Province of the

**EASTERN CAPE**

EDUCATION

**NASIONALE**

**SENIOR SERTIFIKAAT**

**GRAAD 11**

**NOVEMBER 2010**

|  |
| --- |
| **BESIGHEIDSTUDIES**  **MEMORANDUM** |

**PUNTE: 300**

**TYD: 3 uur**

|  |
| --- |
| Hierdie memorandum bestaan uit 22 bladsye. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOTAS AAN ONDERWYSERS:** | | | |
|  | | | |
| 1. | Kandidate se antwoorde moet in volsinne, vir Afdeling B en C wees, afhangende van die aard van die vraag. | |  |
|  |  |  |  |
|  | Vol sinne √√ (2)  Woorde/frases √ (1) | |  |
|  |  |  |  |
| 2. | ŉ Omvattende memorandum is voorsien maar dit is geensins volledig nie.  Versigtige oorweging moet gegee word aan ŉ antwoord wat korrek is maar:   * ŉ Ander uitdrukking gebruik as wat in die memorandum verskyn. * Afkomstig is uit ŉ ander bron. * Wat korrek en oorspronklik is. * Verwant is aan ŉ 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: | |  |
|  | |  |  | | --- | --- | | **S**truktuur/Uitleg: (Is daar ŉ inleiding, inhoud, gebruik behoorlike paragrawe en gevolgtrekking/is daar logiese vloei/aaneenskakeling in die bespreking?) | 2 | | **A**nalise en interpretasie (Het die kandidaat die vraag ontleed ten einde begrip te toon van wat gevra is?) | 2 | | **S**intese (Het die kandidaat slegs die relevante feite saamgevoeg in die antwoord?) | 2 | | **O**orspronklikheid:(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:**  **TOTALE PUNTE VIR FEITE:**  **TOTALE PUNTE VIR OPSTEL (8+32):** | **8**  **32**  **40** | | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 5.3 | Dui insig in die linkerkantse kantlyn met ŉ simbool aan bv. (“ S,A,S en/of 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 ŉ 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 sub-maksima 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 ŉ 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 ŉ ‘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**  **VRAAG 1** | | |  |
|  |  |  |  |
| 1.1 | 1.1.1 | B√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.2 | C√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.3 | A√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.4 | D√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.5 | C√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.6 | A√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.7 | B√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.8 | C√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.9 | A√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.1.10 | D√√ (10x2) | (20) |
|  |  |  |  |
| 1.2 | 1.2.1 | F (xenofobie) √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.2.2 | D (oorhoofse) √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.2.3 | B (stres) √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.2.4 | A (mededingers) √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.2.5 | C (dividende) √√ (5x2) | (10) |
|  |  |  |  |
| 1.3 | 1.3.1 | mikro-omgewing √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.3.2 | produksiefaktore √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.3.3 | dumping √√ / storting √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.3.4 | invloedwerwing √√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 1.3.5 | Stigtingsverklaring √√/CK 1 √√ (5x2) | (10) |
|  |  |  |  |
|  |  | **TOTAAL AFDELING A:** | **40** |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **AFDELING B**  **VRAAG 2** | | | |
|  |  |  |  |
| 2.1 | 2.1.1 | * MIV/Vigs sal die menslike hulpbronne van die onderneming verminder weens sterftes daaraan en ander vigs verwante siektes.√√ * Verhoogde afwesigheid van besmette werknemers.√√ * Laer produktiwiteit van werkers.√√ * Verlaagde fisiese vermoë van werkers veroorsaak dat daaglikse teikens nie bereik word nie.√√ * Oponthoude in bestellings as gevolg van voorraad tekorte.√√ * Verhoogde personeel werwings-en-opleidingskoste.√√ * Kwaliteit van produkte/dienste mag swakker wees weens onervare werkers.√√ * MIV/Vigs verwante sterftes verminder die getal verbruikers wat ŉ laer aanvraag vir goedere en dienste tot gevolg het.√√ * Hoë personeel omset.√√ * Hoë koste (tyd & geld) van opleiding en opvoeding van werknemers oor die risiko’s en bestuur van MIV/Vigs.√√ * Huiwerige/Onwillige kredietverkope aan hoë risiko verbruikers.√√ * Baie kleiner ondernemings sal sluit terwyl ander sal afskaal (aflegging) om koste te sny.√√   (Enige ander relevante antwoord) (Enige 5x2) | (10) |
|  |  |  |  |
|  | 2.1.2 | * Formuleer ŉ bewusmakingsveldtog oor die gebruik van ARV’e.√√ * Hou werknemers se ARV’e by ŉ sentrale punt binne die onderneming, monitor en kontroleer verbruik.√√ * Stel ŉ sisteem in plek om die bloedseltelling te monitor.√√ * Maak gebruik van opvoedkundige programme oor MIV/Vigs bestuur.√√ * Bring ondersteuningsgroepe tot stand en motiveer werkers om mekaar berading te gee.√√ * Kry MIV/Vigs beraders om die onderneming te besoek.√√ * Moniteer afwesigheid en volg dit op.√√ * Onderneming moet ARV medisyne aan werknemers verskaf.√√ * Oorreed werkers dat hulle meer in lone sal verdien as die maandelikse tydelike ongeskiktheidstoelaag.√√   (Enige ander relevante antwoord) (Enige 5x2) | (10) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.2 | 2.2.1 | Kontraktuele implikasies van uitkontraktering:   * Aard van die aktiwiteite wat voltooi of bereik moet word. √√ * Spesifiseer die take, bv. verwydering van afval. √√ * Die duur van die kontrak.√√ * Al die pligte en verantwoordelikhede van beide partye. √√ * ŉ Klousule wat die onderneming verbied om enige handelsgeheime van die onderneming wat uitkontrakteer bekend te maak. √√ * Betalingsvoorwaardes en terme. √√ * Die reg om die ooreenkoms vroeër te beëindig, onderhewig aan die betaling van ŉ boete. √√ * ŉ Opsie om die ooreenkoms te beëindig as daar kontrakbreuk was. √√ * ŉ Klousule wat die uitkontrakteerder verbied om vir ŉ mededinger te werk. √√   (Enige ander relevante antwoord) (Enige 5x2) | | (10) |
|  |  |  | |  |
|  | 2.2.2 | Voordele van uitkontraktering:   * Ondernemings kan die grootte van hul werksmag verklein. √√ * Die onderneming verkry die dienste van spesialiste in ŉ veld. √√ * Verminderde opleiding en ander personeelkoste. √√ * Kleiner ondernemings trek voordeel uit langtermyn kontrakte met groot ondernemings. √√ * Bestuurders kan fokus op hul kern besigheids- aktiwiteite. √√ * Aankoop van sekere toerusting en masjinerie sal nie nodig wees nie/Besparing op kapitale investering. √√ * Besparing op besigheidsversekering. √√ * Besparing op werknemers in daardie departemente wat uitgekontrakteer is. √√ * Besparing op huurgeld √√   (Enige ander relevante antwoord) (Enige 5x2) | | (10) |
|  |  |  | |  |
|  | 2.2.3 | Voordele van franchising:   * Finansiële risiko word verminder omrede die franchise reeds ŉ gevestigde onderneming is. √√ * Voortdurende steun van franchisegewer aan franchise-nemer.√√ * Franchise-nemer en sy/haar personeel ontvang opleiding. √√ * Dit is makliker om finansiering te verkry want dit is ŉ gevestigde besigheidskonsep.√ * Franchisegewer mag help met die befondsing van aanvangskoste. √√ * Verminderde risiko van mislukking. √√ * Produk/diens word deur die franchisegewer bemark. √√ * Die franchise-nemer hoef nie ŉ deskundige in daardie bepaalde bedryf te wees nie. √√ * Franchise-nemer trek voordeel uit laer koste weens gesentraliseerde aankope. √√ * Goeie finansiële rekordhouding praktyke en advies word   ontvang. √√   * Fondse is meer beskikbaar vir ŉ bestaande franchise as ŉ nuwe onderneming.√√ (Enige ander relevante antwoord) (Enige 5x2) | | (10) |
|  |  |  | |  |
| 2.3 | Eienskappe van ŉ entrepreneur  Entrepreneurs is:   * Aanpasbaar√-maklik aanpasbaar by enige situasie/omstandigheid√ * Risiko nemers√- neem berekende besigheidsrisiko’s.√ * Vasbeslote√- om doel te bereik/suksesvol te wees/weer te probeer.√ * Kreatief√- het kreatiewe besigheidsidees/probleemoplossing.√ * Toegewyd √- sal sy/haar plan/idee deurvoer, maak nie saak wat nie.√ * Innoverend√- vind oplossings vir uitdagings/maak ŉ plan.√ * Doelgerig√- stel hom/haarself besigheidsdoelwitte om te bereik.√ * Onafhanklik√- doen dinge self/nie afhanklik van ander nie.√ * Positief√- fokus op goeie/eerder as negatiewe.√ * Vinnige leerders√- wys begrip/intelligent.√ * Hardwerkend√- werk lang ure.√ * Visionêr√- sien iets wat ander nie sien nie/nuwe idees/denke.√ * Kompeterend√- ŉ drang om kompeterend te wees/wil die beste wees.   (Enige ander relevante antwoord) | | |  |
|  |  | | **1 punt vir eienskap,1 vir verduideliking**  (Enige 5x2) | (10) |
|  |  | |  | **[60]** |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **VRAAG 3** | | | |
|  | | | |
| 3.1 | 3.1.1 | 60 000 (BV) √+40 000 (A) √=100 000 - 30 000 √ (EV) = **R70 000** √√ | (5) |
|  |  |  |  |
|  | 3.1.2 | 70 000 **(√)** +75 000√ = **R145 000** √√ | (4) |
|  |  |  |  |
|  | 3.1.3 | 1 500 √+7 000 √+400 √ = **R8 900** √√ | (5) |
|  |  |  |  |
|  | 3.1.4 | 660 √+3 500 √+2 000 √+1 500 √ = **R7 660** √√ | (6) |
|  |  |  |  |
|  | 3.1.5 | 145 000 **(√)**+16 560 **(√)** = **R161 560** √√ | (4) |
|  |  |  |  |
|  | 3.1.6 | 161 560 **(√)**  400√  = **R403,90**√√ | (4) |
|  |  |  |  |
|  |  | **(√)** **Indien hierdie bedrae verkeerd is ken punte toe aan leerder volgens sy/haar berekeninge, indien korrek.**  **Indien slegs korrekte totale/antwoorde- ken vol punte toe**. |  |
|  |  |  |  |
| 3.2 | - Dit is die punt waar inkomste gelyk is aan koste.√√ **of** Die punt waar die onderneming nie ŉ wins of verlies maak nie. | | (2) |
|  |  |  |  |
| 3.3 | 3.3.1 | Sokkertrui verkope: April – Junie 2010 |  |
|  | √√ | Staaf Grafiek  √√  √√  √√ | (10) |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 3.3.2 | Analise   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | April Verkope | R105 014√√ | 26%√√ | Verhoogde verkope voor die sokker wêreldbeker.√√ | | Mei Verkope | R231 032√√ | 56%√√ | ŉ Verkoopsont-  ploffing in die laaste maand voor die wêreldbeker.√√ | | Junie Verkope | R72 702√√ | 18%√√ | Toernooi is aan die gang. Bestellings vir truie het gestop.√√ | | TOTAAL | R408 748 | 100% |  |   **(Aanvaar ander korrekte formaat van/en relevante analise)** | (18) |
|  |  |  |  |
|  | 3.3.3 | 525,07x100  130  = R403,90√√ elk  **2 of 0 punte** | (2) |
|  |  |  | **[60]** |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **VRAAG 4** | | | | | |
|  | | | | | |
| 4.1 | 4.1.1 | Vaste sperdatums....   * Wanneer ŉ hele aantal werksverwante take kort op mekaar voltooi moet word.√   Strategieë....   * Beplan vooruit/deeglik.√√ * Beplan beskikbare tyd goed.√√ * Doen take wat binnekort ingehandig moet word, eerste - prioritiseer take.√√ * Begin ŉ taak vroegtydig- moet nie tot op die laaste oomblik wag nie.√√   (Enige ander relevante antwoord) **Verduideliking 1 punt**  **Strategieë 2 x 2 punte** | | | (5) |
|  |  |  | | |  |
|  | 4.1.2 | Verlies van besigheidseiendom as gevolg van ŉ brand....   * ŉ Onverwagte brand vernietig die gebou, bates of administratiewe rekords van ŉ onderneming.√   Strategië....   * Verseker voldoende versekeringsdekking.√√ * Maak afskrifte van dokumente/rekords.√√ * Stoor waardevolle items/rekords in ŉ brandvaste kluis. * Hou brandbestrydingstoerusting byderhand.√√ * Implementeer brandvoorkomingsmaatreëls.√√   (Enige ander relevante antwoord)  **Verduideliking 1 punt**  **Strategieë 2 x 2 punte** | | | (5) |
|  |  |  | | |  |
| 4.2 | 4.2.1 | **Stel die probleem/uitdaging**: Die beplande steenkoolmyn.√√ | | | (2) |
|  |  |  | | |  |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Kragte teen die steenkoolmyn (Nadele)** | **Kragte ten gunste van die steenkoolmyn (Voordele)** | | Tekort aan geskoolde arbeid.√√ | Myn sal opleiding en vaardighede verskaf aan plaaslike inwoners.√√ | | Toerisme sal negatief beïnvloed word.√√ | Myn sal werksgeleenthede skep.√√ | | Groot kapitale uitleg.√√ | Verbeterde gesondheid-en-opvoedingsgeriewe-kliniek en skool sal gebou word.√√ | | Verspreiding van siektes soos long infeksies.√√ | Munisipaliteit sal help met die infrastruktuur. √√ | | Moontlike verhoging in sosio-ekonomiese vraagstukke.√√ | Plaaslike inwoners sal inkomste verdien en lewenspeil kan verhoog.√√ | | Lug/omgewingsbesoedeling.√√ | Ekonomiese groei vir die gebied.√√ | | | | | |
|  |  | | (Enige 4 kragte vir en 4 kragte teen x2) | (16) | |
|  | **NOTAS** -Kragte vir en teen hoef nie met mekaar verband te hou/gekoppel te wees nie.  - Kandidate se antwoorde hoef nie in tabelvorm te wees nie. | | |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Weging**:   * Ken ŉ telling toe aan elke voor-en-nadeel bv. ŉ 1 tot 5 skaal waar 1 swak en 5 sterk beteken.√√ * Tel die punte op.√√ * Neem ŉ besluit oor die lewensvatbaarheid van die projek gebaseer op die geweegde tellings.√√ * Om die moontlikheid van sukses te verbeter moet die kragte teen se invloed probeer verminder word en die kragte ten gunste van vermeerder word.√√   (Enige 2 feite by wegingsproses x2)  **\***Ken 4 punte toe indien leerder die weging gedoen het. (en reg is) | | (4) |
|  | **MAKS**. | | (20) |
|  |  |  |  |
|  | 4.2.2 | Aanbeveling: Gaan voort met die myn.√  Redes: Armoede verligting √√  Skep van werksgeleenthede √√  Verhoogde lewenstandaard √√  (Enige ander relevante rede)  **NOTA:** Aanbeveling sonder rede- geen punte |  |
|  |  | **OF** |  |
|  |  | Aanbeveling: Moet nie voortgaan met die myn nie.√  Redes: Besoedeling √√  Verspreiding van siektes √√  Verlies aan toeriste √√  (Enige ander relevante rede)  **NOTA:**  Aanbeveling sonder rede- geen punte  **Aanbeveling (1)**  **Redes(2 x 2) (4)** | (5) |
|  |  |  |  |
| 4.3 | 4.3.1 | Alliansies:   * ŉ Ooreenkoms tussen ondernemings wat lei tot wedersydse voordele.√√   Voordeel:   * Onderneming is meer kompeterend.√√ * Kan beter reageer op uitdagings.√√ |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 4.3.2 | Inligtingsbestuur:   * Die versameling, hantering, verwerking, aanbieding en verspreiding van sakeverwante inligting/Kry die regte inligting, by die regte persoon, by die regte plek en teen die regte tyd. √√   Voordeel:   * Stel die onderneming in staat om pro-aktief te wees wanneer uitdagings hanteer word.√√ * Lei tot ingeligte personeel.√√ * Beter besluitneming.√√ |  |
|  |  |  |  |
|  | 4.3.3 | Oornames:   * Is wanneer een maatskappy ŉ ander maatskappy met soortgelyke besigheidsaktiwiteite koop.√√ * Kan vriendelik of vyandig wees.√√   Voordeel:   * Uitskakeling van mededinging.√√ * Verhoogde omset/verkope.√√ * Meer effektiewe bestuur.√√ * Belasting voordele.√√ |  |
|  |  | **Verduideliking** (1x2) (2)  **Voordeel** (1x2) (2)  (3x4) | (12) |
|  |  |  |  |
| 4.4 | - Luister vaardighede/luister aandagtig.√√  - Bly kalm/beheer emosies.√√  - Probeer betrokke partye se standpunte verstaan- begrip.√√  - Lê reëls neer.√√  - Fokus op die werklike probleem√√  - Bly objektief- objektiwiteit.√√  (Enige ander relevante antwoord) (Enige 4x2) | | (8) |
|  |  |  |  |
| 4.5 | 4.5.1 | Suid-Afrikaanse Buro vir Standaarde.√ (1x1) | (1) |
|  |  |  |  |
|  | 4.5.2 | - Bevorder standaardisering en kwaliteit van produkte. √√  - Voorsien opleiding in verband met standaardisasie. √√  - Toets van produkte. √√  - Sertifiseer die gehalte van produkte. √√  - Ontwikkel tegniese standaarde en regulasies. √√  - Bevorder gehalte ontwerp. √√ (Enige 2x2) | (4) |
|  |  |  | **[60]** |
|  |  |  |  |
|  |  | **TOTAAL AFDELING B:** | **180** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **AFDELING C**  **VRAAG 5** | | | | |
|  |  | |  |  |
| 5.1 | **Inleiding**   * Besigheidsondernemings funksioneer in ekonomiese sektore.√ * Daar is drie sektore naamlik, primêre, sekondêre en tersiêre.√ * Elke sektor het sy eie rol in die ekonomie.√ (3x1) | | | (3) |
|  |  | |  |  |
| 5.2 | **Besigheidsektore** | | |  |
|  |  |  | |  |
|  | 5.2.1 | Primêre Sektor√   * Dit is waar ontginning, verbouing of versameling van natuurlike hulpbronne plaasvind.√√ * Voorsien grondstowwe en onverwerkte natuurlike hulpbronne vir verdere prosessering.√√ * P.G.Bison kap bome af om boomstompe te verkry.√√ * Hulle gebruik masjinerie en gereedskap wat deur die sekondêre sektor vervaardig is.√√ * Sommige stompe sal aan saagmeulens voorsien word om as hout verwerk te word vir die bou industrie en ander sal aan meubelfabrieke voorsien word.√√ * P.G.Bison sal sommige stompe direk aan die eindverbruiker voorsien, bv. Telkom.√√ * P.G.Bison kan ook direk aan ondernemings in die tersiêre sektor voorsien, bv. hardeware winkels.√√ * Die tersiêre sektor finansier die bedrywighede in die primêre sektor, bv. Vragmotors vir die vervoer van stompe.√√ Opskrif 1   (Enige 5x2) **Maks.** | | (11) |
|  |  |  | |  |
|  | 5.2.2 | Sekondêre Sektor√   * Hierdie sektor bestaan uit vervaardiging en konstruksie industrieë.√√ * Dit behels die prosessering van grondstowwe wat ontgin is in die primêre sektor.√√ * Hier word klaar of half-klaar produkte vervaardig.√√ * Die stompe/hout van die saagmeulens word nou in bou materiaal en meubels geprosesseer.√√ * Die fabrieke gebruik masjinerie en gereedskap wat deur ander ondernemings in die sekondêre sektor vervaardig is.√√ * Hierdie masjinerie en gereedskap is aan die fabrieke verkoop deur kleinhandelaars in die tersiêre sektor.√√ * Die tersiêre sektor voorsien ook finansiering aan die fabrieke vir die aankoop van masjinerie en gereedskap.√√ * Regs en rekenkundige dienste sal ook deur die tersiêre sektor voorsien word. √√ | |  |
|  |  | Opskrif 1  (Enige 5x2)  **Maks.** | | (11) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 5.2.3 | Tersiêre sektor√   * Klaar produkte word na die tersiêre sektor oorgedra waar dienste aan die verbruikers gelewer word.√√ * Hierdie sektor bestaan uit verspreiders (groot-en-kleinhandelaars) asook finansiële dienste (banke) en persoonlike dienste (haarkappers).√√ * Die meubelkleinhandelaars koop meubels van die fabrieke in die primêre sektor.√√ * Hulle verkoop dan die meubels aan die verbruikers.√√ * In hierdie proses gebruik hulle die dienste van ander tersiêre ondernemings, bv. vervoer en finansiering.√√ * Die meubel en hardewarewinkels is in hierdie sektor.√√ | |  |
|  |  |  | |  |
|  |  | Opskrif 1  (Enige 4x2) **Maks.** | | (9) |
|  |  |  | |  |
| 5.3 | **Diagram** | | |  |
|  | | | |  |
| ✓  Tersiêre Sektor  Sekondêre Sektor  Primêre Sektor    ✓  ✓  ✓  ✓  Voorsien vervaardigde goedere aan die  Voorsien grondstowwe aan die  ✓  Voorsien vervaardigde goedere aan die  Voorsien grondstowwe aan die  ✓  (Enige 11x1) (11) **MAKS.** (8)  ✓  Voorsien klaar produkte/dienste aan die  ✓  ✓  ✓  Voorsien klaarprodukte/dienste aan die | | | | |
|  | | | | |
| 5.4 | **Gevolgtrekking** | | |  |
|  |  | |  |  |
|  | * Daar is groot interafhanklikheid tussen die sektore omrede hul aktiwiteite mekaar aanvul.√ * Daar sal geen ekonomiese aktiwiteite wees sonder die interaksie tussen die drie ekonomiese sektore nie.√√   (Enige relevante gevolgtrekking) (2x1) | | | (2) |
|  |  | |  | **[40]** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uiteensetting van puntetoekenning**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Besonderhede** | **Maksimum** | **Verminder na** | **Sub-Totaal** | **Totaal** | | Inleiding |  |  | **3** | **Maks. 32** | | Primêre Sektor | 17 | Maks.11 | **Maks.39** | | Sekondêre Sektor | 17 | Maks.11 | | Tersiêre sektor | 13 | Maks. 9 | | Diagram | 11 | Maks. 8 | | Gevolgtrekking |  |  | **2** | | **INSIG\*(SASO)** |  |  |  |  | | Struktuur |  |  |  | **2** | | Analise |  |  |  | **2** | | Sintese |  |  |  | **2** | | Oorspronklikheid |  |  |  | **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.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **VRAAG 6** | | | |  |
|  |  |  | |  |
| 6.1 | **Inleiding** | | |  |
|  |  |  | |  |
| * Die kies van ŉ geskikte ondernemingsvorm is ŉ uitdaging vir meeste entrepreneurs.√ * Dit is belangrik om die verskillende tipes ondernemingsvorme met mekaar te vergelyk.√ * Een manier om dit te doen, is om op die voordele en nadele van elke ondernemingsvorm te fokus en met mekaar te vergelyk. √ * Die tipe onderneming sal ook die besluit beïnvloed. √ (Enige 3x1) | | | | (3) |
|  |  | |  |  |
| 6.2 | **Vergelyking van ŉ Maatskappy vs. ŉ Beslote Korporasie** | | |  |
|  |  |  | |  |
|  | 6.2.1 | Voordele van ŉ private maatskappy . | |  |
|  |  | * Het onbeperkte kontinuïteit. √√ * Aandeelhouers het beperkte aanspreeklikheid. √√ * Oordrag van aandele is maklik deur die verkoop van aandele. √√ * Hoef nie finansiële state te publiseer nie- finansies is privaat. √ * Eienaarskap en bestuur is geskei- is ŉ regspersoon. √√ * Vaardige en gekwalifiseerde direkteure kan aangestel word om die onderneming te bestuur. √√ * Geskik vir beide klein en groot ondernemings. √√ (Enige 4x2) | | (8) |
|  |  |  | |  |
|  |  |  | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 6.2.2 | Voordele van ŉ beslote korporasie.   * Lede het beperkte aanspreeklikheid.√√ * Is ŉ aparte regspersoon.√√ * Het onbeperkte kontinuïteit.√√ * Oprigting is maklik en goedkoop.√√ * Bestuur is redelik maklik.√√ * Eienaarskap kan maklik oorgedra word.√√ (Enige 4x2) | (8) |
|  |  |  |  |
|  | 6.2.3 | Uitdagings van ŉ private maatskappy.   * Finansiële rekords is onderworpe aan jaarlikse oudits.√√ * Kapitaal is beperk tot ŉ maksimum van 50 aandeelhouers.√√ * Die publiek mag nie uitgenooi word om aandele te koop nie.√√ * Onderworpe aan wetlike vereistes.√√ * Ingewikkelde/duur oprigtingsprosedure.√√ (Enige 4x2) | (8) |
|  |  |  |  |
|  | 6.2.4 | Uitdagings van ŉ beslote korporasie.   * Beslote korporasie betaal belasting en lede betaal dividend belasting.(slegs by groot BK’s)√√ * Kapitaal is beperk tot 10 lede.√√ * Moet ŉ rekenkundige amptenaar aanstel.√√ (3x2) | (6) |
|  |  |  |  |
| 6.3 | **Inhoud van Statute** √√  - Soort aandele/sertifikate en regte.√√  - Vergaderings en vergaderingsprosedures/stemreg.√√  - Finansiële rekords, einde van finansiële jaar/waar sal rekords gehou  word.√√  - Getal direkteure en vergoeding.√√  - Dividende en betalingsmetode.√√ (Opskrif 1x2) (2)  (Enige 4x2) **Maks** | | (8) |
|  |  |  |  |
| 6.4 | **Gevolgtrekking**   * Die grootste verskil tussen maatskappye en beslote korporasies is in hul lidmaatskap en oprigtingsprosedure. √ * Hoe groter die onderneming hoe groter is die moontlikheid dat die entrepreneur ŉ private maatskappy sal begin. (Enige 2x1) | | (2) |
|  | | | **[40]** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uiteensetting van puntetoekenning**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Besonderhede** | **Maksimum** | **Verminder na** | **Sub-Totaal** | **Totaal** | | Inleiding |  |  | **3** | **Maks 32** | | Voordele van ŉ P/Mpy. | 14 | Maks. 8 | **38** | | Voordele van ŉ BK | 12 | Maks. 8 | | Uitdagings van ŉ P/Mpy. | 10 | Maks. 8 | | Uitdagings van ŉ BK | 6 | Maks. 6 | | Statute | 10 | Maks. 8 | | Gevolgtrekking |  |  | **2** | | **INSIG\*(SASO)** |  |  |  | | Struktuur |  |  |  | **2** | | Analise |  |  |  | **2** | | Sintese |  |  |  | **2** | | Oorspronklikheid |  |  |  | **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.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **VRAAG 7** | | | | |
|  |  |  | |  |
| 7.1 | **Inleiding**   * ŉ Span is ŉ groep individue wat saamwerk om ŉ gemeenskaplike doel te bereik.√ * Elke werknemer is deel van ŉ span en het ŉ spesiale rol om te vervul.√ * Sommige spanne werk goed saam, terwyl ander minder effektief is.√ (3x1) | | | (3) |
|  |  | |  |  |
| 7.2 | **Spandinamika teorie** | | |  |
|  |  |  | |  |
|  | 7.2.1 | Belbin-teorie | |  |
|  |  | * Ontwikkel deur Dr. Meredith Belbin.√√ * Hy het nege spanrolle geïdentifiseer.√√ (Enige 1 x 2) * *Die Vormer*√   Hierdie spanlid het dryfkrag en passie.√√  Hulle sit dinge aan die gang.√√  Is dominerend en ongeduldig.√√   * *Die Implementeerder* √   Is die praktiese organiseerder wat sisteme en prosesse in plek stel.√√  Hulle teken grafieke, skedules en stel planne op.  Is doelwit georiënteerd.√√   * *Die Voltooier*√   Hierdie lid identifiseer swak plekke en leemtes en hou die span op skedule.√√  Hulle verseker dat projekte deeglik en op tyd afgehandel word volgens sperdatums.√√  Die spanlid is nie altyd gewild nie.√√   * *Die Koördineerder* √   Hulle is spanleiers.√√  Hulle is gefokus en kan mense goed beoordeel.√√  Hulle verseker dat alle spanlede bydrae tot besprekings en besluite van die span.√√  Hulle is rasionele denkers wat in staat is om werk effektief te delegeer.√√   * *Die Spanwerker*√   Hulle hou die span bymekaar.√√  Verseker dat interpersoonlike verhoudings binne die span gehandhaaf word.√√  Hulle is ondersteunend, diplomaties, moedig aan en toon begrip.√√  Hulle is betroubaar en gewild, maar nie kompeterend nie.√√   * *Die Bron-ondersoeker.*√   Is die netwerker/skakelbeampte in die groep.√√  Hulle onderhandel vir hulpmiddels en ondersoek alternatiewe opsies.√√  Hulle is ekstroverte en die gewildste lid van die span.√√  Is nie oorspronklik nie en kan maklik die taak byster raak.√√   * *Die Vestiger*√   Hulle is die intelligentste lid van die span.  Hulle is kreatief, vindingryk en ŉ bron van nuwe idees.√√  Hulle los moeilike probleme op.  Is ŉ introvert.√√  Hulle haat kritiek en onttrek soms.√√   * *Die Moniteerder/Evalueerder*√   Hulle verseker gehalte.√√  Analiseer die idees van ander spanlede.√√  Hulle is strategies, emosieloos en minder betrokke by ander spanlede.√√   * *Die Spesialis*√   Beskik deskundige kennis wat nodig is om die taak te voltooi.√√ Rol/Opskrif x1  Verduideliking x2  (9x3)  **Maksimum** | | (2)  (3)  (27)  **(29)** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 7.2.2 | | Suksesvolle spanne ...   * Is reg saamgestel. * Het goed gedefinieerde span doelwitte. * Het realistiese span doelwitte. * Betoon wedersydse respek tussen spanlede. * Betoon wedersydse vertroue tussen spanlede. * Het spanlede wat mekaar vertrou. * Het spanlede wat verbind is tot die span/sukses. * Goeie verhoudings binne die span. * Gee geleenthede vir individuele ontwikkeling. * Het goeie spanleiers. * Moet verantwoording doen aan ŉ hoër gesag. * Het goeie kommunikasie binne die span. √√ (Enige 5x2) | (10) |
|  |  | |  |  |
| 7.3 | **Gevolgtrekking**   * Spanwerk dra by tot die sukses van ŉ onderneming.√ * Die bestuur van ŉ onderneming behoort meer klem te lê op spanwerk.√   (Enige 2x1) | | | (2) |
|  | | | | **[40]** |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uiteensetting van puntetoekenning**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Besonderhede** | **Maksimum** | **Verminder na** | **Sub-Totaal** | **Totaal** | | Inleiding |  |  | **3** | **Maks. 32** | | Belbin teorie | 73 | Maks. 29 | **39** | | Suksesfaktore | 24 | Maks. 10 | | Gevolgtrekking |  |  | **2** | | **INSIG\*(SASO)** |  |  |  |  | | Struktuur |  |  |  | **2** | | Analise |  |  |  | **2** | | Sintese |  |  |  | **2** | | Oorspronklikheid |  |  |  | **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.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **VRAAG 8** | | |  |
|  |  |  |  |
| 8.1 | **Inleiding**   * Die produkbeleid is die eerste beleidsinstrument van die bemarkingsresep.√ * Die produkbeleid bepaal die fisiese voorkoms van die produk.√ * Dit sluit in produkontwikkeling, ontwerp, verpakking en handelsmerk.√ (3x1) | | (3) |
|  |  |  |  |
| 8.2 | **Die produkbeleid** | |  |
|  |  |  |  |
|  | 8.2.1 | Die produksamestelling/ontwikkeling√   * Produksamestelling bestaan uit die produkte/dienste wat deur die onderneming verskaf word.√√ * Produkreeks is een of meer produkte met ŉ eie ontwerp, verpakking en handelsmerk.√√ * Produkreeks bestaan uit een of meer produkte wat bekendstaan as die produklyne.√√ * Wydte verwys na die aantal produklyne binne die produkreeks, bv. Koo konfyte, Koo ingelegde vrugte en Koo ingelegde groente.√√ * Diepte verwys na die aantal verskillende produkitems binne elke produklyn, bv. Koo aarbeikonfyt, appelkonfyt en perskekonfyt.√√ * Tipe verbruikersgoedere: * Geriefsgoedere√- is alledaagse gebruiks-produkte, bv. tandepasta.√√ * Uitsoekgoedere√- slegs gekoop na deeglike oorweging, bv. televisiestelle.√√ * Spesialiteitsgoedere√- is duurder en word slegs gekoop na heelwat tyd en energie spandeer is, bv. motors.√√ * Persoonlike dienste word volgens die klant se behoeftes gelewer, bv. mediese dienste. √√   Opskrif (1)  Bespreking (12)  **Maksimum** | (10) |
|  |  |  |  |
|  | 8.2.2 | Produkontwerp √  Stappe in produkontwerp   * Ontwikkeling van produk idees volgens verbruiker behoeftes.√√ * Seleksie en sifting van produk idees.√√ * Ontwerp en toetsing van produkkonsep.√√ * Ontleding van die winsgewendheid van die produkkonsep.√√ * Ontwerp en toetsing van die fisiese produk.√√ * Toetsbemarking van die produk.√√ * Kommersialisering van die produk.√√   **Aanvaar enige volgorde**  Opskrif (1)  (Enige 4x2)  **Maksimum** | (8) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 8.2.3 | Verpakking √   * Vereistes : * Beskerm produk en vergemaklik hantering van die produk.√√ * Opsigtelik wees en die onmiddellike aandag van die verbruiker trek.√√ * Vir die teikenmark ontwerp word.√√ * Verskil van die van mededingers.√√ * Die beeld van die onderneming bevorder.√√ * Help om bemarking en verkope te bevorder.√√ * By die produk pas.√√ * Geskik wees vir uitstaldoeleindes.√√ Opskrif (1)   (Enige 3x2) | (6) |
|  |  |  |  |
|  |  | Tipes verpakking .   * Spesialiteitsverpakking:√   Verpakking wat die elegansie van die produk bevorder bv. parfuum bottels.√√   * Dubbele gebruik:√   Verpakking wat weer gebruik kan word bv. plastiese roomys houer.√√   * Hergebruikbare verpakking: √   Verpakking wat meer as een maal vir dieselfde doel gebruik kan word bv. inkhouer van ŉ drukker.√√   * Veelvuldige/Gesamentlike verpakking:√   Verpakking van twee verwante produkte saam bv. ŉ hemp en das.√√   * Onmiddellike gebruik verpakking:√   Die produk is so verpak dat wanneer dit oopgemaak word die inhoud dadelik gebruik kan word bv. lekkers.√√   * Voortdurend veranderende/Kaleidoskopiese verpakking√   Die verpakking verander voortdurend om verskillende temas uit te beeld bv. ontbytpap.√√   * Unieke verpakking:√   Die verbruiker koop die produk hoofsaaklik om die houer te verkry bv. mooi glashouer met badsout.√√ (Enige 4x3) | (12) |
|  |  |  |  |
|  |  | Etikettering.√   * Voorsien inligting oor die produk.√√ * Daar is regsvereistes waaraan etikettering moet voldoen.√√   Opskrif (1)  (Enige 1x2) | (2) |
|  |  |  |  |
|  |  | **Maksimum** | (18) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 8.2.4 | Handelsmerk .√   * Is ŉ spesiale ontwerp, merk of stempel op ŉ produk wat aandui dat dit deur ŉ sekere vervaardiger gemaak is . √√ |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Vereistes vir handelsmerke:   * Moet die identifisering van die produk vergemaklik.√√ * Verseker eenvormige standaard en kwaliteit van produkte.√√ * Waarborg beter produkte weens mededinging tussen verskillende handelsmerke.√√ * Is die basis van die bemarkingsveldtog en strategie van die onderneming.√√ * Moet lojaliteit onder verbruikers skep.√√ * Mag nie misleidend, irriterend of in swak taal wees nie.√√ * Moet die nut en waarde van die produk weerspieël.√√ * Moet verskil van die van mededingers.√√ * Moet aanpasbaar wees by verpakking-en etiketteringsvereistes.√√ * Moet maklik wees om by die registrateur van handelsmerke te registreer.√√ Opskrif (1)   (Enige 5x2) (10)  **Maksimum** | (8) |
|  |  |  |  |
| 8.3 | **Gevolgtrekking**   * Die finale produk is die gevolg van veeleisende inspanning, tyd, geld en navorsing.√ * Verdere aanpassings mag nodig wees om by verbruikersgiere en mededinging aan te pas.√ (2x1) | | (2) |
|  |  |  | **[40]** |
| **Uiteensetting van puntetoekenning**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Details** | **Maks.** | **Verminder na** | **Sub-Totaal** | **Totaal** | | Inleiding |  |  | **3** | **Maks 32** | | Produksamestelling/ontwikkeling | 23 | 10 | **44** | | Stappe in produkontwerp | 14 | 8 | | Verpakking | 43 | 18 | | Handelsmerke | 23 | 8 | | Gevolgtrekking |  |  | **2** | | **INSIG\*(SASO)** |  |  |  |  | | Struktuur |  |  |  | **2** | | Analise |  |  |  | **2** | | Sintese |  |  |  | **2** | | Oorspronklikheid |  |  |  | **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** |
|  |  |
| **TOTALE PUNT:** | **300** |