

## Opgave 1

---

**1 maximumscore 2**

Een voorbeeld van een juist antwoord is:

Een antwoord waaruit blijkt dat consumenten niet goed op de hoogte zijn van de kwaliteit van de aangeboden auto's en vanwege het risico van een zeperd laag zullen bieden, zodat de veilingprijzen laag zijn en aanbieders auto's van mindere kwaliteit gaan aanbieden, waardoor consumenten weer lagere prijzen gaan bieden et cetera, zodat de provisieopbrengst tegenvalt.

**2 maximumscore 1**

Voor vraag 2 moet altijd 1 punt worden toegekend, ongeacht of er wel of geen antwoord gegeven is, en ongeacht het gegeven antwoord.

**3 maximumscore 2**

Voorbeelden van een juist antwoord zijn:

- Een antwoord waaruit blijkt dat A de eerste gegadigde is, maar dat de prijs die A zal bieden afhangt van zijn inschatting van het budget van de andere consumenten; A zal langer wachten met bieden naarmate hij die budgetten lager inschat (en zal zo het risico lopen dat een ander hem voor is).
- Een antwoord waaruit blijkt dat A de eerste gegadigde is, maar dat de prijs die A zal bieden afhangt van de mate waarin hij het risico wil lopen de auto niet te krijgen; A zal langer wachten met bieden naarmate zijn risicoaversie kleiner is (en zal zo het risico lopen dat een ander hem voor is).

**4 maximumscore 2**

Een voorbeeld van een juiste berekening is:

provisieopbrengst:  $0,20 \times (\text{€ } 14.250 - \text{€ } 11.300) = \text{€ } 590$

Uit de toelichting moet blijken dat de veiling net zo lang doorgaat tot er door D € 14.200 geboden is, waarna A met een bod van € 50 meer zijn slag kan slaan.

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

**5 maximumscore 4**

Een voorbeeld van een juist antwoord is:

- hogere provisieopbrengst
  - de hoogte van de bodemprijzen  
Een beschrijving waaruit blijkt dat de aanbidders kunnen besluiten hun bodemprijs lager vast te stellen om te voorkomen dat de auto niet verkocht wordt en ze € 200 kwijt zijn, zodat het bedrag waarover provisie wordt geheven groter kan worden 1
  - de belangstelling van consumenten  
Een beschrijving waaruit blijkt dat door het variabele tarief het veilen van auto's goedkoper kan worden, waardoor de site voor aanbidders aantrekkelijker wordt en het aanbod van auto's toeneemt en daardoor de belangstelling van kopers zodat er meer auto's worden verhandeld 1
- lagere provisieopbrengst
  - de hoogte van de bodemprijzen  
Een beschrijving waaruit blijkt dat de aanbidders kunnen besluiten hun bodemprijs hoger vast te stellen om zo het verschil met de veilingprijs te verkleinen en het variabele tarief te verlagen, waardoor echter meer auto's onverkocht kunnen blijven 1
  - de belangstelling van consumenten  
Een beschrijving waaruit blijkt dat door het minimumtarief het veilen van auto's voor een aantal aanbidders duurder kan worden, waardoor het aanbod van auto's en daardoor de belangstelling van consumenten kan afnemen en er minder auto's worden verhandeld 1