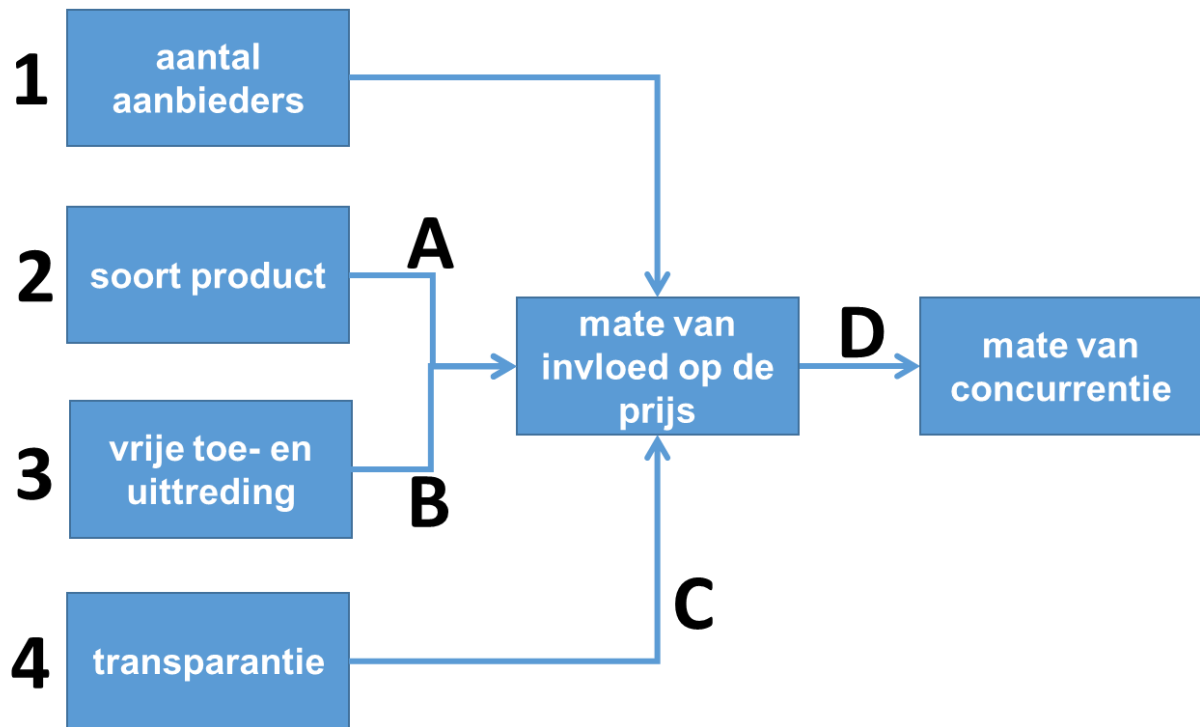


Opgave 1. Waarom de concurrentie niet werkt

Bron 1: kenmerken marktvormen



1. Welke indeling van soorten producten kennen we als we over perfecte en niet perfecte markten spreken (blok 2)?
Homogene en heterogene producten
2. Verklaar pijl A
Hoe unieker een product in de ogen van de consument, hoe meer klanten bereid zijn specifiek voor dit product te betalen en hoe hoger de prijs die de fabrikant kan vragen zonder zijn klanten te verliezen.
3. Noem bij blok 3 een voorbeeld van een toetredingsbarrière.
Hoge investeringen om op de betreffende markt producten te kunnen leveren
Grote financiële risico's waarmee de productie gepaard gaat
Etc.
4. Leg uit wat transparantie betekent (blok 4)
Transparantie is doorzichtigheid en beschrijft de mate waarin zichtbaar is hoe de prijs tot stand gekomen is, en dus of je als consument de juiste prijs vraagt.
5. Verklaar pijl C
Hoe beter je prijzen kunt vergelijken (en prijs-kwaliteit) hoe beter je als consument het beste product kunt kiezen. Hoe hoger deze doorzichtigheid hoe minder de leverancier zijn prijs van de concurrent kan laten afwijken, en dus hoe lager zijn invloed op de prijs
6. Verklaar pijl D

Naarmate individuele leveranciers minder invloed hebben op de prijs, zal de concurrentie toenemen. Uiteindelijk, als de markt perfect werkt, is er geen invloed op de prijs en zal de concurrentie 100% zijn.