

Opgave 2

If you can't beat them, join them

De laatste jaren is de verkoop van muziek-cd's teruggelopen en is de bedrijfstak voor geluidsdragers, door het gebruik van internet, sterk veranderd. Via het internet kan de consument muziekbestanden verkrijgen tegen marginale kosten die lager zijn dan de gemiddelde aanschafprijs van een muziek-cd in de detailhandel.

Tabel 3 en figuur 1 geven informatie over dit deel van de markt voor muziek.

tabel 3

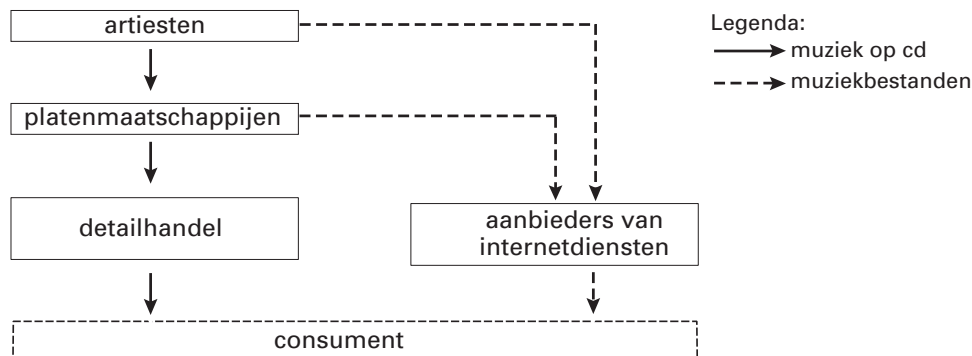
markresultaten van muziek-cd's in de detailhandel

(verandering in % ten opzichte van voorgaand jaar)	2002	2003
gemiddelde prijs	2,0%	2,5%
totale omzet	-4,1%	-8,0%
totale afzet	-6,0%

Uit tabel 3 is af te leiden dat in 2002 de prijselasticiteit van de vraag naar muziek-cd's -3 bedroeg.

figuur 1

bedrijfskolom van muziek-cd's en muziekbestanden



Een econoom die onderzoek heeft verricht naar deze markt doet twee uitspraken:

uitspraak 1

“De kruiselingse prijselasticiteit van de vraag naar muziekbestanden voor de prijs van muziek-cd's is zeer groot.”

Mede op basis van deze constatering stelt hij:

uitspraak 2

“Ik verwacht voor deze markt op korte termijn fusies tussen (ketens van) detailhandelaren en aanbieders van internetdiensten.”

- 2p 6 Toon met een berekening aan dat de vraag naar muziek-cd's in 2003 prijselastischer is geworden ten opzichte van 2002.
- 2p 7 Is de kruiselingse prijselasticiteit van de vraag naar muziekbestanden voor de prijs van muziek-cd's positief of negatief? Verklaar het antwoord.
- 1p 8 Hoe noemen we een samengaan van detailhandelaren en aanbieders van internetdiensten in de bedrijfskolom? Kies uit de volgende begrippen: integratie, differentiatie, specialisatie, parallelisatie.
- 2p 9 Geef een verklaring voor uitspraak 2.