



Province of the
EASTERN CAPE
EDUCATION

**NASIONALE
SENIOR SERTIFIKAAT**

GRAAD 11

NOVEMBER 2012

**BESIGHEIDSTUDIES
MEMORANDUM**

PUNTE: 300

Hierdie memorandum bestaan uit 18 bladsye.

NOTAS AAN ONDERWYSERS:

1. Kandidate se antwoorde moet in volsinne, vir AFDELING B en AFDELING C wees, afhange van die aard van die vraag.
 Volsinne ✓✓ (2)
 Woorde/frases ✓ (1)
2. 'n Omvattende memorandum is voorsien maar dit is geensins volledig nie. Versigtige oorweging moet gegee word aan 'n antwoord wat korrek is maar:
 - 'n Ander uitdrukking gebruik as wat in die memorandum verskyn.
 - Afkomstig is uit 'n ander bron.
 - Wat korrek en oorspronklik is.
 - Verwant is aan 'n ander toepaslike LU of AS.
3. Neem asseblief sorgvuldig kennis van ander relevante antwoorde wat deur kandidate gegee word en ken punte dienooreenkomstig toe.
4. AFDELING B
 - 4.1 Indien byvoorbeeld, VYF feite vereis word, merk die EERSTE VYF antwoorde van die kandidaat en ignoreer die res van die antwoorde.
 - 4.2 Indien twee feite in een sin geskryf word, ken aan die kandidaat VOLLE krediet toe.
 - 4.3 In vrae wat, van kandidate vereis om te “noem/lys”, kan die antwoorde van die kandidate in frases gegee word en nie noodwendig in volsinne nie.
5. AFDELING C
 - 5.1 Die uiteensetting van puntetoekenning vir opstel vrae is soos volg:

Inleiding	3	Maksimum: 32
Inhoud	Minimum 27	
Gevolgtrekking	2	
Insig	8	
Totale punte	40	

5.2 INSIG BESTAAN UIT DIE VOLGENDE KOMPONENTE:

Struktuur/Uitleg: (Is daar 'n inleiding, inhoud, gebruik behoorlike paragrawe en gevolgtrekking/is daar logiese vloei/aaneenskakeling in die bespreking?)	2
Analise en interpretasie (Het die kandidaat die vraag ontleed ten einde begrip te toon van wat gevra is?)	2
Sintese (Het die kandidaat slegs die relevante feite saamgevoeg in die antwoord?)	2
Oorspronklikheid: (Was die kandidaat in staat om die konsepte met voorbeelde, verkieslik sy eie, te illustreer? Oorspronklikheid in benadering, idees en antwoorde. Huidige neigings en ontwikkelings).	2
TOTAAL VIR INSIG:	8
TOTALE PUNTE VIR FEITE:	32
TOTALE PUNTE VIR OPSTEL (8+32):	40

- 5.3 Dui insig in die linkerkantse kantlyn met 'n simbool aan bv. ("S, A, S, O).
- 5.4 Die insig komponente word aangedui aan die einde van die voorgestelde antwoord vir elke vraag. Let op: Die komponente kan verskil vir elke vraag.
- 5.5 Merk alle relevante feite totdat die MAKSIMUM punte in 'n onderafdeling behaal is. Skryf MAKS na die maksimum punte behaal is.
- 5.6 Aan die einde van elke opstel, dui toekenning van punte vir feite en insig as volg aan: [S (struktuur/uitleg) en/of A (analise)/S (sintese)/O (oorspronklikheid) soos in die tabel hieronder].

INHOUD	PUNTE
Feite	32
S	2
A	2
S	2
O	2
Totale punte	40

Die puntetoekenning vir insig mag verskil vir elke opstel.

- 5.7 Wanneer punte vir feite toegeken word, neem kennis van die submaksima aangedui, veral as kandidate nie van dieselfde subopskrifte gebruik gemaak het nie. Onthou, opskrifte en subopskrifte word aangemoedig (Strukturering/logiese vloei/opeenvolging) en dui helderheid van denke aan. (Sien UITEENSETTING van PUNTE aan die einde van elke vraag.)
 - 5.8 Indien die kandidaat die vraag **verkeerd** identifiseer/interpreteer, kan hy/sy nog steeds punte verdien vir insig.
 - 5.9 Indien 'n ander benadering deur kandidate gebruik is, maak seker dat antwoorde gebaseer word volgens die puntetoekenning/sub-opskrifte soos aangedui in die memorandum.
6. Neem sorgvuldig kennis van die herhaling van feite. Dui aan met 'n 'H'.
 7. Subtotale van vrae moet in die regter-kantlyn geskryf word. Slegs die totaal vir elke vraag moet in die linker kantlyn langs die toepaslike vraag verskyn.
 8. Ken TWEE punte vir volledige sinne toe. Ken EEN punt vir frases, onvolledige sinne en vae antwoorde toe.

AFDELING A: VERPLIGTEND**VRAAG 1**

1.1	1.1.1	A	√√		
	1.1.2	B	√√		
	1.1.3	C	√√		
	1.1.4	C	√√		
	1.1.5	A	√√		
	1.1.6	D	√√		
	1.1.7	D	√√		
	1.1.8	B	√√		
	1.1.9	D	√√		
	1.1.10	B	√√	(10 x 2)	(20)
1.2	1.2.1	E	(Gantt-kaart) √√		
	1.2.2	F	(stres) √√		
	1.2.3	A	(Ekonomiese magte) √√		
	1.2.4	B	(Tersiêre sektor) √√		
	1.2.5	C	(sosiale verantwoordelik) √√	(5 x 2)	(10)
1.3	1.3.1	entrepreneur	√√		
	1.3.2	massa	√√		
	1.3.3	Konsessiegewing (Franchising)	√√		
	1.3.4	tien	√√		
	1.3.5	Bruikhuur	√√	(5 x 2)	(10)

TOTAAL AFDELING A: 40

AFDELING B**VRAAG 2****2.1 2.1.1 LU3 AS5**

Krisis in enige situasie wat mense bedreig in 'n individuele- of groepsverband, by die huis of werk. √√

OF

Krisis is 'n onvoorsienbare gebeurtenis wat belangrike veranderinge in 'n organisasie kan veroorsaak. √√

(2)

2.1.2 LU3 AS3

- Ken die omgewing. √√
- Toon 'n passie vir hul oortuigings. √√
- Sterk spanne te bou. √√
- Daag die bestaande kennis in die organisasie uit. √√
- Betrek almal. √√
- Moedig ondersteuning aan. √√
- Kry toegang tot die kulturele landskap. √√
- Kommunikeer die boodskap. √√
- Berei voor die onverwagse. √√
- Deursettingsvermoë √√
- Beloning √√
- Oordrag van eienaarskap na 'n taakspan. √√

(Enige 6 x 2) (12)

2.1.3 LU2 AS8

- Khanya Bpk. is 'n regs persoonlikheid wat apart van die aandeelhouers is. √√
 - Onbeperkte kontinuïteit √√
 - Dit geniet beperkte aanspreeklikheid. √√
 - Minimum sewe aandeelhouers en die maksimum hang af van die aantal aandele wat geregistreer/verkoop word. √√
 - Aandele is vrylik oordraagbaar. √√
 - Kapitaal word verkry deur die uitreik van aandele aan die publiek. √√
 - Word bestuur deur 'n raad van direkteure. √√
 - Dit betaal belasting as 'n vaste persentasie van sy wins. √√
 - Naam eindig met Bpk. √√
 - Finansiële state word gepubliseer. √√
- Enige relevante antwoord.

(Enige 5 x 2) (10)

2.1.4 LU1 AS3

- Verlies van vaardighede. √√
 - Afname in lewenstandaard. √√
 - Lae selfbeeld/trots. √√
 - Toename in misdaad. √√
 - Toename in armoede. √√
 - Verhoging in verbruikers skuld. √√
 - Onvermoë van die land om sy volle potensiaal te bereik met produksie. √√
- Enige ander relevante antwoord.

(Enige 4 x 2) (8)

2.2 LU3 AS6

- Sê nee as jy nie meer werk kan aanvat nie. √√
 - Beplan jou tyd en prioriseer dit wat regtig belangrik is. √√
 - Stel realistiese doelwitte. √√
 - Beskou mislukking op 'n positiewe manier. √√
 - Skep 'n aangename omgewing. √√
 - Vat tyd af en ontspan. √√
 - Sien om na die liggaam en geestetoestand (oefening). √√
- Enige toepaslike antwoord.

(Enige 5 x 2) (10)

2.3 LU3 AS6

- Persoonlikheid tipes. √√
- Kantoor uitleg. √√
- Gereedskap en tegnologie. √√
- Organisasie se kultuur. √√
- Span proses en prosedures. √√

(Enige 4 x 2) (8)

2.4 LU4 AS2

- Handelsmerke maak die identifikasie van produkte vir verbruikers makliker. √√
- Hulle waarborg 'n verwagte standaard van kwaliteit. √√
- Bied beskerming aan verbruikers. √√
- Moedig vertroudheid en lojaliteit aan. √√
- Hulle is beskerm daarteen dat mededingers hulle name of kleure ens. mag gebruik. √√
- Handelmerk produkte word deur verbruikers beskou as produkte wat 'n hoë waarde bevat. √√
- Hulle laat toe vir die uitbreiding van produk reekse en produkte lyne. √√

(Enige 5 x 2) (10)

[60]

VRAAG 3**3.1 LU1 AS2**

3.1.1 Mededingende voordeel is wanneer verbruikers 'n produk of diens wat deur 'n besigheid gelewer is as beter as 'n mededinger s'n is. √√ (2)

3.1.2 LU1 AS2

- Laer koste van produksie √√
- Nuwe en goeie idees. √√
- Aankoop van voorraad en grondstowwe teen beter pryse. √√
- Gebruik van nuwe goedgekeurde produksie metodes. √√
- 'n Goeie verkoopsplan en doeltreffende verkooptegnieke. √√
- 'n Welbekende handelsmerk √√
- Toetrede tot nuwe markte √√ (Enige 5 x 2) (10)

3.2 LU4 AS5**3.2.1 DIREKTE MATERIAAL KOSTE**

Grondstowwe C1 (Jan 2011)	R25 000 √	
Plus aankoop van grondstowwe	<u>20 000 √</u>	
Totaal	45 000 √	
Minus: grondstowwe (31 Desember 2011)	<u>(15 000) √</u>	
Direkte materiaal koste	R30 000 √√	(6)

3.2.2 PRIMÊRE KOSTE

Direkte arbeidskoste	R30 000 √	
Plus direkte materiaal koste	<u>30 000 √</u>	
Totaal	R60 000 √	(3)

3.2.3 (a) VASTE OORHOOFSE KOSTE

Waardevermindering	2 000 √	
Versekering	3 000 √	
Huur	<u>2 000 √</u>	
Totaal	R7 000 √	(4)

(b) VERANDERLIKE OORHOOFSE KOSTE

Indirekte arbeid	R10 000 √	
Elektrisiteit	<u>1 000 √</u>	
Totaal	R11 000 √	(3)

3.2.4 Totale produksiekoste

Primêre koste (Direkte materiaal, Direkte arbeid)	R60 000 √	
Plus oorhoofse koste (vaste en veranderlike)	<u>18 000 √</u>	
Totaal	R78 000 √	(3)

3.2.5 Eenheidskoste = Totale Produksiekoste

$$\begin{aligned}
 & \text{Aantal eenhede geproduseer} \sqrt{} \\
 & = \frac{78\,000 \sqrt{}}{400 \sqrt{}} \\
 & = R1\,950 \sqrt{} \sqrt{} \quad (5)
 \end{aligned}$$

3.3 LU4 AS2

- Koste georiënteerde pryse ✓
Koste van produksie en aanbod word saamgevoeg en die wins word bygetel. ✓✓
- Vraag gebaseerde pryse ✓
Die besigheid skat wat die verbruiker kan bekostig en neem die grootte van die wins in ag. ✓✓
- Mededinging gebaseerde pryse ✓
Die prys van produk word in ag geneem met die van die mededingers en word volgens die basis vasgestel. ✓✓
- Mark gebaseerde pryse ✓
Die aantal kopers en verkopers in die mark bepaal die pryse. ✓✓
(Enige 3 x 3) (9)

3.4 LU4 AS2

- Dit help met die uitruil van inligting, vaardighede, kennis en ondervinding. ✓✓
- Dit verminder die duplikasie van werk en moeite. ✓✓
- Dit help mense van verskillende vlakke, organisasies en agtergronde om oor die weg te kan kom. ✓✓
- Help om ingewikkelde ontwikkelende probleme te adresseer. ✓✓
- Kan mense help as 'n bron van ondersteuning van hul gelykes en motivering. ✓✓
- Dit kan bewustheid tussen mense bring dat hulle almal dieselfde probleem het. ✓✓
Enige relevante antwoord. (Enige 3 x 2) (6)

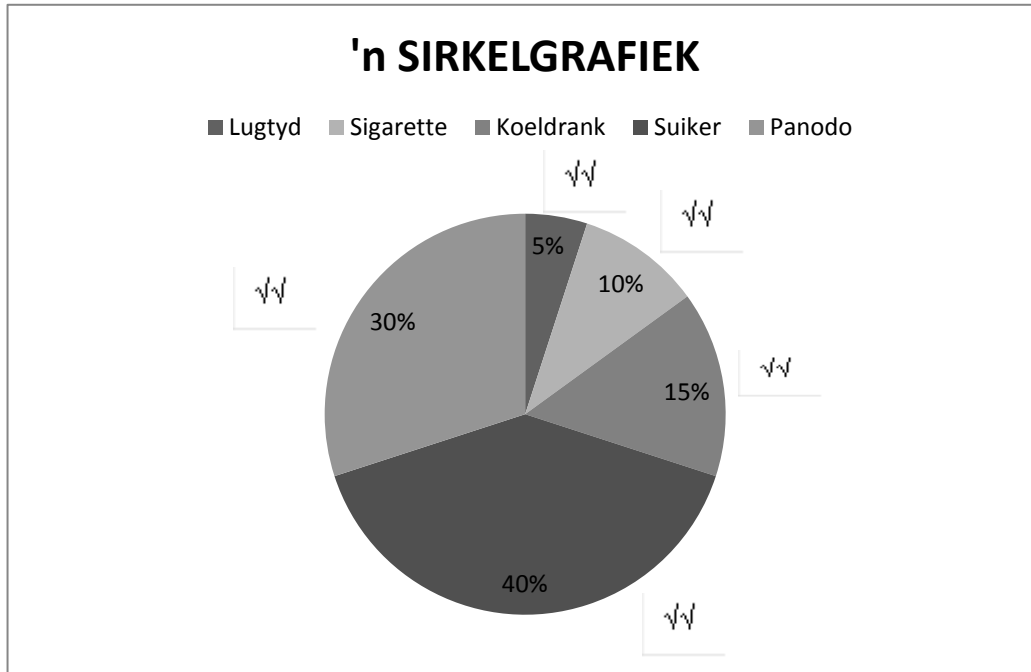
3.5 LU4 AS2

- Geriefsgoedere ✓
Hierdie is gewoonlik lae prys items wat deur verbruikers gekoop word sonder enige nadenke. ✓✓
- Uitsoekgoedere ✓
Verbruikers koop dit nie gereeld nie en is bereid om meer tyd en energie te spandeer en na verskeie winkels gaan totdat hulle seker is dat hulle die beste waarde vir hul geld kry. ✓✓
- Spesialiteitsgoedere ✓
Hierdie is verbruikersgoedere wat gewoonlik 'n handelsnaam identiteit het. ✓✓

(9)
[60]

VRAAG 4

4.1 LU2 AS6



(10)

4.2 LU4 AS2

- Die ontwikkeling van produk idees. ✓
 'n Verskeidenheid van kreatiewe denktegnieke word gebruik om idees te gegeneer vir die ontwikkeling van die produk. ✓✓
- Die seleksie van die produk idee. ✓
 Nadat 'n aantal produkidees gegeneer was, moet dit gesorteer word op die vermoëns van die besigheid om die produk aan die mark behoorlik te verskaf. ✓✓
- Die ontwerp en toetsing van die produk idees. ✓
 Die produk moet gemaak word en vir veiligheid en nut getoets word. ✓✓
- Ontwikkeling van die produk konsep. ✓
 Navorsing is nodig om uit te vind hoe die mark op die produk idée sal reageer. ✓✓
- Ontleed die winsgewendheid van die produk konsep. ✓
 Die besigheid met seker maak dat die produk winsgewend is. ✓✓
- Vervaardiging en toetsing van die werklike produk. ✓
 Op hierdie stadium van sy ontwikkeling, moet enige praktiese probleme in verband met die maak van die produk opgelos word. ✓✓
- Standaardisasie en gradering. ✓
 Standaardisasie het betrekking op die produksie van goedere en die lewering van dienste sodat daar eenvormigheid kan wees. ✓✓
- Toetsing van die mark. ✓
 Die produk moet nou in sy praktiese vorm beskikbaar wees. ✓✓
 Enige ander relevante antwoord. (Enige 5 x 3) (15)

4.3 4.3.1 GANTT-KAART – LU2 AS3

Aktiwiteit of Taak	WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4	Persoon verantwoordelik
Koop meubels ✓		✓✓			Siya en Naomi ✓
Besigheids-lisensie ✓		✓✓			Siya ✓
Koop breekgoed ✓		✓✓			Siya ✓
Koop skryf-behoefte ✓				✓✓	Naomi ✓
Bestel beddegoed en gordyne ✓			✓✓		Naomi ✓
Reël sekuriteit ✓				✓✓	Siya ✓

Aanvaar enige volgorde.

(24)

4.3.2 LU2 AS7

- Entrepreneuriese- en bestuurshulp word gegee. ✓✓
 - Opleiding word verskaf. ✓✓
 - Die franchiser (konsessiegewer) bemark en maak die produk. ✓✓
 - 'n Besigheid kan maklik begin word, want die marknavorsing was alreeds gedoen. ✓✓
 - Die graad van mislukking is geneig om laer te wees. ✓✓
 - Banke verskaf gouer finansiering aan franchisers. ✓✓
 - Hulp word voorsien met promosie en opvoeding. ✓✓
 - Die eienaar kry die winste. ✓✓
 - Franchisers (konsessienemers) het die reg om 'n erkende naam/produk te gebruik. ✓✓
 - Hulle ontvang bemarkingsondersteuning. ✓✓
- Enige ander relevante antwoord. (Enige 5 x 2) (10)

4.3.3 LU2 AS7

- Kentucky Fried Chicken ✓
 - Nandos ✓
 - MacDonald ✓
 - Wimpy ✓
 - Steers ✓
- Enige ander relevant antwoord. (Enige 1 x 1) (1)
- [60]

TOTAAL AFDELING B: 180

AFDELING C**VRAAG 5****5.1 INLEIDING****LU4 AS2**

- Verpakking is die beplanning, ontwerp en skepping van 'n houer waarin 'n produk item geplaas word sodat dit beskerm kan word. ✓
 - Verpakking fasiliteer hantering sodat die inhoud nie beskadig kan word nie. ✓
 - Verpakking bevorder beter bemarkingsgeleenthede asook die vervulling van 'n aantal ander funksies. ✓
- Enige ander relevante inleiding. (Enige 3 x 1) (3)

INHOUD**5.2 DIE DOEL VAN VERPAKKING**

- Verpakking beskerm die produk. ✓✓
 - Maak die produk aantreklik vir die verbruikers/bevorder die produk. ✓✓
 - Dit maak dit maklik vir die verkoper om te vertoon. ✓
 - Dit voorsien inligting omtrent die produk. ✓✓
 - Dit vergemaklik hantering van die produk. ✓✓
- Enige relevante antwoord. Maks. (10)

5.3 DIE VEREISTES VAN GOEIE VERPAKKING

- Dit moet die aandag van die verbruiker trek. ✓✓
 - Dit moet 'n unieke identiteit skep. ✓✓
 - Dit moet gepas vir die produk wees. ✓✓
 - Dit moet by die doelmark pas. ✓✓
 - Dit moet geskik wees vir uitstallingsdoeleindes. ✓✓
 - Dit moet herwinbaar en herbruikbaar wees. ✓✓
 - Dit moet sterk, lig en gemaklik wees om te hanteer. ✓✓
 - Dit moet verskillend van dié van mededingers wees. ✓✓
- Enige ander relevante antwoord. Maks. (10)

VORME VAN VERPAKKING

- Verpakking vir onmiddellike gebruik. ✓
 - Spesialiteitsverpakking. ✓
 - Kombinasie/Gesamentlike verpakking. ✓
 - Kaleidoskopiese verpakking. ✓
 - Hergebruiksverpakking. ✓
 - Verpakking vir dubbele gebruik. ✓
 - Unieke verpakking. ✓
 - Gerieflike verpakking. ✓
- Enige ander relevante antwoord. Maks. (7)

GEVOLGTREKKING

Verpakking word ook gebruik om inligting soos die gewig of inhoud van die produk asook die bestanddele in die voedselprodukte soos deur die wet vereis word. √√

Enige ander relevante gevolgtrekking. (2)

Uiteensetting van punttoekenning

Besonderhede	Maksimum	Subtotaal	Totaal
Inleiding		3	Maks. 32
Doel van verpakking	10	27	
Vereistes van goeie verpakking	10		
Vorme van verpakking	07		
Gevolgtrekking		2	
INSIG*(SASO)			
Struktuur			2
Analise/interpretasie			2
Sintese			2
Oorspronklikheid, voorbeelde			2
TOTALE PUNTE			40

VRAAG 6

LU2 AS8

6.1 INLEIDING

- 'n Vennootskap is 'n assosiasie van tussen 2 tot 20 mense wat ingestel is om 'n wins te maak. √
 - Hulle moet almal iets bydra tot die vennootskap – dit mag kapitaal, goedere, arbeid, kennis of vaardighede wees. √
 - Hulle is gesamentlik en afsonderlik aanspreeklik vir die skulde van die ondernemings. √
- Enige relevante inleiding. (3)

6.2 EIENSKAPPE VAN 'N VENNOOTSKAP

- 2 – 20 vennote √√
 - Vennote dra geld/bates/vaardighede ens. by. √√
 - Doelwit is om wins te maak. √√
 - Dit mag 'n mondelingse óf skriftelike ooreenkoms wees. √√
 - Dit het nie regs persoonlikheid nie. √√
 - Vennote word op die wins wat gemaak word, belas. √√
 - Beperkte kontinuïteit. √√
 - Beperkte kapitaal. √√
- Enige relevante antwoord. Maks. (10)

6.3 6.3.1 STIGTING VAN 'N VENNOOTSKAP

- Word mondelings of skriftelik gestig. √√
 - Vennootskaps ooreenkoms/artikels is die stigtingsdokument. √√
- Maks. (2)

6.3.2 INHOUD VAN VENNOOTSKAPSOORENKOMS

- Naam van vennootskap. √√
 - Doelwitte. √√
 - Name van vennote. √√
 - Soort/tipe besigheidsaktiwiteite. √√
 - Bydrae van elke vennoot. √√
 - Kontant onttrekking bedrae/goedere uit besigheid onttrek. √√
 - Verhouding waarin winste/verliese verdeel word. √√
 - Versekering wat uitgeneem word. √√
 - Salarisse. √√
 - Verlofvoorwaardes √√
 - Pligte van vennote. √√
- Enige relevante antwoord. Maks. (12)

6.4 VOORDELE VAN 'N VENNOOTSKAP

- Goedkoop en maklik om te begin. √√
 - Vennote se kennis/vaardighede word gekombineer en dit lei tot groter doeltreffendheid. √√
 - Vennote spesialiseer op hul deskundige gebied. √√
 - Vennote deel kostes en verantwoordelikhede. √√
 - 'n Vennootskap is finansiële sterker as 'n alleeneienaarskap. √√
 - 'n Vennootskapsoorenkoms kan maklik verander word. √√
 - Gesamentlike besprekings deur vennote kan tot groter doeltreffendheid en winsgewendheid lei. √√
 - Vennote kan persoonlike kontak met kliënte behou. √√
- Enige relevante antwoord. Maks. (6)

6.5 NADELE VAN 'N VENNOOTSKAP

- Vennote het onbeperkte aanspreeklikheid vir die skulde van die onderneming. √√
 - Verandering in vennote lei tot die beëdiging van die vennootskap. √√
 - Kapitaal beperk tot wat vennote kan bydra. √√
 - Vennote bind mekaar deur hulle optrede/aksies. √√
 - Is nie 'n regs persoon nie. √√
 - Stadige besluitneming – raadpleging. √√
 - 'n Vennootskap word beperk tot 20 mense. √√
- Enige relevante antwoord. Maks. (4)

GEVOLGTREKKING

Die vennote neem aktief aan die bestuur van die onderneming deel. √√ (2)

Uiteensetting van puntetoekenning

Besonderhede	Maksimum	Verminder na	Subtotaal	Totaal
Inleiding			3	Maks. 32
Eienskappe	10	27	27	
Stigting	02			
Inhoud van ooreenkoms	12			
Voordele	06			
Nadele	04			
Gevolgtrekking			2	
INSIG*(SASO)				
Struktuur				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid, voorbeelde				2
TOTALE PUNTE				40

VRAAG 7

LU3 AS6

7.1 INLEIDING

- Verandering word al die tyd geskep en vind by baie vlakke in 'n organisasie plaas. ✓
 - Meestal reageer mense in die organisasie eenvoudig na verbruikers se behoeftes en beweeg na die volgende projek aan. ✓
 - Hulle verander nie noodwendig hulle manier van dink nie, maar leer aanmekaar en pas aan, versprei kennis en deel idees. ✓
- Enige relevante antwoord. (1 x 3) (3)

7.2 BEGINSELS VAN VERANDERINGSBESTUUR

- Verseker omvangryke kommunikasie. ✓✓
 - Betrek die personeel by alle besluite en maak seker dat hulle die nodigheid van die veranderinge verstaan. ✓✓
 - Wees 'n goeie luisteraar en neem werknemers se voorstelle in ag. ✓✓
 - Beplan die verandering na gelang van 'n tydsrooster en deel dit met almal wat deur die verandering geraak word. ✓✓
 - Belig die voordele van die verandering. ✓✓
 - Wees oop en deursigtig in alle handeling. ✓✓
 - Neem in ag dat almal die reg tot waardigheid het. ✓✓
 - Beskou mense as menslike wesens met behoeftes, wense en gevoelens. ✓✓
 - Wees verantwoordbaar en verantwoordelik vir jou aksies. ✓✓
 - Kyk uit vir maniere om die impak van verandering te verminder. ✓✓
 - Kompenseer mense as hulle enige verliese gely her. ✓✓
- Enige relevante antwoord. Maks. (16)

7.3 FAKTORE WAT OORWEEG MOET WORD WANNEER 'N VERANDERING GEMAAK WORD

- Wees voorbereid om van die plan af te wyk. √√
 - Verwag die onverwagte. √√
 - Hou vol met die missie. √√
 - Hanteer kritiek. √√
 - Fokus op die beginsels. √√
- Enige relevante antwoord.

(Enige 4 x 2) (8)

7.4 SOORTE VERANDERINGSBESTUUR

- Beplande verandering √
- Strukturele verandering √
- Tegnologiese verandering √
- Fisiese verandering √

Maks. (3)

7.5 GEVOLGTREKKING

- Leiers het nie altyd die oplossing vir die probleme van die span nie. √√
- Dit is belangrik om die span se missie te hersien, om dit wat alreeds bereik is te erken en wat nog gedoen moet word. √√

(1 x 2)

Uiteensetting van puntetoekenning

Besonderhede	Maksimum	Subtotaal	Totaal
Inleiding		3	Maks. 32
Beginsels van veranderingsbestuur	16	27	
Faktore wat oorweeg moet word wanneer 'n verandering gemaak word	08		
Soorte veranderingsbestuur	03		
Gevolgtrekking		2	
INSIG*(SASO)			2
Struktuur			2
Analise, interpretasie			2
Sintese			2
TOTALE PUNTE			40

VRAAG 8**LU1 AS5****8.1 INLEIDING**

- Daar is drie sektore in produksie en verspreiding betrokke, naamlik die primêre-, sekondêre- en tersiêre sektore. ✓
 - Hulle opereer interafhanklik. ✓
 - Al drie is vir die gladde verloop van handel noodsaaklik. ✓
- Enige toepaslike inleiding. (1 x 3) (3)

8.2 PRIMÊRE SEKTOR

- Behels die ekstraksie/ontginning van produkte/grondstowwe van natuurlike hulpbronne. ✓✓
- Voorbeelde: Landbou, bosbou, visvang en mynbou. ✓✓ (2 x 2) (4)

8.3 SEKONDÊRE SEKTOR

- Behels die prosessering van grondstowwe wat van die primêre sektor ontgin is. ✓✓
- Dit bestaan uit die vervaardiging- en konstruksie industrieë. ✓✓
- Goedere wat in die sektore vervaardig word, is of klaar- of half-klaar produkte. ✓✓
- Voorbeeld: Sappi vervaardig papier van hout. ✓✓ (Enige 2 x 2) (4)

8.4 TERSIERE SEKTOR

- Bestaan uit verspreiders sowel as dienste. ✓✓
- Fasiliteer die vloei van goedere en dienste van die primêre- en sekondêre sektore na verbruikers. ✓✓
- Voeg waarde aan goedere en dienste toe deur dit na verbruikers te bring en dit beskikbaar in die regte hoeveelhede en die regte tyd te maak. ✓✓
- Voorbeelde: Handelaars, vervoer, kommunikasie, berging, versekering, bemarking, persoonlike- en finansiële dienste. ✓✓ (Enige 2 x 2) (4)

8.5 INTERAFHANKLIKHEID/SKAKELING TUSSEN DIE SEKTORE**Primêre sektor:**

- In die primêre sektor is daar boere wat saad en voedsel voorraad benodig wat deur ander boere geproduseer word. ✓✓
- Die primêre sektor is ook afhanklik van die sekondêre sektor vir vervaardigde goedere soos masjinerie, toerusting ens. ✓✓
- Die primêre sektor benodig vervoer en finansiering wat deur die tersiêre sektor voorsien word. ✓✓ (Enige 2 x 2) (4)

Sekondêre sektor:

- Die sekondêre sektor is afhanklik van die primêre sektor vir die grondstowwe wat verwerk word na meer bruikbare produkte bv. woltruie. ✓✓
- Die sekondêre sektor steun ook op die tersiêre sektore vir die voorsiening van 'n verskeidenheid dienste, bv. 'n pakhuis vir berging. ✓✓
- In die sekondêre sektor is daar vervaardigers van komponente wat deur ander vervaardigers in hul finale produkte gebruik word. ✓✓ (Enige 2 x 2) (4)

Tersiêre sektor:

- In die tersiêre sektor is kleinhandelaars afhanklik van groothandelaars vir die voorsiening van voorraad. √√
 - Die tersiêre sektor is ook afhanklik van die sekondêre sektor vir vervaardigde goedere soos kantoor toerusting, -meubels, skryfbehoeftes, ens. √√
 - Die verskeie dienste van vervoer, kommunikasie, finansiering, versekering en bemaking word aan die primêre- en sekondêre sektore voorsien. √√
- (Enige 2 x 2) (4)

Terugwaartse skakel:

- Wanneer 'n besigheid in die sekondêre sektor, produkte of dienste van die primêre sektor of van 'n besigheid in dieselfde sektor koop. √√
 - Voorbeeld: Kool wat deur staalvervaardigers van myne in die primêre sektor gekoop word. √√
 - Klerevervaardigers koop ritssluiters en knope van ander vervaardigers. √√
- (Enige 2 x 2) (4)

Voorwaartse skakel:

- Wanneer besighede in die primêre sektor hul produkte of dienste aan die sekondêre sektor of aan besighede in dieselfde sektor verkoop. √√
 - Voorbeeld: Katoen verkoop deur katoenboere aan spin- en weef fabriek. √√
 - Voorbeeld van verkoop in 'n sektor: Bandvervaardigers verkoop bande aan motorvervaardigers. √√
- (Maksimum van 4 punte per skakel.) (5 x 4) (20)

8.6 Gevolgtrekking:

- Sektore opereer nie in isolasie nie. √√
 - Die ekonomie van die land sal nie sonder die interafhanklikheid van die ekonomiese sektore funksioneer. √√
- (Enige toepaslike gevolgtrekking.) (Enige 1 x 2) (2)

[40]**Uiteensetting van puntetoekenning**

Besonderhede	Maksimum	Verminder na	Subtotaal	Totaal
Inleiding			3	Maks. 32
Sektore	12	27	27	
Interafhanklikheid	20			
Gevolgtrekking			2	
INSIG*(SASO)				
Struktuur				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid; voorbeelde				2
TOTALE PUNTE				40

SASO – Vir elke komponent:

Ken 2 punte toe indien alle vereistes nagekom is.

Ken 1 punt toe indien aan sommige vereistes voldoen is.

Ken 0 punte toe waar aan geen vereistes voldoen is nie..

TOTAAL AFDELING C: 80
GROOTTOTAAL: 300

