higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

VRAGLOGISTIEK
NKR VLAK 4

XX Februarie 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 Onwaar
1.2 Waar
1.3 Waar
1.4 Onwaar
1.5 Onwaar
1.6 Waar
1.7 Onwaar
1.8 Waar
1.9 Waar
1.10 Onwaar

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

2.1 D
2.2 J
2.3 L
2.4 F
2.5 B
2.6 G
2.7 C
2.8 I
2.9 K
2.10 E

(10 × 1) **[10]**

TOTAAL AFDELING A: 20

AFDELING B

VRAAG 3

3.1 3.1.1
- Vir noodverkryging
- Om te proses waar een verskaffer gebruik word en daar geen mededinging is nie, te bespoedig. (2 × 2) (4)

3.1.2 15% (1)

3.1.3
- Die regering moet begin om amptenare wat maniere probeer vind om te kul met die stelsel, aan te kla.
- Tesourie moet verslae oor alle afwykings en uitbreidings aanvra. (2 × 2) (4)

3.1.4
- Om instellings toe te laat om te adverteer en soveel verskaffers as moontlik te lok.
- Om voorleggings en kwotasies deur bodkomitees te beoordeel.

(2 × 2) (4)

3.1.5
- Moderniseer die stelsel van finansiële betuur in die openbare sektor.
- Maak dit vir bestuurders in die openbare sektor moontlik om te bestuur en verantwoordelik gehou te word.
- Verseker die tydige verskaffing van inligting van gehalte.
- Skakel afval en korrupsie in die gebruik van openbare bates uit.
- Vereis nasionale wetgewing om 'n nasionale tesourie te vestig.
- Bring eenvormige tesourienorme en -standaarde in.
- Skryf maatreëls voor om deursigtigheid en besteding in alle regeringsfere te verseker.
- Stel die bedryfsprosedures vir leen, waarborge, verkryging en toesig oor nasionale en provinsiale inkomstefondse vas.

(Enige 5 × 2) (10)

3.2
- Kry uitgebreide blootstelling vir die vereistes en behoeftes van die instansie.
- Bied verskaffers gelyke geleenthede om aanbiedinge voor te lê.
- Moedig mededinging aan. (Enige 2 × 2) (4)

3.3
- Oopstelling en aantekening van tenders
- Prysoorsig
- Prosesoorsig
- Risiko-ontleding
- Puntopsomming
- Bevestiging van ontvangs
- Toegang tot finansies
- Versoek (Enige 3 × 1) (3)

[30]

VRAAG 4

4.1 4.1.1
- Houers
- Motors
- Grootmaat (Enige 2 × 1) (2)

4.1.2
- Houers
- Grootmaatvloeistowwe
- Groot vate/vaartuie (Enige 2 × 1) (2)

4.2
- Wet op Nasionale Landververvoer
- Wet op Oorgrenspadvervoer
- Wysigingswet op Oorgrenspasvervoer
- Wet op Seeverkeer
- Wet op Burgerlike Lugvaart
- Wet op Beroepsgesondheid en -veiligheid (Enige 5 × 1) (5)

4.3
- Gauteng – Durbankorridor
- Kaapstad – Gautengkorridor
- Gauteng – Beitbrugkorridor
- Gauteng – Maputokorridor (Enige 3 × 1) (3)

4.4
- Vereistes vir stowwe
- Aankoop van grondstowwe
- Pakhuis
- Hantering van stowwe
- Vervaardiging
- Verpakking van goedere/produkte
- Ligging van fasiliteite
- Verspreidingsbeplanning
- Hantering van teruggestuurde goedere
- Bestuur van inligting
- Kliëntediens (Enige 4 × 1) (4)

4.5 Dit behels die beplanning, implementering en beheer van goedere om doeltreffende berging, hantering en vloei van die oorspronklike punt na die verbruikspunt te verseker. (2)

4.6 4.6.1 Die proses om die grondstowwe wat nodig is vir die vervaardiging, te verkry en te lewer

4.6.2 Die fisiese verspreiding van voltooide goedere om aan die kliënt se behoeftes te voldoen

4.6.3 Die proses om goedere op te laai en terug te besorg

(3 × 2) (6)

4.7 Groter markaandeel

- Dit sal lei tot hoër gekombineerde verkope en laer vespreidingskoste.
- As maatskappye met produkte wat nie met mekaar kompeteer nie en wat geografiese 'n goeie ligging het, saamspan, kan dit moontlik wees om toegang tot markte te kry of markte oop te maak wat voorheen moeilik bereikbaar was.

Alliansies

- Hulle gekombineerde sterkpunte kan aangewend word om hul dienste uit te brei wat hulle toegang gee tot nuwe kliënte.
- Sinergieë kan bereik word wanneer twee of meer maatskappye 'n alliansie vorm om die voordele van sakeomgewings, werksaamhede, markte of strategieë tot hulle eie voordeel te benut.

Samewerkingsooreenkoms

- Dit kan voertuie verhoed om leeg terug te keer van afleweringsreise.
- Twee ondernemings wat in verskillende gebiede geleë is, kan saamwerk vir beter aanwending van die orige kapasiteit van afleweringsvoertuie.

Stelselintegrasie en ware data-uitruiling

- Dit kan aanbodkettingbestuurders help om beter te beplan, vertragings te verminder en reaksie- en lewertyd verbeter.
- Die uitruiling van noukeurige ware data onder rolspelers in 'n aanbodketting ondersteun doeltreffende besluitnemings-prosesse.

Skakel verdubbeling uit.

- Samewerking onder al die partye in 'n aanbodketting kan die verdubbeling van administratiewe en beheeraktiwiteite beperk.
- Samewerking onder al die partye kan die verdubbeling van fasiliteite, hantering van stowwe of stoorfasiliteite verminder.

(1 punt vir die noem en 2 punte vir die bespreking van elkeen van die sinergieë) (4 × 3) (12)

[36]

VRAAG 5

5.1 5.1.1

- Demografie
- Lewenstylvoorkeure en -neigings
- Opvoeding
- Besteebare inkomste
- Indiensnamekoers (Enige 2 × 1)

5.1.2

- Rentekoers
- Inflasiekoers
- Wisselkoers
- Beskikbaarheid en koste van elektrisiteit (Enige 2 × 1)

5.1.3
- Befondsing en ondersteuning beskikbaar vir navorsing
- Nuwe ontwikkelinge of ontdekkings en bekostigbaarheid
- Wêreldneigings
- Nuwe stelsels of platforms (Enige 2 × 1)

5.1.4
- Huidige teenoor toekomstige belastingwette
- Huidige teenoor toekomstige regulasies wat met betrekking tot monopolieë ingestel kan word

(4 × 2) (8)

5.2 5.2.1
- Salarisse
- Brandstof
- Tolgeld
- Onderhoud
- Elektrisiteit (5)

5.2.2 Verkope – Koste van verkope = Bruto wins✓
R1 200 000 – R400 000✓
= R800 000✓ (3)

5.2.3 Bruto wins – Totale uitgawes = Netto wins✓
R800 000 – R391 000✓✓
= R409 000✓ (4)

5.2.4
- Versekering
- Huur
- Depresiasie
- Salarisse
- Lisensies (Enige 2 × 1) (2)

5.3
- Verseker dat skaalbesparings bewerkstellig word deur die produksie van goedere in groot hoeveelhede te vergemaklik.
- Verseker dat skaalbesparings bewerkstellig word deur die verskeping van goedere in groot hoeveelhede te vergemaklik.
- Vergemaklik onderhandeling vir laer pryse deur maatskappye in staat te stel om strategieë vir grootmaataankope te gebruik.
- Verseker dat 'n konstante voorraad gehandhaaf word om 'n tekort aan voorraad te voorkom.
- Verseker dat daar aan markeise voldoen word en dat voorraad ooreenkom met die aanvraag. (Enige 2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

5.4
- Bestelproses
- Hantering van stowwe
- Bespreking van vrag en pakhuisberging
- Berging en herverdeling
- Vragkonsolidasie
- Oorlaai
- Dokumentasie en kliëntegoedkeuring ('customer clearance')
- Betaling van vrag- en plaaslike belasting
- Vervoerverspreidingsontleding ('transportation distribution analysis')
- Vervoerreëling
- Kommunikasie en kliëntediens (Enige 4 × 1) (4)

5.5
- Botswana
- Namibië
- Zimbabwe
- Mosambiek
- Swaziland
- Lesotho (Enige 2 × 1) (2)

[32]

VRAAG 6

6.1 6.1.1
- Invoerhantering behels alle aktiwiteite wat verband hou met invoer, beweging van vrag, hantering en aflewering van houers aan die uiteindelike kliënte.
- Uitvoerhantering behels aktiwiteite soos kliëntegoedkeuring, vragverpakking en beweging na hawe. (2 × 2) (4)

6.1.2
- Verenigde Arabiese Emirate
- Dubai
- Oman
- China (Enige 3 × 1) (3)

6.1.3
- Lucerne
- Goud
- Steenkool
- Ystererts
- Platinum
- Chromium
- Motorvoertuie (Enige 5 × 1) (5)

Kopiereg voorbehou

6.1.4
- Die geldeenheid waarin die goedere gekoop word – Die meeste goedere wat op internasionale markte verkoop word, se prys word in VS-dollar ('US dollars') bepaal.
- Algehele vraag en aanbod – Indien aanbod hoog en vraag laag is, kan pryse verlaag word en indien die vraag hoog en die aanbod laag is, kan pryse verhoog word.
- Die wisselkoers van die geldeenheid – Om vir die ingevoerde goedere te betaal, moet die rand in VS-dollar omgeskakel word.
- Invoertariewe en heffings deur plaaslike klante – Heffings en invoertariewe word dikwels gebruik om plaaslike industrieë teen goedkoop invoere wat plaaslike industrieë kan vernietig, te beskerm.
- Wetgewing wat spesiale permitte en gehaltebeheer kan vereis– Dit sal die prys van die produk laat styg.
- Seisoenale faktore – Die prys van vrugte of produkte wat in seisoen verkoop word, is goedkoper as wanneer dit buitenstyds is.
- Modegiere – Modes kom en gaan en afhangende van die soort produk, kan die vraag daarna vir 'n bepaalde tyd baie hoog wees. (Enige 5 × 2) (10)

6.2
- Die voorkoming van verlore of beskadigde vragkoste
- Beter herwinning van verlore houers of houers wat op verkeerde plek beland het
- Identifisering van voertuie wat op die verkeerde plek is
- Verbetering van skedules vir instandhouding van toerusting
- Vermindering van toerustinginventarisse
- Groter benutting van bates
- Kontolering van voertuigbestuurdergedrag om doeltreffende voertuigbestuurstyl te bevorder (Enige 2 × 2) (4)

6.3
- Wat kan ons doen om ons diens te verbeter?
- Wat het u verras toe u ons produk of diens begin gebruik het?
- Watter alternatiewe het u oorweeg voordat u ons aanbieding gekies het?
- Waar moet ons ons produk of diens verbeter?
- Het u probleme ondervind met ons produk of diens?
- Hoe kan ons hierdie probleem oplos?
- Waarom gebruik u ons produk of diens? (Enige 2 × 2) (4)

6.4 Dit verwys na enige kontakpunt tussen 'n kliënt en een van die maatskappy se werknemers. (2)

[32]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou