Multiple Choice-Fragen - Lösungen (FachpraktikerInnen)

**„Angebot und Nachfrage auf dem Markt“**

1. **Welche Aussagen zum Markt sind richtig? (4/5)**

[x]  Am Preis ist erkennbar, wie knapp ein Gut auf dem Markt ist.

[x]  Organisierte Märkte sind z.B. Wochenmärkte oder Börsen.

[x]  Auf dem Markt bildet sich durch freiheitliche Marktwirtschaft der Preis durch Angebot
 und Nachfrage.

[x]  Ein Markt liegt immer dann vor, wenn sich Anbieter und Nachfrager treffen, um Güter

 auszutauschen.

[ ]  Auf dem Markt bildet sich der Preis entsprechend staatlichen Vorgaben.

1. **Welche Aussagen zu den Interessen der Anbieter und Nachfrager auf dem Markt ist richtig? (2/5)**

[ ]  Anbieter und Nachfrager haben gleiche Interessen.

[x]  Anbieter und Nachfrager haben unterschiedliche Interessen.

[ ]  Die Interessen von Anbietern und Nachfrager spielen bei der Preisbildung keine Rolle.

[x]  Der Preis ist von den Interessen der Anbieter und Nachfrager abhängig.

[ ]  Bei zu großen Interessensunterschieden von Anbietern und Nachfragern mischt sich der Staat in
 die Preisbildung ein.

1. **Welche Aussagen zu Angebot und Nachfrage sind richtig? (3/5)**

[ ]  Der Anbieter möchte seine Produkte für möglichst wenig Geld verkaufen.

[x]  Der Nachfrager möchte möglichst günstig kaufen.

[x]  Wenn der Anbieter zu teuer verkauft, dann wird der Nachfrager das Produkt nicht kaufen.

[ ]  Die Nachfrage ist unabhängig vom Angebot.

[x]  Der Anbieter möchte möglichst teuer verkaufen.

1. **Welche Aussage über die Preisbildung ist richtig? (1/5)**

[ ]  Der Preis von Waren und Dienstleistungen orientiert sich ausschließlich an der Qualität des
 Angebotes.

[ ]  Der Preis von Waren und Dienstleistungen entsteht an der Börse.

[ ]  Der Preis von Waren und Dienstleistungen ändert sich selten.

[x]  Der Preis von Waren und Dienstleistungen hängt davon ab, wie groß die Nachfrage im Vergleich
 zum Angebot ist.

[ ]  Das Angebot spielt für die Preisbildung keine Rolle.

1. Welche Aussagen zur Preisbildung sind richtig? (2/5)

[ ]  Der Preis steigt, wenn das Angebot groß und die Nachfrage gering ist

[x]  Der Preis sinkt, wenn das Angebot gering und die Nachfrage groß ist.

[ ]  Der Preis steigt, wenn das Angebot gering und die Nachfrage groß ist.

[x]  Der Preis sinkt, wenn die Nachfrage gering und das Angebot groß ist

[ ]  Der Preis steigt, wenn Angebot und Nachfrage steigen.

1. **Welche der nachfolgenden Faktoren spielen bei der Preisbildung eine Rolle? (3/5)**

[x]  Konkurrenz

[ ]  Steuern

[x]  Selbstkosten

[ ]  Versandkosten

[x]  Nachfrage

1. **Was tut ein Anbieter, wenn die Nachfrage bei einem Produkt leicht zurückgeht? (2/5)**

[ ]  Er erhöht den Preis.

[ ]  Er reduziert die Werbungskosten.

[x]  Er reduziert die Produktion.

[ ]  Er nimmt das Gerät vom Markt

[x]  Er senkt den Preis.

1. **Was kann geschehen, wenn aufgrund einer geringeren Produktion weniger Geräte eines Produktes auf dem Markt sind? (1/5)**

[ ]  Die Geräte werden billiger.

[ ]  Die Nachfrage sinkt.

[ ]  Die Nachfrage steigt.

[x]  Der Preis steigt.

[ ]  Der Preis bleibt stabil.

1. **Welche Aussagen zum Gleichgewichtspreis sind richtig? (2/5)
Beim Gleichgewichtspreis …**

[ ]  sind die Selbstkosten geringer als der Verkaufspreis.

[ ]  sind die Produktionskosten am geringsten.

[ ]  besteht die Gefahr, einen Teil der Waren nicht zu verkaufen.

[x]  werden die meisten Waren verkauft.

[x]  sind Angebot und Nachfrage ungefähr gleich groß.

1. **Was versteht man unter Selbstkosten? (2/5)**

[ ]  Die Kosten nach Abzug der Steuern

[ ]  Die Kosten für Material und die Lohnkosten

[x]  Alle Kosten, die für ein Produkt anfallen

[ ]  Die Kosten für Werbung und Marktanalyse

[x]  Die Herstellungskosten

1. **Was versteht man unter der Preisuntergrenze? (1/5)
Die Preisuntergrenze ist …**

[ ]  der Preis, bei dem Angebot und Nachfrage annähernd gleich sind.

[ ]  der vom Staat festgelegte Mindestverkaufspreis

[ ]  der niedrigste Preis aller Anbieter des Produktes

[x]  der Preis, der den Selbstkosten des Produktes entspricht.

[ ]  der Preis, der unterhalb der Selbstkosten liegt.