|  |  |
| --- | --- |
| Name: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Date: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Blokkiesraaisel - markstrukture

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  | 2 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | 3 |  |  |  |  |  |  |  | 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | 8 |  |  |  |  | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 12 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 17 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 18 |  |  | 19 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | 20 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | 22 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Across**  **4.** Die ekstra koste om een eenheid meer as die hoeveelheid waarvoor reeds beplan is te maak.  **6.** Dui die verskillende vlakke & vorme van mededinging aan.  **9.** Produkte nie identies aan soortgelyke produkte nie - verskil effens  **10.** Die verskil tussen totale inkomste en die geleentheidskoste van alle hulpbronne wat in die produksie van die goedere/dienste wat verkoop is, gebruik is (sluit implisiete & eksplisiete kostes in & verskil van wins soos rekenmeesters dit bereken) (dit is ŉ Surplus tot koste)  **11.** Produkte identies – nie ooglopende verskille  **13.** Beskryf oortollige bates (inkomste, winste, kapitaal en goedere). Dit is ŉ oorskot wat plaasvind in ŉ begroting wanneer uitgawes minder is as die inkomste wat in voorraad geneem word gebruik word as wat behou word. (hou verband met vraag & aanbod)  **14.** Onderneming stel die prys vas wanneer hy besluit hoeveel hy gaan aanbied  **15.** Koste om ŉ sekere hoeveelheid van n firma se produk te produseer.  **16.** Die minimum verdienste wat sal verhoed dat entrepreneurs hul produksiefaktore elders aanwend (wins wat net genoeg is om te verseker dat die besigheid sal voortgaan om die bestaande goedere of dienste aan te bied) (koste-item = omdat dit is entrepreneurs se vergoeding is  **18.** Enkel verkoper van goedere waar daar nie naby substitute bestaan nie (Minste mededingend)  **20.** Nywerhede wat baie kopers & verkopers het & relatief toeganklik is, maar goedere gedifferensieerd  **21.** Is die abstrakte dinge wat van die manifestasie van reële dinge afgelei word  **22.** Die totale koste/aantal eenhede (hoeveelheid) geproduseer van die mark | **Down**  **1.** Dui die verband tussen die prys & hoeveelheid wat produsent gewillig is om te lewer oor ŉ tydperk.  **2.** Onbelemmerde mededinging in markte (meeste mededingend)  **3.** Die totale waarde van die firmas se verkope. (Prys × Hoeveelheid)  **5.** Maatstaf van gevoeligheid of sensitiwiteit. Wanneer twee veranderlikes met mekaar verband hou, wil n mens dikwels weet hoe sensitief/gevoelig die afhanklike veranderlike vir veranderings in die onafhanklike veranderlike is  **7.** Dit is die gemiddelde inkomste verdien deur ŉ persoon in ŉ gegewe gebied binne ŉ tydperk van ŉ jaar. ( Totale inkomste/ getal eenhede)  **8.** Onderneming wat nie sy eie pryse kan bepaal nie.  **12.** Die ekstra inkomste wat ŉ verkoper ontvang as hy een addisionele eenheid produseer en verkoop. (Byvoegings tot Totale Inkomste)  **17.** Kurwe met ŉ afwaartse helling wat die verhouding tussen prys & hoeveelheid oor ŉ tydperk aandui  **19.** Bestaan uit klein aantal dominante produsente – soortgelyke / identiese produkte verkoop |