higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

ENTREPRENEURSKAP
NKR VLAK 2

(3021042)

17 November 2022 (Y-vraestel)
13:00–15:30

Hierdie vraestel bestaan uit 9 bladsye.

Kopiereg voorbehou

TYD: 2½ UUR
PUNTE: 100

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord al die vrae.
2. Lees al die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Begin elke afdeling op ’n nuwe bladsy.
5. Gebruik slegs ’n swart of blou pen.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Verskeie opsies word as moontlike antwoorde op die volgende vrae gegee. Kies die antwoord en skryf slegs die letter (A–D) langs die vraagnommer (1.1–1.15) in die ANTWOORDBOEK neer.

1.1 Die … omgewing is die enigste omgewing wat die entrepreneur ten volle kan beheer.

A mark-
B mikro-
C makro-
D eksterne

1.2 ’n Algemene styging in pryse en daling in die aanskaffingswaarde van geld, word … genoem.

A verlies
B kosprys
C kompetisie
D inflasie

1.3 Watter van die volgende koste-items is ’n voorbeeld van veranderlike koste?

A Salarisse
B Verband
C Voertuig
D Brandstof

1.4 … is wanneer besigheidsinkomste gelyk is aan besigheidsuitgawes.

A Wins
B Gelykbreekpunt
C Bruto wins
D Verlies

1.5 Veronderstel jy het ’n boek oor Entrepreneurskap Vlak 2 geskryf. Hoe sal jy jou idee beskerm?

A Handelsmerk
B Kopiereg
C Patent
D Geheimhouding

Kopiereg voorbehou

1.6 … is ’n fasiliteit wat ’n entrepreneur in staat stel om geld uit ’n rekening te onttrek, selfs wanneer daar nie genoeg geld is nie.

A ’n Spaarrekening
B ’n Korttermynlening
C ’n Oortrekking
D ’n Tjekrekening

1.7 … is ’n voorbeeld van ’n sekondêre behoefte.

A Selfverwesenliking
B Kos
C Sekuriteit
D Klere

1.8 ’n … is ’n stel vrae wat ’n mens vir ’n groot aantal mense vra om hul opinies te hoor.

A Steekproef
B Waarneming
C Opname
D Eksperiment

1.9 Positiewe moontlikhede in die interne omgewing:

A Bedreigings
B Sterkpunte
C Swakhede
D Geleenthede

1.10 Watter EEN van die onderstaande items is ’n komponent van die uitvoerende opsomming van ’n sakeplan?

A Uiteensetting van befondsingsvereistes
B Kontakbesonderhede
C Teikenbeskrywing
D Beskrywing van die tipe besigheid ingevolge eienaarskap

1.11 Vorming van ’n vennootskap behels … vennote.

A 0 tot 20
B 10 tot 20
C 2 tot 20
D 1 tot 20

Kopiereg voorbehou

1.12 ’n Goeie advertensie moet die …-beginsel volg.

A AIDA
B AAID
C prys
D bemarkings

1.13 ’n Voorbeeld van ’n brondokument:

A Krediteur
B Bate
C Debiteur
D Kwitansie

1.14 … is ook interne kliënte.

A Werknemers
B Debiteure
C Klante
D Krediteure

1.15 … is ’n beplanningshulpmiddel wat ’n reeks geleenthede skeduleer.

A ’n Taaklys
B Prioritisering
C ’n Rooster
D Bemarking

(15 × 1) **[15]**

VRAAG 2

Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is deur slegs 'Waar' of 'Onwaar' langs die vraagnommer (2.1–2.15) in die ANTWOORDBOEK neer te skryf.

2.1 Hulpbronne is verpligtinge van ’n besigheid wat grond en geboue, masjinerie en beskikbare fondse insluit.

2.2 ’n Handelsmerk word aan die eienaars van nuwe uitvindsels toegestaan.

2.3 Die titelblad van ’n sakeplan sluit die naam van die besigheid en die name van die entrepreneurs in.

2.4 Teikenmarkte is mense wat jy verwag jou produkte sal koop.

2.5 ’n SWOT-ontleding verduidelik hoe die besigheid bedryf sal word en hoe sy produkte en dienste bemark sal word.

2.6 ’n Intrapreneur is ’n persoon wat ’n risiko neem deur ’n besigheid te begin met die doel om wins te kry.

2.7 ’n Voorbeeld van ’n entrepreneur se langtermynbesigheidsdoelwit kan wees om ’n nuwe groot perseel te koop.

2.8 ’n Entrepreneur moet ’n introvert wees.

2.9 Telefone, salarisse en brandstof is voorbeelde van vaste bates.

2.10 ’n Mediumtermynplan dek gewoonlik een tot drie jaar.

2.11 ’n Ontwerp is ’n tekening of skets vir ’n nuwe proses of produk.

2.12 ’n Behoefte is iets waarsonder ’n mens nie kan lewe nie.

2.13 Die Thomas-profiel kan as ’n evaluasiehulpmiddel gebruik word om jou eie sterkpunte en swakhede te identifiseer.

2.14 Die aanduiding van die spertyd vir elke taak is een van die stappe wat in ag geneem word wanneer ’n taaklys geskep word.

2.15 Kliënteverhoudings gaan oor kliënte se behoeftes en optredes, en om gesonde verhoudings met hulle te ontwikkel.

(15 × 1) **[15]**

TOTAAL AFDELING A: 30

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 3

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

Bongani Hlongwane is die eienaar van HBA Kitchen Designs. Timmerwerkvaardighede wat hy in die laerskool geleer het, het hom gehelp om ’n besigheid te begin. Toe hy begin het, het hy basiese kombuiskaste en hangkaste geïnstalleer, maar vandag bied hy moderne ingeboude meublemente oor die land heen.

Ná matriek het hy elektriese ingenieurswese studeer, maar weens finansiële probleme moes hy sy studies staak en maniere kry om geld te maak. Om ’n timmerwerkbesigheid te begin, was vir hom ’n vanselfsprekende keuse omdat hy reeds die vaardighede en ervaring gehad het. Hy het ook geweet sy dienste sou gewild wees, omdat mense meubels verkies wat op bestelling gemaak en geïnstalleer word.

Nuwe behuisingsontwikkelings wat ingeboude kaste en hangkaste nodig het, word elke dag gebou. Bongani se kliënte vra hom liewer om ingeboude kaste en hangkaste vir hul nuwe huise te ontwerp en installeer, of hulle wil nuwe meubels hê.

Tydens die COVID-19-inperking het die vraag na meubels wat op bestelling gemaak word, drasties afgeneem omdat daar baie onsekerheid was en kliënte nie geld op luukse items spandeer het nie. Daar was maande wat hy geen kliënte gehad het nie en nie sy besigheid kon bedryf nie, omdat dit nie deel van noodsaaklike dienste gevorm het nie. Dit was ’n baie moeilike tyd vir die besigheid, en dit was op die punt om te sluit.

Om sy besigheid te red, het hy oorblywende materiaal uit sy werkswinkel gebruik om kopstukke en laaikaste te bou. 'Ek het dit langs die pad naby wooneenhede verkoop,' sê hy. Dit het hom gehelp om bedryfskapitaal te kry en sy personeellede te betaal. Hy het later vir ’n permit aansoek gedoen om sy besigheid tydens die inperking te bedryf, wat ook gehelp het om die besigheid weer aan die gang te kry. 'Die meeste van my kliënte kom van verwysings, want my werk spreek vanself,' sê hy.

Bongani gebruik reis as ’n stokperdjie om sy besigheid uit te brei, omdat hy netwerke van sakevriende opbou en deur dekortendense in hotelle geïnspireer word. Die bestuur van sy eie besigheid gee hom die vryheid om sy tyd te bestuur. 'Ek is dol daaroor om my eie bestuurder te wees,' sê hy.

Besigheid floreer en uitbreidingsplanne om marmer- en Caesarstone-meublemente te bied, vorder goed.

[Bron: *www.soweta/sebenzalive.co.za*]

3.1 ’n Besigheid begin met ’n sakeplan.

Verduidelik aan Bongani VIER doelwitte daarvan om ’n sakeplan op te stel. (4 × 2) (8)

3.2 Identifiseer die vorm van eienaarskap wat vir Bongani se besigheid geskik is. (1)

3.3 Noem DRIE nadele van ’n vennootskap. (3)

3.4 Die land se ekonomie het ’n invloed op Bongani se besigheid.

Hoe sal die volgende eksterne faktore HBA Kitchen Designs negatief beïnvloed?

3.4.1 COVID-19

3.4.2 Werkloosheid

3.4.3 Hoë inflasiekoers

(3 × 2) (6)

3.5 Noem DRIE voorbeelde van vaste bates wat deur HBA Kitchen Designs gebruik word. (3)

3.6 Gebruik die volgende kriteria om HBA Kitchen Designs se teikenmark te bepaal:

3.6.1 Ligging

3.6.2 Ouderdom

(2 × 2) (4)

3.7 Verduidelik hoe Bongani die gebruik van persoonlike verkope in sy besigheid kan benut.

(3 × 2) (6)

3.8 Lys VIER advertensiemetodes wat Bongani kan gebruik om sy besigheid te adverteer. (4)

[35]

VRAAG 4

4.1 Bongani koop die volgende items op ’n maandelikse basis:

- 20 borde @ R550 per bord
- 25 ℓ verf @ R55 per liter
- 8 kg spykers @ R25 per kg
- 50 m randwerk ('edging') @ R21 per meter
- 5 ℓ gom @ R35 per liter

Bongani betaal sy TWEE assistente ’n salaris van R3 200 elk, en hy betaal homself ook ’n salaris van R4 500. Huur vir die besigheidsperseel beloop R2 500 per maand. Hy verkoop gewoonlik 50 kaste per maand.

Gebruik die bogenoemde inligting om die volgende te bereken:

4.1.1 Vaste koste per kas (4)

4.1.2 Veranderlike koste per kas (4)

4.1.3 Totale koste per kas (3)

4.2 Bongani nader jou om hom te help met inligting oor basiese finansies in die besigheid. Verduidelik die volgende finansiële terme aan hom:

4.2.1 Netto wins

4.2.2 Aanvangskoste

(2 × 2) (4)
[15]

VRAAG 5

5.1 Tydens die inperking was Bongani se besigheid op die punt om te sluit, maar hy het nie opgegee nie.

Verduidelik kortliks DRIE eienskappe uit die scenario wat Bongani as 'n entrepreneur klassifiseer. (3 × 2) (6)

5.2 Bongani sukkel weens sy baie verantwoordelikhede om sy tyd doeltreffend te bestuur.

Verduidelik die volgende tipes dagboeke wat Bongani in sy besigheid kan gebruik:

5.2.1 Jaarbeplanner

5.2.2 Tafelkalender

5.2.3 Elektroniese dagboek

(3 × 2) (6)

5.3 Lys DRIE uitdagings wat entrepreneurs tans tydens die pandemie in Suid-Afrika in die gesig staar. (3)

5.4 Identifiseer DRIE weeklikse aktiwiteite wat in Bongani se werkskedule aangeteken kan word. (3)

5.5 Gee TWEE redes hoekom entrepreneurs misluk. (2)
[20]

TOTAAL AFDELING B: 70
GROOTTOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou