

Economie Integraal vwo 2e druk

Samenvatting hoofdstuk 2 Consumentengedrag

2.1 *Betalingsbereidheid en vraaglijn*

Wat is het verband tussen de prijs van een product en de gevraagde hoeveelheid ervan?

Welk bedrag een consument maximaal voor een bepaald product wil betalen wordt bepaald door zijn betalingsbereidheid. Wanneer de consument het product voor een lager bedrag dan zijn betalingsbereidheid verkrijgt, behaalt de consument een 'voordeel': het *consumentensurplus*.

Op grond van de betalingsbereidheid kan voor een consument een *individuele* vraagvergelijking worden afgeleid. Door de individuele vraagvergelijkingen van alle vragers naar een bepaald product te sommeren krijg je de *collectieve* vraagvergelijking.

Wanneer de verkoopprijs van een product verandert, verandert ook het behaalde consumentensurplus.

2.2 *Vraagbepalende factoren*

Wat zijn de belangrijkste factoren die de vraag naar een product bepalen?

De gevraagde hoeveelheid van een goed is in eerste instantie afhankelijk van de prijs. Dat blijkt ook uit de vergelijking van een vraagvergelijking is: $q_v = ap + b$ ($q_v > 0$, $p > 0$, $a < 0$, $b > 0$). Hierin is q_v de gevraagde hoeveelheid en p de prijs.

In deze vergelijking geven de factoren 'a' en 'b' de overige vraagbepalende factoren weer. Deze factoren zijn bepalend voor de betalingsbereidheid en zijn: het besteedbaar inkomen en de voorkeuren van de vragers, het aantal vragers en hun verwachtingen en de prijzen van andere producten. Veranderingen van deze factoren leiden tot een andere vraagvergelijking en dus ook tot een andere vraaglijn. Dit noem je een verschuiving *van* de vraaglijn.

Een verschuiving naar *rechts/links* betekent dat consumenten ongeacht de prijs meer/minder van het product willen kopen.

Een *verschuiving langs de vraagcurve* wordt veroorzaakt door een verandering van de prijs van het betreffende product.

2.3 *Prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid*

Hoe reageert de consument op prijsveranderingen?

De hoeveelheid die bij een bepaalde prijs wordt verkocht wordt de *afzet* genoemd. De afzet vermenigvuldigd met de verkoopprijs is de door de verkoper behaalde *omzet*. Verwar de omzet niet met de winst. Voor het berekenen van de winst moet de omzet nog worden verminderd met de kosten ervan.

De manier waarop een consument reageert op de prijsverandering van een goed kan worden weergegeven met één getal: de *prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid*. Dit getal bereken je door de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid te delen door de procentuele prijsverandering.

Als de gevraagde hoeveelheid relatief weinig verandert, is er een *inelastische* vraag ($-1 < E_v < 0$). Als de verandering relatief groot is, spreek je van een *elastische* vraag ($E_v < -1$).

Het verschil tussen een inelastische en een elastische vraag is ook van belang voor de verandering van de omzet van de leveranciers van het betreffende product.

De prijsverandering van een bepaald product kan ook de afgezette hoeveelheid van een ander product beïnvloeden. Een dergelijk verband wordt weergegeven met de *kruiselingse prijselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid*. Hiermee kan onderscheid worden gemaakt tussen substituoederen ($E_k > 0$) en complementaire goederen ($E_k < 0$).

2.4 *Inkomenselasticiteit*

Hoe en in welke mate reageert de consument op inkomensveranderingen?

De gevraagde hoeveelheid van een bepaald product wordt deels bepaald door het besteedbaar inkomen van de consumenten. Zo kun je onderscheiden:

- noodzakelijke goederen, deze koop je ook al is je besteedbaar inkomen heel erg laag (brood);
- inferieure goederen; als je besteedbaar inkomen stijgt, ga je minder van deze goederen kopen;
- luxegoederen; deze goederen kun je je pas veroorloven als je besteedbaar inkomen een bepaalde drempel heeft overschreden.

Hoe een consument in zijn aankoopgedrag reageert op een verandering van zijn inkomen kan worden weergegeven met de *inkomenselasticiteit van de gevraagde hoeveelheid* (E_y). E_y bereken je door de procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid te delen door de procentuele verandering van het besteedbaar inkomen.

Afhankelijk van het soort goed is de inkomenselasticiteit positief of negatief en kan de reactie (de verandering van de gevraagde hoeveelheid) relatief groot of klein zijn. Het verschil tussen noodzakelijk, inferieure en luxegoederen kan met de inkomenselasticiteit worden weergegeven.