

Hoofdstuk 2 Consumentengedrag

2.1 Consumentensurplus en vraaglijn

Hoe bepaalt de prijs van producten het gedrag van consumenten?

Het verband tussen de prijs van een product en de gevraagde (verkochte) hoeveelheid van dat product wordt weergegeven in een vraagvergelijking ($q_v = ap + b$). De vraagvergelijking kan in een grafiek worden getekend: de vraaglijn. Het verband tussen de prijs en de vraag naar producten is in het algemeen negatief: een prijsstijging/daling leidt tot een daling/stijging van de gevraagde hoeveelheid.

Als je de gevraagde hoeveelheid vermenigvuldigt met de prijs bereken je de omzet. De vraagvergelijking en -lijn laten ook de betalingsbereidheid van consumenten zien. De betalingsbereidheid is het bedrag dat consumenten maximaal bereid zijn te betalen voor het product.

Het verschil tussen de betalingsbereidheid en de werkelijke prijs is het consumentensurplus.

2.2 Verandering van de vraag

Waardoor kan het gedrag van consumenten veranderen?

Verandering van het consumentengedrag komt tot uitdrukking in een verschuiving langs of van de vraaglijn. Een *verschuiving langs de vraaglijn* laat zien dat een prijsverhoging/verlaging leidt tot een daling/stijging van de gevraagde hoeveelheid. Bij een prijsverhoging daalt het consumentensurplus, bij een prijsdaling stijgt het surplus. Een *verschuiving van de vraaglijn* naar rechts/links wil zeggen dat consumenten ongeacht de prijs meer/minder van het product willen kopen.

Bij een gelijkblijvende prijs stijgt/daalt het consumentensurplus bij een verschuiving van de vraaglijn naar rechts/links. Oorzaken van een verschuiving naar rechts zijn bijvoorbeeld: toenemende voorkeur voor het product, toename van het aantal consumenten, toename van het besteedbare inkomen en een verandering in de prijs van substitutie- of complementaire producten.

Substitutieproducten zijn concurrerende goederen en diensten die elkaar in de ogen van de consument kunnen vervangen. *Complementaire producten* zijn elkaar aanvullende goederen en diensten.

2.3 Prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid

In welke mate reageren consumenten op prijsveranderingen?

De *prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid* (E_v) bereken je door de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid te delen door de procentuele verandering van de prijs. Dit getal geeft aan hoeveel procent de gevraagde hoeveelheid van een product verandert als gevolg van een prijsverandering met 1 procent.

Bij een *prijsinelastische vraag* is de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid kleiner dan de procentuele verandering van de prijs: $-1 < E_v < 0$. De omzet neemt dan toe bij een prijsstijging en neemt af bij een prijsdaling. Bij een *volstrekt prijsinelastische vraag* verandert de gevraagde hoeveelheid niet als de prijs verandert: $E_v = 0$. De omzet neemt dan toe bij een prijsstijging en neemt af bij een prijsdaling.

Samenvatting

Bij een *prijselastische vraag* is de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid groter dan de procentuele verandering van de prijs: $E_v < -1$. De omzet neemt dan af bij een prijsstijging en neemt toe bij een prijsdaling. Bij een proportioneel elastische vraag is $E_v = -1$.

2.4 Inkomenselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid

Hoe en in welke mate reageren consumenten op veranderingen in hun inkomen?

De inkomensvraaglijn is een lijn die het verband aangeeft tussen het besteedbare inkomen van consumenten en de hoeveelheid goederen die zij willen kopen. Als je besteedbare inkomen toeneemt, neemt de vraag naar *primaire* of *noodzakelijke producten* minder dan evenredig toe en de vraag naar *luxe producten* meer dan evenredig toe.

Inferieure producten zijn goederen waarvan consumenten bij stijging van het inkomen minder kopen.

De *inkomenselasticiteit van de vraag* (E_y) bereken je door de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid te delen door de procentuele verandering van het inkomen. Dit berekende getal geeft aan hoeveel procent de gevraagde hoeveelheid verandert als het inkomen met 1% verandert. Bij noodzakelijke producten is $0 < E_y < 1$: de vraag is *inkomensinelastisch*. Bij inkomensafhankelijke producten is $E_y = 0$: de vraag is *volstrekt inkomensinelastisch*. Bij luxe producten is $E_y > 1$: de vraag is inkomenselastisch. Bij inferieure producten is $E_y < 0$.