 2 kenmerken van de markt voor schoolboeken (middelbare scholen)



Gebruik bron 2 bij de vragen b en c.

- b** Geef een argument voor Boekhuur om zich sterk te voelen in de prijsonderhandelingen met de uitgeverijen.
- c** Geef een argument voor de drie grootste uitgeverijen samen om zich sterk te voelen in de prijsonderhandelingen met Boekhuur.

bron 3 prijsconcurrentie en winstverwachtingen

		Rent-A-Book		
		€ 204		€ 195
Boekhuur	€ 204	34,34		19,42
	€ 195	42,19		31,31

- De bedragen zonder €-teken geven de winst in miljoenen euro's weer bij de gegeven prijsverhoudingen.
- De prijzen gelden per schoolboekenpakket.
- In elke cel is als eerste het winstbedrag van Boekhuur vermeld en als tweede het winstbedrag van Rent-A-Book.

Edubook wil minder afhankelijk zijn van Boekhuur en start een eigen verhuurbedrijf voor boekenpakketten: Rent-A-Book (RAB). RAB gaat met Boekhuur concurreren op de markt voor schoolboekenverhuur. RAB overweegt twee prijsalternatieven, zoals te zien is in bron 19.

Boekhuur is van de plannen op de hoogte en heroverweegt haar prijsbeleid. Zowel Boekhuur als RAB streven naar een zo hoog mogelijke winst.

Gebruik bron 3 bij de vragen d en e.

- d** Welke prijs per pakket zal Boekhuur vragen nu RAB ook boekenpakketten verhuurt? Verklaar het antwoord.
- e** Leg uit dat in de gegeven situatie Boekhuur en RAB hun winst zouden kunnen vergroten door het maken van een prijsafpraak.

Havo examen pilot 2009 eerste tijdvak opgave 6

- 27** De supermarktoorlog is al aantal jaren bezig. Voor de eenvoud beperken we ons in deze opgave tot twee belangrijke spelers op de markt, namelijk Albert Heijn en Laurus, en noteren de resultaten (payoff) in marktaandelen. We veronderstellen daarbij dat de totale markt wordt verdeeld tussen deze twee spelers; zie de resultatenmatrix hieronder.

		Laurus	
		Volgen	Prijs handhaving
Albert Heijn	Prijs verlaging	70 , 30	80 , 20
	Prijs handhaving	60 , 40	60 , 40

Aangezien Albert Heijn de prijsverlaging begint, heeft Laurus de keuze uit “volgen” en “prijs handhaving”.

- a** Heeft Laurus een dominante strategie? Verklaar je antwoord.

De supermarktoorlog is feitelijk een sequentieel spel: er is een speler die begint (hier Albert Heijn), waarna de ander (hier Laurus) reageert.

- b** Teken een spelboom van deze situatie.

Oligopolisten zijn gebaat bij stabiele en hoge prijzen. Omdat er maar betrekkelijk weinig aanbieders zijn is het voor hen heel verleidelijk om concurrentiebeperkende afspraken te maken. In dit geval spreek je van kartelvorming. De afspraken kunnen betrekking hebben op de hoogte van de prijs, de grootte van de productie, de regio's waar zij actief zijn, enz. Een kartel is dan ook gedefinieerd als een concurrentiebeperkende afspraak tussen zelfstandig blijvende bedrijven. Maar dit soort afspraken is binnen de EU verboden en de Nederlandse Mededingingsautoriteit (Nma) legt hoge boetes op aan bedrijven, die zich hieraan schuldig maken.

- c** Wat zouden Albert Heijn en Laurus doen als zich op de markt een kleine prijsvechter (nieuwkomer) zich aankondigt

Reputaties hebben invloed op het verloop en de uitkomst van het spel, zeker als het gaat om een herhaald spel, waar ook "afstraffing" een rol kan gaan spelen.

- d** Leg uit op welke wijze reputaties invloed kunnen hebben op het al of niet ontstaan van prijzenoorlogen. Prijzenoorlogen zullen minder snel ontstaan in een markt waar een of meerdere ondernemingen een reputatie hebben opgebouwd dat zij prijsverlagingen van concurrenten hardnekkig zullen bevechten.
- e** Leg uit op wat voor marktvorm de Nederlandse mededingingsautoriteit de meeste van haar activiteiten verricht.

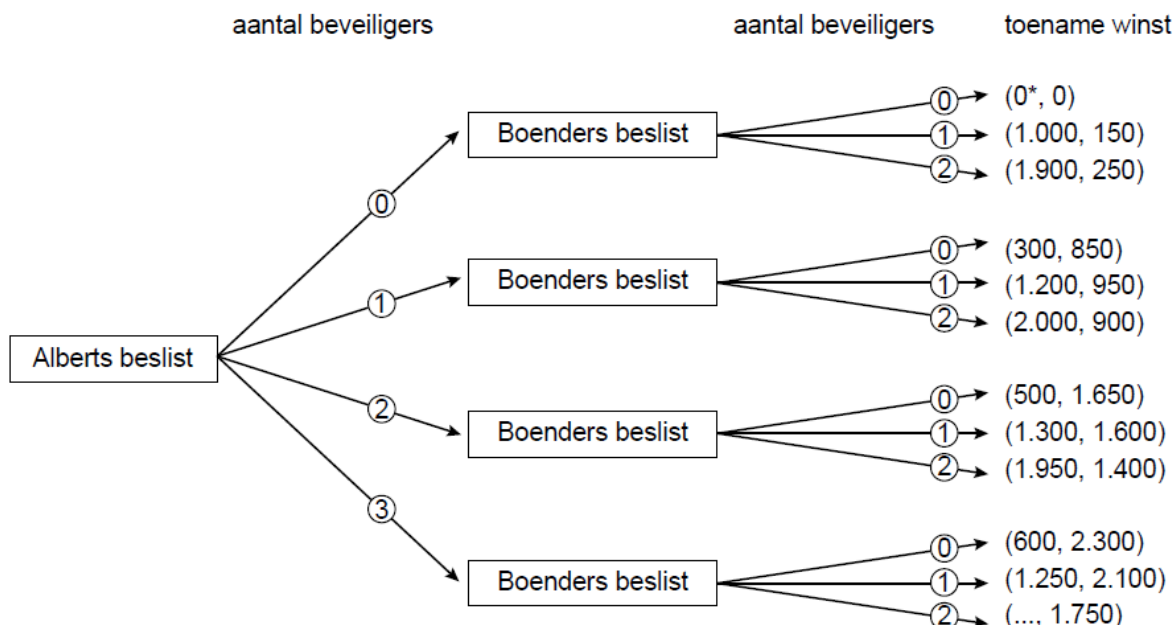
28 Een boom op het plein

Rond een plein zijn drie winkels gevestigd. Soms wordt er 's nachts in deze winkels ingebroken. Een beveiligingsbedrijf speelt hierop in en heeft de drie winkeliers een offerte gestuurd voor het bewaken van het plein gedurende de nacht. Beveiliging kan worden ingehuurd voor € 700,- per maand per beveiligiger. De beveiligiger bewaakt, ongeacht welke winkelier hem heeft ingehuurd, het gehele plein.

Een van de winkeliers, Alberts, heeft een inschatting gemaakt van het bedrag dat de winkeliers per maand zouden besparen op de kosten van de inbraak, indien het plein 's nachts bewaakt zou worden. Hij gaat er van uit dat de twee andere winkeliers dezelfde inschatting maken. In de tabel die hij heeft gemaakt, wordt de marginale kostenbesparing weergegeven bij de inzet van steeds één beveiligiger extra.

bij de inzet van de	marginale kostenbesparing Alberts	marginale kostenbesparing Boenders	marginale kostenbesparing Carant
1ste beveiligiger	1.000	850	200
2de beveiligiger	900	800	150
3de beveiligiger	800	650	100
4de beveiligiger	650	500	0
5de beveiligiger	500	350	0
6de beveiligiger	300	150	0

Alberts wil als eerste een beslissing nemen en verwacht dat Boenders daarna beslist. Dit levert de volgende beslissingsboom op waarbij de beslissingen van Carant niet zijn weergegeven.



* toename winst van Alberts

De drie winkeliers in deze opgave beschikken ten aanzien van deze beslissing over dezelfde informatie.

- a Leg aan de hand van de tabel uit waarom de beslissingen van Carant niet in de beslissingsboom zijn weergegeven.
- b Bereken de, in de beslissingsboom ontbrekende, toename van de winst van Alberts.
- c Leg met behulp van de beslissingsboom uit welk aantal beveiligers Alberts respectievelijk Boenders zal inhuren.

Alberts besluit met zijn collega Boenders te overleggen en pakt de tabel en de beslissingsboom erbij. Boenders is het eens met de gegevens maar geeft aan zich door de voortdurende inbraken zo onveilig te voelen dat hij één beveiligers zal inhuren, ongeacht wat Alberts daarna beslist.

Het toegenomen gevoel van veiligheid van Boenders komt niet in de cijfers tot uitdrukking.

- d Geef een voordeel dat Alberts van de beslissing van Boenders heeft. Gebruik hierbij de begrippen zelfbinding en reputatieschade.

Albert realiseert zich dat een afspraak tussen de drie betrokken winkeliers over collectieve beveiliging van het plein wel eens tot een veel beter resultaat zou kunnen leiden. Hij stelt voor om vijf beveiligers in te huren en de kosten te verdelen over de drie winkeliers naar rato van hun marginale kostenbesparing.

- e Geef de onderbouwing van dit voorstel op basis van de volgende aspecten:

1. de omvang van de gezamenlijke winst
2. asymmetrische informatie
3. free rider (= meelifers) gedrag

De onderbouwing moet passen in de gegeven context. Gebruik ongeveer 75 woorden.

Vwo herexamen 2010 opgave 5 (pilot)

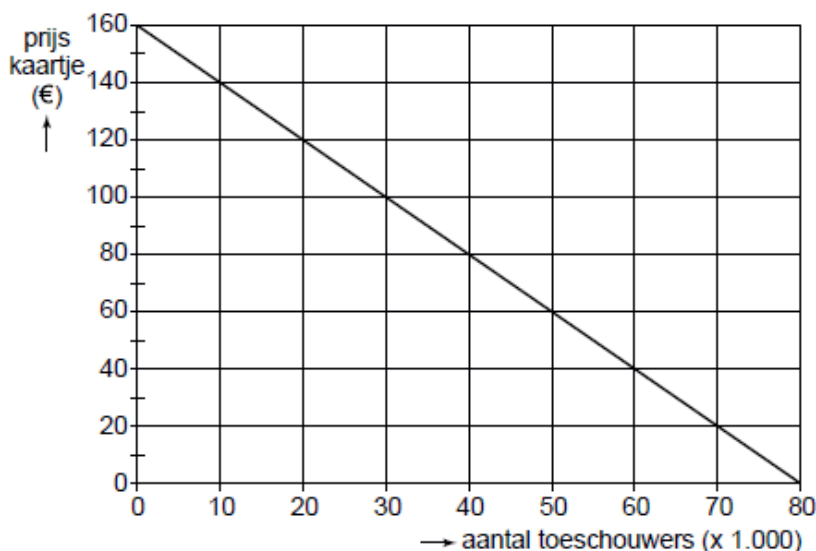
29 Eenmaal andermaal

De wereldberoemde rockband A&C gaat een concert geven. Het concert vindt plaats in een stadion met een capaciteit van 30.000 toeschouwers. De totale kosten van dit concert bedragen € 1.500.000. Deze kosten moeten gezien worden als **verzonken kosten**.

Bij een vorig concert van A&C in hetzelfde stadion waren de kaartjes bij een prijs van € 60 binnen een dag geheel uitverkocht waarna er een levendige zwarthandel in de kaartjes ontstond.

De leden van de rockband hebben voorgesteld de prijs van een kaartje niet te veranderen maar de kaartjes voortaan op naam te verstrekken zodat zwarthandel onmogelijk wordt. De

financieel manager van A&C vindt de daaraan verbonden transactiekosten echter veel te hoog. Hij wil daarom voor het komende concert een prijs vaststellen waarbij zwarthandel in kaartjes wordt vermeden. Bovendien wil hij voor de rockband door middel van prijsdiscriminatie een zo groot mogelijke totale winst realiseren. Hij wil die winst realiseren door de kaartjes via een eenmalige internetveiling te verkopen aan de hoogste bidders. Elke bidder kan slechts één keer een bod uitbrengen. Bij de prijsstelling van de kaartjes gaat de financieel manager van A&C uit van de onderstaande prijsafzetlijn (collectieve vraaglijn).



- a Leg uit dat bij een prijs van € 100 per kaartje:
 - het ontstaan van zwarthandel wordt vermeden, maar
 - een zo groot mogelijke totale winst niet wordt gerealiseerd.
- b Arceer in de uitwerkbijlage bij deze opgave de totale winst die A&C met het concert maakt als de mogelijkheden van prijsdiscriminatie volledig worden benut.
- c Leg uit hoe de financieel manager van A&C met de internetveiling zijn doel denkt te bereiken.

De leden van de rockband maken bezwaar tegen de internetveiling. Zij vrezen dat de fans een veiling niet zullen accepteren en dat er daardoor een berovingsprobleem kan ontstaan. De financieel manager wijst het bezwaar van de bandleden echter van de hand.

- d Beschrijf:
 - de gedachtegang van de bandleden bij het ontstaan van het berovingsprobleem;
 - de gedachtegang van de financieel manager bij het ontkennen van het berovingsprobleem.

De gedachtes moeten passen in de gegeven context. Gebruik ongeveer 75 woorden.

- 30 De papiermarkt waarin Crown Van Gelder zich in bevindt, zit in een moeilijke situatie. Er is teveel capaciteit in Europa en daarbij is het ook nog zo dat China plots voor flinke vraag zorgt naar de belangrijkste ingrediënt: celstof. Doe daar nog de gestegen energiekosten van 4 miljoen euro bovenop in 2007 en de conclusie is dat de cijfers over 2007 nog behoorlijk zijn.
Het probleem van overcapaciteit verdeelt over meer bedrijven is dat geen enkel bedrijf wil inkrimpen omdat dit de omzet aantast, maar als elk bedrijf dat wel doet, is er toch voordeel te behalen. CVG is een klein bedrijf dat zich niet direct geroepen hoeft te voelen om de afzet te minderen. De grotere bedrijven in Europa mogen de klus klaren om van de papiermarkt weer een gezonde markt te maken. De afzet in totaal kromp met 3% maar CVG wist desondanks 5% meer papier weg te zetten in de markt.
<http://www.goldengecko.nl/2008/02/cvg>

- a Lees bovenstaand bericht. Is hier sprake van het gevangenendilemma? Motiveer je antwoord.

Gegeven is onderstaande matrix voor papierbedrijf A en papierbedrijf B. De getallen in de matrix geven de winstresultaten in geldeenheden weer. Het wel of niet minder produceren heeft invloed op de winstresultaten van het bedrijf.

		papierbedrijf B	
		niet	wel
Papierbedrijf A	Niet	A 4 B 4	A 10 B 2
	Wel	A 2 B 10	A 8 B 8

- b Welke strategie is voor papierbedrijf A dominant.
- c Is er sprake van een evenwichtoplossing? Licht je antwoord toe.

31 zelfbinding houdt toetreding tegen

De Belgische supermarktketen Colruyt heeft al jaren plannen om de Nederlandse markt te betreden. Toch ziet zij er nu vanaf. Onderstaande bron maakt duidelijk waarom.

Colruyt vecht tegen cordon sanitaire

DOETINCHEM - Een belangrijke reden voor het besluit van Colruyt om zijn zoektocht naar supermarktllocaties in Nederland te staken is de enorme weerstand die het bedrijf in ons land ondervond toen het probeerde voet aan de grond te krijgen. 'Het is te opvallend. Er is een cordon sanitaire tegen Colruyt.'

Wim Biesemans, financieel directeur bij Colruyt, vindt een cordon sanitaire wel erg sterk uitgedrukt, maar heeft wel het gevoel dat het bedrijf bepaald niet welkom is in Nederland. 'Tegenwerking hoort erbij als een grote speler een lokale markt wil betreden. Dat zou in België ook gebeuren als bijvoorbeeld Shell hier actief wil worden. Het is part of the game en maakt het er niet gemakkelijker op.'

Weerstand binnen Superunie

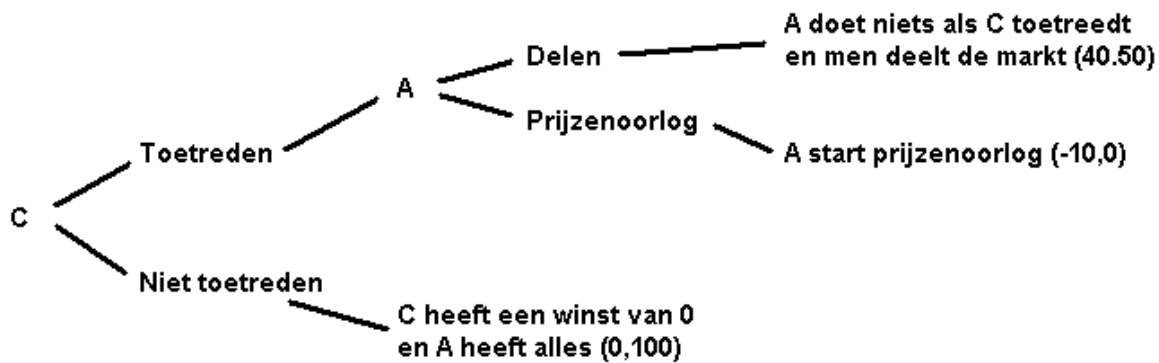
Geert Roels, de verantwoordelijke manager voor Colruyt's Nederlandse activiteiten: 'Als er juridisch aanvechtbare praktijken waren geweest, hadden we er een zaak van gemaakt. Maar juridisch kunnen we er niets mee. Dat de markt zich tegen ons organiseert, begrijp ik. Dat gebeurt niet centraal, maar ad hoc.' En verder: 'Met name binnen Superunie is altijd al gezegd dat de leden er gezamenlijk voor zouden zorgen dat Colruyt in Nederland geen voet aan de grond krijgt. Frans Fredrix zei ooit in een interview iets in de trant van "We hebben het Duitse spook geremd en het Belgische gevaar buiten gehouden." Dat zegt genoeg.

Naar: Elsevier Retail, 13 juni 2008

- a Citeer de zin waaruit blijkt dat er hier sprake is van zelfbinding?

Colruyt probeert de Nederlandse markt te betreden. Deze economische situatie kunnen we ook beschouwen als een spel.

Om dit te schetsen gaan we ervan uit dat er slechts één speler is op de Nederlandse markt en dat is speler A. Mocht C (Colruyt) toetreden tot de markt dan heeft A twee opties: de markt delen met C of een prijzenoorlog starten. Mocht A een prijzenoorlog starten dan valt de winst voor beide spelers terug naar nul. De toetredingskosten voor C bedragen 10. Zie onderstaande spelboom.



- b Verklaar waarom de winsten voor beide partijen niet gelijk zijn als C toetreedt en A besluit de markt te delen.
- c Vul onderstaande pay -offmatrix in. Gebruik hiervoor de beslisboom hierboven.

		A	
		Delen	Prijzenoorlog starten
C	Toetreden		
	Niet toetreden		

Om in deze situatie een beslissing te nemen moet de vraag worden beantwoord hoe krachtig het dreigement van A is. Of beter gezegd: hoe komt dit dreigement over op C? Gaat C hierdoor wel of niet toetreden? Of denkt C dat het dreigement van A loos alarm is. Na het correct invullen (controleer dit dus eerst) van bovenstaande pay-offmatrix kun je beslissen of C het dreigement van A serieus moet nemen of niet.

- d Leg uit waarom C ervan uit kan gaan dat A zijn dreigement niet zal uitvoeren als C tot de markt toetreedt.
- e Welke mogelijkheden heeft Superunie dan wel om het Belgische gevaar buiten de deur te houden? (uiteraard zonder de wetten te overtreden).

32 Grote of kleine auto

BMW en Mercedes Benz zijn de enige twee autofabrikanten in een land. Ieder bedrijf heeft de keuze om een grote of een kleine auto te introduceren. De opbrengsten in miljoenen euro behorende bij de vier keuze-uitkomsten zijn gegeven in de onderstaande resultatenmatrix (payoff matrix). De bedrijven moeten tegelijkertijd hun keuze maken zonder te weten wat de ander gaat doen.

		Mercedes Benz	
		Grote auto	Kleine auto
BMW	Grote auto	400, 400	1000, 800
	Kleine auto	800, 1000	500, 500

- a Leg uit of één van de bedrijven een dominante strategie heeft.
- b Definieer een Nash-evenwicht.
- c Beschrijf waarom dit spel twee Nash-evenwichten kent.

Stel dat BMW (1) zijn beslissing eerst neemt. Mercedes Benz (2) weet dus wat BMW doet voordat ze zelf een beslissing neemt.

- d Geef dit dynamische spel in extensieve vorm weer (dwz in de vorm van een spelboom)
- e Beschrijf wederom het Nash-evenwicht in dit geval? Leg uit.

33 Wel of geen reclamecampagne

Twee bedrijven op een oligopolistische markt moeten een beslissing nemen over het voeren van een reclamecampagne. Ieder bedrijf moet deze beslissing op hetzelfde moment en afzonderlijk van elkaar nemen. Ze kunnen kiezen voor een dure campagne of een goedkope campagne. De matrix hieronder geeft de winst aan die de bedrijven maken in de verschillende mogelijke situaties.

		Bedrijf 2	
		Dure campagne	Goedkope campagne
Bedrijf 1	Dure campagne	100, 100	250, 75
	Goedkope campagne	75, 250	200, 200

- a Is er voor ieder bedrijf een dominante strategie? Motiveer je antwoord.
- b Als beide bedrijven onafhankelijk van elkaar moeten kiezen, wat zal dan de uitkomst van dit spel zijn?
- c Beschrijf met behulp van de begrippen zelfbinding en reputatie hoe bedrijf 1 en bedrijf 2 door samen te werken beter af zijn.

34 Supermarktoorlog

Lees onderstaand artikel

2008: Bloedbad in de supermarkt

De Nederlandse supermarktketens staan na een relatief rustig 2007 weer voor een prijsoorlog. Ondernemers en deskundigen verwachten dat er slachtoffers gaan vallen, misschien al dit jaar. In de supermarktbranche houden ze wel van gespierde taal. Concurrentie op prijs heet al snel een oorlog. Alle ketens willen door de consument gezien worden als de voordeligste. Of ze dat ook echt zijn, doet er veel minder toe. Niet zo gek dus dat er aan het begin van het nieuwe jaar weer wat plaagstootjes worden uitgedeeld. Zoals door Dirk van den Broek, die er deze week in advertenties fijntjes op wijst dat de prijsverschillen tussen de supermarkten weer groter worden. Ofwel, Dirk blijft goedkoop en de rest verhoogt in alle stilte de prijzen. Dat veel supermarkten de prijzen verhogen klopt. In 2007 is de prijsstijging van grondstoffen versneld. Het Centraal Bureau voor de Statistiek houdt daarom rekening met verdere prijsstijgingen.

Binnen de supermarktbranche wordt de zogeheten “foodinflatie” als een van de grootste bedreigingen voor dit jaar gezien. “Door de toegenomen voedselprijzen wordt alles duurder”, zegt Dirk van den Broek. “Er komt meer druk op de ketel, ook bij Albert Heijn.” Niemand wil de eerste zijn die de prijzen fors verhoogt, allemaal kijken ze naar elkaar. De advertenties van Dirk van den Broek worden in de branche dan ook niet gezien als een losse flodder. “De prijsstijging van grondstoffen explodeert en dat zet door. Iedereen in de branche is doodsbang dat deze prijsontwikkeling diens prijsimago verpest. “Geen enkele partij zit op de plek waar hij wil zitten en dat leidt tot onrust”, analyseert Frans Fredrix. Hij zwaaide deze maand af als voorzitter van inkoopcombinatie Superunie, die supermarkten vertegenwoordigt met een gezamenlijk marktaandeel van bijna dertig procent. “Je ziet het aan een Dirk van den Broek die deze week een nieuw signaal geeft. Ik verwacht ook een prijsoorlog.”

Uit: FEM BUSINESS, 12 januari 2008

- a Waaruit blijkt de wederzijdse afhankelijkheid in bovenstaande bron ?
- b Beschrijf het risico dat de speler neemt die als eerste de prijzen verhoogt.
- c In welke situatie kan een bedrijf op een oligopolistische markt wel haar prijzen verhogen?

- d Leg uit waarom de supermarktbranche niet tot een van de andere drie marktvormen kan worden gerekend. Gebruik hierbij de kenmerken van deze marktvormen.

35 Lees onderstaand artikel

Bouw fraudeert door na enquête

Door onze redacteurs Joep Dohmen en Jos Verlaan, Rotterdam, 21 november. Aannemers zijn doorgegaan met hun illegale praktijken na de parlementaire enquête bouwfraude die eind 2002 werd afgesloten. Een dochterbedrijf van bouwconcern VolkerWessels maakte een jaar later nog verboden prijs- en werkafspraken met andere aannemers. Dat blijkt uit documenten die deze krant in bezit heeft en uit verklaringen van één van de betrokken ondernemers. Het is voor zover bekend het eerste bewijs van het voortduren van de illegale praktijken in de zogenoemde utiliteitssector.

Kartelautoriteit NMa beschikt over dezelfde informatie als deze krant en bevestigt dat zij inmiddels een onderzoek is gestart. De fractie van de Partij van de Arbeid in de Tweede Kamer wil heropening van de parlementaire enquête bouwfraude.

De aannemers maakten onder meer afspraken over de bouw van een kerk en woningen, een brandweerkazerne en de uitbreiding van de scholengemeenschap Prins Maurits in Middelharnis op Goeree-Overflakkee. Voor dat laatste project kwamen op 7 oktober 2003 vijf bouwbedrijven bijeen, twee dagen vóór de aanbesteding. Ze bepaalden onderling wie het werk kreeg en voor welke prijs.

Uit: Nrc.nl

Uit bovenstaande bron blijkt dat binnen een oligopolie soms een bepaald marktgedrag van de verschillende spelers voordelen biedt voor de betrokkenen.

- a Beschrijf welk marktgedrag dit is, welke voordeel dit gedrag heeft voor de betrokken partijen, welk nadeel de consument hiervan heeft en op welke wijze de overheid dit gedrag aanpakt.
- Let op dat je op alle vier de vragen antwoord geeft.
- b Leg met behulp van de gegevens uit bovenstaande bron uit, dat de bouwsector onmogelijk tot een van de andere drie marktvormen kan worden gerekend.

36 Een dominante strategie voor Story en Privé

Op de redactie van weekbladen wordt wekelijks druk vergaderd over de keuze van het omslagartikel (de eyecatcher voor de lezer). Stel dat Story en Privé, twee marktleiders in Nederland, op een bepaald moment de keuze hebben tussen het nieuws van een mysterieuze moord op een bekende Nederlander en de onverwachte vroeggeboorte van een nieuwe prins. Beide bladen hebben, naast abonnementen, een aanzienlijk deel van hun oplage beschikbaar voor de losse verkoop. Vooral voor deze losse verkoop is de wekelijkse keuze voor het omslagartikel van belang.

Stel dat 30% van deze kopers geïnteresseerd is in het moordverhaal en 70% van de kopers de voorkeur geeft aan het geboorteverhaal. Deze mensen kopen het blad dat het verhaal van hun interesse op de omslag heeft. Als beide bladen dezelfde omslag hebben, krijgt elk blad de helft van de kopers.

Voor Story en Privé zijn de volgende verkoopcijfers (in % van de totale losse verkoop) weer te geven.

		Privé	
		moord	geboorte
Story	moord	15,15	30,70
	geboorte	70,30	35,35

Toelichting bij de resultatenmatrix: het eerstgenoemde getal in elke cel is de uitkomst voor Story (rijspeler) en het tweede de uitkomst voor Privé (kolomspeler).

- a Onderzoek welke strategie voor Story dominant is.
- b Leg uit wat de dominante strategie is voor het weekblad Privé?
- c Verklaar dat er sprake is van een evenwicht

In bovenstaand voorbeeld hadden beide partijen bij een zelfde omslagartikel de helft van de losse verkoop. In de praktijk zijn marktpartijen zelden even groot. Dat kan betekenen dat er voor één of soms voor beide partijen geen dominante strategie bestaat. Laten we bijvoorbeeld aannemen dat 60% van de potentiële kopers bij eenzelfde omslagartikel het blad Privé koopt en 40% het blad Story.

De resultatenmatrix ziet er dan als volgt uit:

		Privé	
		moord	geboorte
Story	moord	12,18	30,70
	geboorte	70,30	28,42

- d Verklaar de pay -off in de cel rechtsonder.
- e Welk weekblad heeft nu geen dominante strategie meer? Licht het antwoord toe.
- f Welke strategieën zorgen voor een evenwichtoplossing? Licht je antwoord toe.

37 “The battle of the sexes”

Mark en Evelien willen graag een stedentrip maken. De keuze gaat tussen Rome en Parijs. De waarde die zij aan de verschillende keuzes hechten, waarbij onder andere rekening is gehouden met de kostenverschillen, staat in onderstaande resultatenmatrix: Onderzoek of hier sprake is van een Nash-evenwicht.

		Mark	
		Rome	Parijs
Evelien	Rome	(3,3)	(2,1)
	Parijs	(0,0)	(1,3)

38 Verslagen maken

Het is vrijdagmiddag. Walter en Marcel, twee leerlingen die beiden goed in het vak economie zijn, staan bij het fietsenhok nog even na te praten over een experiment dat ze bij economie in de klas hebben gedaan en waarvan het verslag (dat in tweetallen moet worden gemaakt) maandag moet worden ingeleverd. Beide leerlingen hebben een druk weekend voor de boeg (uitgaan, bijbaantje, bezoek oma, etc.). Ze stellen voor ieder een deel van het verslag voor hun rekening te nemen.

Het liefst zouden ze elk meeliften op de inspanning van de ander om zo meer tijd te kunnen besteden aan leuke weekendactiviteiten en toch de schade ten aanzien van het cijfer beperkt te houden.

Stel dat:

- * wanneer slechts een van beiden zich aan de afspraak houdt, degene die wel zijn deel heeft gedaan voor het verslag het cijfer 7 haalt en dat de ander, door een vermelding daarvan in het logboek, met 2 punten gekort wordt op het cijfer;
- * het verslag waarschijnlijk het cijfer 9 zou opleveren als beiden hun deel van het verslag maken en maandagmorgen in een tussenuur nog even samenvoegen;
- * verslagen die niet tijdig worden ingeleverd, op hun school, zonder pardon met het cijfer 1 worden beoordeeld.

- a Stel de resultatenmatrix van deze situatie (dit spel) op. (Walter rijspeler; Marcel kolomspeler).

- b Geef aan wat het Nash-evenwicht is. Motiveer je antwoord met behulp van de begrippen dominante strategie en gedomineerde strategie.
- c Onderzoek of er sprake is van een gevangenendilemma.

In dezelfde klas zitten Famke en Sylvia. Famke is bijna briljant in economie, maar Sylvia vindt economie verschrikkelijk en moeilijk. Voor Famke en Sylvia ziet de pay-off matrix er als volgt uit:

		Sylvia	
		Niet maken	Wel maken
Famke	Niet maken	1,1	2,8
	Wel maken	9,4	7,7

- d Wat kun je concluderen uit deze pay-off matrix
- e Geef aan wat het Nash-evenwicht is
- f Is er nu sprake van een gevangenendilemma? Licht het antwoord toe.

De resultaten van het spel zijn hier alleen afhankelijk van de behaalde cijfers voor het verslag.

- g Leg uit dat dit hierbij geen rekening is gehouden met de opofferingskosten.

39 Een geloofwaardig geval van zelfbinding

Soms gaat achter de ogenschijnlijk felle concurrentiestrijd tussen bedrijven in feite een (onzichtbare) kartelafsprake schuil. Wat te denken van de laagsteprijsgarantie? BCC, een gigant op de consumentenelektronicamarkt, garandeert de laagste prijs en indien de klant hetzelfde product elders goedkoper kan kopen, wordt het verschil, plus 25% van het verschil, terugbetaald. Voor een concurrent als Media Markt heeft het dus weinig zin met prijsacties te komen.

Stel dat van een bepaald type MP4-speler de inkoopprijs € 100,- bedraagt en beide aanbieders (BCC en Media Markt) op dit moment het product voor € 200,- verkopen. Met Sinterklaas en Kerst in aantocht overweegt Media Markt de MP4-speler voor € 160,- aan te bieden. Ga er bij de beantwoording van de vragen vanuit dat de prijselasticiteit van de vraag naar MP4-spelers inelastisch is.

- a Verklaar, dat de laagsteprijsgarantie-regeling van BCC ertoe leidt dat Media Markt zijn prijs niet zal verlagen.
- b Leg uit waarom BCC zijn prijs niet zal verlagen als Media Markt zijn prijs niet verlaagt.
- c Beargumenteer de stelling dat de laagsteprijsgarantie een verkapte kartelafsprake is en dus verboden zou moeten worden door de NMa.

40 Licht ontvlambaar

Er zijn twee tankstations Shell en Esso in hetzelfde dorp en beide bedienen ze de lokale markt. Deze twee tankstations zijn in dit voorbeeld de spelers. Beide ondernemers kunnen zelf hun prijs PS, respectievelijk PE bepalen voor hun benzine (euro 95).

De omzetten van tankstation Shell en tankstation Esso zijn afhankelijk van zowel de prijs PS als de prijs PE. Als PS lager is dan PE hebben automobilisten een voorkeur om te tanken bij Shell en zal de omzet van Shell dus hoger zijn dan die van Esso.

Er wordt verondersteld dat iedere ondernemer kan kiezen tussen twee prijzen: een relatief lage prijs van € 1,- en de hoge prijs van € 1,30.

In de volgende tabel worden de omzetten weergegeven die het gevolg zijn van de strategieën van Shell en Esso.

Tabel

Set van strategieën	omzet Shell	omzet Esso
PS = € 1,- PE = € 1,-	€ 100.000,-	€ 90.000,-
PS = € 1,- PE = € 1,30	€ 169.000,-	€ 65.000,-
PS = € 1,30 PE = € 1,-	€ 65.000,-	€ 120.000,-
PS = € 1,30 PE = € 1,30	€ 104.000,-	€ 91.000,-

- Bereken de prijselasticiteit van de vraag als Shell besluit zijn prijs te verlagen van € 1,30 naar € 1,-, terwijl Esso een prijs van € 1,30 handhaaft.
- Bereken, uitgaande van de situatie dat beide een prijs van €1,30 hanteren, de kruislingse elasticiteit van de vraag van Shell als Esso zijn prijs verlaagt van €1,30 naar € 1,-.
- Neem de onderstaande resultatenmatrix over en vul hem in met de gegevens uit bovenstaande tabel.

Pay-offmatrix

		Omzet Shell	
		lage prijs	hoge prijs
Omzet Esso	lage prijs		
	hoge prijs		

- Onderzoek welke prijzen voor Shell en Esso een Nash-evenwicht opleveren.
- Verklaar met behulp van de resultatenmatrix waarom de tankstations stunten met de prijzen.

Het is niet verstandig voor een speler een andere strategie te kiezen dan de strategie die leidt tot een Nash-evenwicht. Dat wil niet zeggen dat dit een gevangenendilemma is.

- Onderzoek of dit evenwicht een gevangenendilemma is en licht toe dat het collectieve belang niet samengaat met het individuele belang.
- Beschrijf met behulp van de begrippen zelfbinding en reputatie hoe Esso en Shell door samen te werken beter af zijn.

41 Een arbeider is zijn loon waard

Bonden kondigen stakingen bij Harvey Industry aan. Woensdag 9 april leggen medewerkers van Harvey Industry het werk neer. De actie volgt nadat eerdere onderhandelingen voor een betere cao volgens de vakbonden geen resultaat opleverden.

De vakbond vindt dat het bestuur van Harvey Industry onvoldoende ingaat op de looneisen van de werknemers. "Het bestuur heeft zich zo hard als beton opgesteld", zegt de vakbondsbestuurder. Hij hoopt dat de bestuursleden uiteindelijk overstag gaan, maar durft geen uitspraak te doen over de afloop van de acties.

Bewerkt artikel met als bron www.computable.nl

In bovenstaand artikel is al besloten om over te gaan tot een staking. Voordat een vakbond oproept om te gaan staken, zal zij overwogen hebben of de optie om niet te gaan staken strategisch een betere keuze is. De vakbond heeft immers de keuze uit niet staken en wel staken, terwijl de werkgever de keuze heeft om wel of niet op de looneisen in te gaan.

Zowel Harvey Industry als de vakbond zijn op de hoogte van de gevolgen van een gekozen strategie. De verwachte gevolgen zijn:

* Als de werknemers gaan staken en de werkgevers zijn slechts bereid tot een geringe loonsverhoging (door hard onderhandelen), dan stijgt het totale loon met € 200.000 en de winst met € 400.000.

- * Als de werknemers gaan staken en de werkgevers zijn daardoor bereid tot een substantiële loonsverhoging (werkgevers gaan door de knieën, slappe onderhandelaars) dan stijgt het totale loon met € 350.000 en de winst slaat om in een verlies van € 50.000.
- * Als de werknemers niet gaan staken en de werkgevers zijn na stevig onderhandelen van de vakbond bereid tot een substantiële loonsverhoging dan stijgt het totale loon met € 400.000 en de winst met € 100.000.
- * Als de werknemers niet gaan staken en de werkgevers geven, door hard te onderhandelen, slechts een zeer geringe loonsverhoging dan stijgt het totale loon met € 100.000 en de winst met € 650.000.

- a** Neem onderstaande resultatenmatrix over en vul het schema in op basis van de verwachte gevolgen

		Vakbond	
		niet staken	staken
Harvey Industry	“hard” onderhandelen		
	“slap” onderhandelen		

- b** Onderzoek welke speler(s) een dominante strategie heeft (hebben).
- c** Heeft het feit dat de ene speler de dominante strategie van de ander kent invloed op de uitkomst van het spel. Motiveer het antwoord.
- d** Wat is voor beide spelers de beste strategie? Motiveer het antwoord.
- e** Is hier sprake van een Nash-evenwicht? Motiveer het antwoord.

Het gevangenendilemma is een non-coöperatief spel. Dit betekent dat de spelers geen afspraken kunnen maken en ook niet kunnen onderhandelen. Het gevangenendilemma zou niet bestaan als het spel een coöperatief spel zou zijn. De gevangenens zouden in dat geval samen afspreken dat ze niet schuldig zijn en zo zou de uitkomst zwijgen/zwijgen worden. Het gevangenendilemma is ook een simultaan spel. De spelers bepalen gelijktijdig hun strategie zonder te weten wat de strategie van de ander is. Naast simultane spelen bestaan er ook sequentiële spelen waarbij de ene speler zijn strategie bepaalt nadat de strategie van de ander bekend is.

- f** Kun je de cao-onderhandelingen ook als een non-coöperatief spel beschouwen? Motiveer je antwoord.
- g** Is het spel van de cao-onderhandelingen een simultaanspel of een sequentieel spel? Motiveer je antwoord.

42 Loononderhandelingen in Hollywood

Hollywood-schrijvers gaan staken

LOS ANGELES - De vakbond van scriptschrijvers in Hollywood heeft vrijdag een staking voor onbepaalde tijd aangekondigd die maandag begint. Eerder deze week liep de huidige cao voor scenaristen af, maar over nieuwe salarisafspraken konden de vakbond en werkgevers het niet eens worden. Waarnemers vrezen dat een langdurige staking de Amerikaanse film- en televisie-industrie in zijn grootste crisis in jaren kan storten. Schrijvers en producenten in Hollywood liggen al langere tijd met elkaar in de clinch over de salarissen. Struikelblok is de harde eis van de schrijvers dat zij meer betaald willen krijgen wanneer een productie op dvd, internet of mobiele telefoon uitkomt (royalty's). Ruim 90 procent van de 12.000 leden van de vakbond "Writers Guild Of America" stemde na het stuklopen van de onderhandelingen voor een staking, als er geen eerlijke cao op tafel kwam.

Een staking kan veel film- en televisieproducties lam leggen. De vorige staking van scenaristen had plaats in 1988 en duurde 22 weken. Die werkonderbreking kostte de industrie destijds ongeveer 500 miljoen dollar.

Stelling: Stakingen leveren uiteindelijk per saldo meer verlies dan winst op. Dit zouden beide partijen in de onderhandeling goed moeten beseffen. Dit beseffen de partijen onvoldoende en dit komt mede door een gebrek aan begrip van de speltheorie.

Laten we het spel iets vereenvoudigen. Twee spelers (schrijvers en producenten) zijn aan het onderhandelen over de opbrengsten (pay-offs). Ze hebben de keuze tussen samenwerken en niet samenwerken. Schrijvers kunnen gaan staken of niet staken, de producenten kunnen de eis van de schrijvers inwilligen en dus betalen of niet betalen. Dit levert de volgende resultatenmatrix op.

		Schrijvers	
		Niet staken	Staken
Producenten	Betalen	- 2 mln, 2 mln	- 7 mln, 1 mln
	Niet betalen	2 mln, 0 mln	- 5 mln, - 1 mln

In pay-offmatrix 1 hebben beide spelers een verschillende dominante strategie.

- a Wat is de dominante strategie voor de schrijvers? Motiveer het antwoord.
- b Wat is de dominante strategie voor de producenten? Motiveer het antwoord.
- c Wordt er gestaakt of komen ze er samen uit? Motiveer het antwoord.

Stel dat de opbrengst voor de schrijvers bij staken in werkelijkheid hoger is dan in de bovengenoemde resultatenmatrix is weergegeven, omdat ze niet hoeven in te stemmen met een compromis. De pay-offmatrix komt er dan als volgt uit te zien.

		Schrijvers	
		Niet staken	Staken
Producenten	Betalen	- 2 mln, 2 mln	- 7 mln, 3 mln
	Niet betalen	2 mln, - 2 mln	- 5 mln, - 1 mln

- d Wat is de dominante strategie voor de schrijvers? Motiveer het antwoord.
- e Wat is de dominante strategie voor de producenten? Motiveer het antwoord.
- f Wordt er gestaakt of komen ze er samen uit? Motiveer het antwoord.

Of er nu wel of niet een Nash-evenwicht is, maakt voor de uitkomst van de onderhandelingen niet uit, in beide gevallen ontstaat een staking. Een belangrijke factor bij onderhandelingen is de wetenschap dat de partijen ook in de toekomst weer met elkaar om de tafel zitten. Cao-onderhandelingen keren steeds terug en de partijen weten dat zij "tot elkaar veroordeeld" zijn. Vertrouwen in elkaar (door een reputatie op te bouwen), begrip voor elkaars positie (zelfbinding) en de ander niet helemaal willen "uitbuiten" (sociale normen) worden daarmee belangrijke zaken die op een later tijdstip vruchten zullen afwerpen.

- g Als je de staking als een afstraffing ziet voor de studio's heeft dit dan effect op het verloop van een cao-onderhandeling in de toekomst? Ontstaat er een andere dominante strategie? Motiveer je antwoord.

43 Prijsenoorlog, een paardenmiddel?

Prijsenoorlogen lijken steeds vaker het nieuws te bepalen. Maar prijsverval kent weinig winnaars, meestal alleen verliezers. De beste manier voor marketeers om een prijsenoorlog te vermijden, is die voor te zijn, meent Gérard Brockhoff (Senior adviseur bij JBR Organisatieadviseurs).

Prijzenoorlogen schijnen de laatste tijd flink te zijn toegenomen. ABN AMRO, ING en SNS vechten bijvoorbeeld om marktaandeel op de hypotheekmarkt. Dit heeft geleid tot een grote druk op de marges. HP en Dell hebben een verbeterd prijsoorlog bij computers en printers ontketend, waarin HP langzaam terrein lijkt te winnen. Shell heeft juist aangekondigd de prijzenslag te stoppen nu zijn positie is verbeterd.

Prijzenoorlogen worden vaak geweten aan economische malaise, onredelijke klanten of agressieve concurrenten. Maar in het algemeen zijn ondernemingen onvoldoende met de markt meegegroei, klanten zijn vervreemd geraakt, investeringen zijn niet bijgesteld. De enige uitweg is het snoeihard bevechten van de concurrent op prijs. Dit verloopt niet zonder spaanders. Een prijzenoorlog pakt altijd het beste uit voor de machtigste speler in de keten.

Lange termijn

De beste manier om een prijzenoorlog te vermijden, is hem voor te zijn. Door zich te richten op een goede marktpositie op langere termijn, kunnen bedrijven hun marges veilig stellen. Bedrijven die op tijd hun producten en dienstverlening vernieuwen en blijven investeren in hun merk, voelen het prijsprobleem niet.

Naar: JBR publications, november 2006

- a** Noem de ontwikkelingen die belangrijk en bepalend zijn geweest voor het ontstaan en voortduren van een prijzenoorlog.
- b** Leg uit waarom een prijzenoorlog het best uitpakt voor de machtigste speler.

Consumenten hebben een dubbel gevoel bij prijzenoorlogen. Naast het directe voordeel zijn ze bang dat er mogelijk te weinig aanbieders op de “kleine” Nederlandse markt overblijven.

- c** Welk risico lopen consumenten hierdoor op de langere termijn? Motiveer je antwoord.

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) ziet toe op eerlijke concurrentie in Nederland. Zij handhaaft de Mededingingswet door kartels op te sporen tussen ondernemingen die bijvoorbeeld prijsafspraken maken en door ondernemingen aan te pakken die misbruik maken van een economische machtspositie.

- d** Geef een argument voor de NMa voor het toestaan van een prijzenoorlog door supermarkten. Licht je antwoord toe.
- e** Geef een argument voor de NMa tegen het toestaan van een prijzenoorlog door supermarkten. Licht je antwoord toe.

Meerkeuzevragen

1

Stelling 1: Het gevangenenvoorbeeld doet zich alleen voor bij collectieve goederen en niet bij individuele goederen.

Stelling 2: Ruilen is een voorbeeld van het gevangenenvoorbeeld.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

2

Stelling 1: De overheid brengt zowel collectieve goederen als individuele goederen voort.

Stelling 2: Bij collectieve goederen is niemand van het gebruik uit te sluiten.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist

- d. beide stellingen zijn onjuist

3

Stelling 1: Meeliftgedrag (free-rider) doet zich vooral voor bij individuele goederen.

Stelling 2 : Geen belasting betalen is een voorbeeld van meelift gedrag.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

4

Stelling 1: Bij het profijtbeginsel gaan we ervan uit dat degene die van het goed of de dienst gebruik maakt er niet voor hoeft te betalen.

Stelling 2: Bij het draagkrachtbeginsel hoef je alleen mee te betalen aan een dienst als je er ook gebruik van maakt.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

5

Stelling 1: Bij negatieve externe effecten hoeft een producent geen rekening te houden met bepaalde kosten.

Stelling 2: Negatieve externe effecten leveren op termijn vaak nog kosten op voor de samenleving.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

6

Stelling 1: Bij belastinginning is meestal sprake van collectieve dwang

Stelling 2: Een betaald-parkeren plek van de gemeente is een voorbeeld van een collectief goed.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

7

Stelling 1: Het verhogen van de benzineprijs om milieuvervuiling tegen te gaan is een voorbeeld van een negatief extern effect.

Stelling 2: Het verhogen van de tarieven van een zwembad om zo de bijdrage aan het tekort door de gemeente te verlagen is een voorbeeld van het profijtbeginsel.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

8

Stelling 1: Collectieve dwang zijn maatregelen waarmee de overheid of de maatschappij ervoor zorgen dat mensen het collectief belang nastreven.

Stelling 2: Bij ruilen is bijna nooit sprake van een win-win situatie

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

9

Stelling 1: Kartel vorming zie je vooral terugkomen in een markt met volledige concurrentie.

Stelling 2: Kartelvorming is meestal in het voordeel van de consument.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

10

Stelling 1: Bij kartelvorming doen altijd alle producenten mee.

Stelling 2: Verzonken kosten zijn kosten die niet terug te verdienen zijn als de transactie niet doorgaat.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

11

Stelling 1: Een voorbeeld van verzonken kosten zijn de ontwikkelingskosten van een nieuw medicijn.

Stelling 2: Een situatie waarin aanbieders over en weer de prijzen verhogen noemen we een prijzenoorlog.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

12

Stelling 1: Verzonken kosten kunnen mogelijke toetreders belemmeren om ook aanbieder te worden in een markt.

Stelling 2: Het afsluiten van een Firma contract is een voorbeeld van zelfbinding.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

13

Stelling1: Bij een centraal geleide economie bepaalt de markt wat er geproduceerd wordt.

Stelling2: Het aangaan van een huwelijk is een vorm van zelfbinding.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

14

Stelling 1: CAO onderhandelingen vinden plaats op bedrijfstakniveau.

Stelling 2: Landelijk overleg over arbeidsvoorwaardenbeleid vindt plaats in de SER

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

15.

Stelling 1: Een verhoging van de lonen in verband met gestegen prijzen noemen we inkomenscompensatie.

Stelling 2: Een incidentele loonsverhoging is voor iedereen in de bedrijfstak.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

16

Stelling 1: De loonruimte is de som van de prijsstijging van de producten en de stijging van de arbeidsproductiviteit van het personeel.

Stelling 2: Iemand die promotie maakt ontvangt meestal een initiele loonstijging.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

17

Stelling 1: automatische prijscompensatie kan leiden tot een loon-prijsspiraal

Stelling 2: een loonstijging is vaak gunstig voor bedrijven die opereren op de binnenlandse markt, maar vaak nadelig voor bedrijven die veel exporteren.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

18

Stelling 1: De EU telt meer deelnemende landen dan de EMU.

Stelling 2: De convergentiecriteria tellen niet alleen voor de landen die de Euro willen invoeren en maar ook voor de landen die de Euro al hebben.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

19

Stelling 1: In de EU is niet alleen vrij verkeer van goederen en diensten, maar ook van arbeid en kapitaal.

Stelling 2: Het stabiliteitspact moet zorgen voor een sterke euro.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist

20

Stelling 1: Bij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen streeft een bedrijf niet meer naar winst.

Stelling 2: Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen houdt onder andere in duurzaam ondernemen.

- a. stelling 1 is juist, stelling 2 is niet juist
- b. stelling 1 is onjuist, stelling 2 is juist
- c. beide stellingen zijn juist
- d. beide stellingen zijn onjuist