higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

MUSIEKBESIGHEID EN -STYLE N5

2 DESEMBER 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1	1.1.1	G
	1.1.2	I
	1.1.3	L
	1.1.4	A
	1.1.5	O
	1.1.6	N
	1.1.7	M
	1.1.8	J
	1.1.9	C
	1.1.10	B
	1.1.11	D
	1.1.12	H
	1.1.13	F
	1.1.14	E
	1.1.15	K

(15 × 2) (30)

1.2	1.2.1	Onwaar
	1.2.2	Onwaar
	1.2.3	Waar
	1.2.4	Waar
	1.2.5	Waar
	1.2.6	Waar
	1.2.7	Waar
	1.2.8	Waar
	1.2.9	Waar
	1.2.10	Waar
	1.2.11	Onwaar
	1.2.12	Waar
	1.2.13	Waar
	1.2.14	Waar
	1.2.15	Waar
	1.2.16	Waar
	1.2.17	Onwaar
	1.2.18	Waar
	1.2.19	Onwaar
	1.2.20	Onwaar
	1.2.21	Waar
	1.2.22	Onwaar
	1.2.23	Waar
	1.2.24	Waar
	1.2.25	Onwaar

(25 × 2) (50)

Kopiereg voorbehou

1.3

1.3.1	C
1.3.2	A
1.3.3	B
1.3.4	D
1.3.5	D
1.3.6	B
1.3.7	A
1.3.8	A
1.3.9	B
1.3.10	C
1.3.11	B
1.3.12	A
1.3.13	D
1.3.14	C
1.3.15	C
1.3.16	A
1.3.17	A
1.3.18	C
1.3.19	B
1.3.20	A
1.3.21	D
1.3.22	B
1.3.23	D
1.3.24	A
1.3.25	C

(25 × 2) (50)

1.4 1.4.1 Die persoonlike bestuurder is in beheer van die konsertreis.

1.4.2 Hy of sy is die een wat jou op die regte konsertreis bespreek.

1.4.3 Hy of sy verseker dat jou agent die beste moontlike aanbiedinge vir jou beding.

1.4.4 Hy of sy koördineer die vervoer van mense en toerusting.

1.4.5 Hy of sy koördineer hotelbesprekings.

1.4.6 Hy of sy koördineer insameling van geld op die toer.

1.4.7 Hy of sy moet die promotors (die mense wat jou huur, die saal verhuur, die geleentheid adverteer, ens) hanteer en toesig oor hulle hou.

1.4.8 Hy of sy moet uitdagings wat gedurende die konsertreis opduik, hanteer (soos verlore toerusting, onbehoorlike reklame, datums waarop verkope nie na wense is nie, swakhede in veiligheid, ens).

1.4.9 Hy of sy koördineer die huur en gladde funksionering van spanne.

Kopiereg voorbehou

1.4.10 As die uitvoerende hoofbeampte van die professionele span moet hy of sy dinge prakties laat gebeur sodra die konsertreis gereël is.
(10 × 2) (20)
[150]

TOTAAL AFDELING A: 150

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Bevoorraderstantieme

Die berekening van bevoorradingtantieme is baie makliker as platetantieme. Hulle is meestal bloot 'n persentasie van die bruto verkope. Bruto verkope is 'n kunsterm, met ander woorde die verkoopsprys aan die publiek, minus slegs belastings, soos belasting op toegevoegde waarde, aksyns, en soortgelyke belastings, asook kredietkaartgelde. Belasting op toegevoegde waarde of BTW is nie in die Verenigde State van Amerika betaalbaar nie, maar dit is algemeen in ander lande. Dit is belasting op goedere op elke skeppingstadium, op grond van die waarde wat op daardie punt toegevoeg word.

Die omvang van tantieme vir verkope by konserte in die VSA en Kanada is oor die algemeen 30% tot 40% van bruto verkope.

Daar is beter aanbiedinge vir supersterre. Dit is algemeen om jou tantieme op grond van verkope te verhoog, óf op 'n per-nag-grondslag óf 'n kumulatiewe grondslag vir die hele konsertreis. Dit is voordelig om te onthou as jy 'n baie lae tantieme verdien.

Buitelandse tantieme beloop ongeveer 80% van die Amerikaanse tarief, maar as jou Amerikaanse tarief nie so hoog is nie, kan jy dieselfde buitelandse tantieme versoek. Uiteindelik gaan jy waarskynlik minstens 80% kry.

Buitelandse transaksies beweeg toenemend in die rigting van 'n verdeling van netto wins. Met ander woorde, die bevoorrader neem die bruto verkoopsprys, trek die koste van die goedere daarvan af, en verdeel dit wat oorbly. Die gewone verdeling is ongeveer tussen 75/25 en 85/15.

Stadions en feeste beweeg ook in die rigting van winsdeling. Dit is omdat dit duurder is om stadions gereed te kry en dienste te lewer, en feeste nie so baie individuele kunstenaarhandelsware verkoop nie, omdat mense 'n T-hemp van die geleentheid wil hê (byvoorbeeld, 'n gesinswaarde-konsertreishemp in plaas van 'n hemp van spesifieke kunstenaars). Die verdeling by stadions is gewoonlik 80/20 tot 85/15, en by feeste is dit 70/30 tot 75/25.

Die aandenkingsprogramme wat by konserte verkoop word, is ook gebaseer op 'n persentasie van netto wins, ongeag hoe alles anders bereken word. Dit is omdat die bevoorraders uiteindelik besef het dat hulle nie baie of enige geld met programverkope maak nie, maar eerder baie tantieme aan die kunstenaar betaal. Programme is duur om te druk en hulle moet ontwerp, uitgelê, persklaar gemaak word, ensovoorts. Die winsdeling het sodoende ontstaan, en nou is dit die norm.

Kunstenaars wil soms ontwerpergoedere verkoop, soos 'n duur ($60 plus) sweetpaktop. Omdat 'n ontwerper 'n tarief (of tantieme) op hierdie goedere ontvang, word jou tantieme afsonderlik onderhandel en is dit laer. Dit is gewoonlik ongeveer 70% van netto winste. (30)

2.2 Saaltariewe (verstrek voorbeelde):

Oor die afgelope aantal jare, namate kunstenaars tantieme verhoog het, het die bevoorraders beperkings op saaltariewe ingebou. Jou bevoorrader huur nie inderwaarheid mense om produkte te verkoop by elke plek waar jy optree nie. In plaas daarvan kom hulle ooreen met die saal om die personeel en uitstalrakke te verskaf. Dit is die kunstenaar se agent wat die ooreenkoms met die saal aangaan, hoewel die bevoorrader kan help.

Dit werk soos volg: Die bevoorrader daag vroeg in die dag met 'n vragmotor op, oorhandig 'n sekere hoeveelheid handelsware aan die saalpersoneel, en kry aan die einde van die aand die onverkoopte handelsware terug asook kontant vir dit wat verkoop is of weggeraak het. Uit die geld wat gemaak is, hou die lokaal 'n persentasie, en dit is die saaltarief. Dit dek die koste om mense te huur wat inderwaarheid die produkte by die lokaal verkoop, die lokaal se wins asook 'n heffing vir sekuriteit om roofopnames te voorkom.

'n Standaardsaaltarief wissel tussen 30% en 35% van die bruto inkomste wat vir die handelsware ingesamel is, en supersterre kan dit verlaag tot ongeveer 25% of selfs laer in uitsonderlike gevalle. As jy handelsware ter waarde van $10 000 verkoop het, sal die saal 30% tot 35% behou, wat $3 000 tot $3 500 is, en die balans aan die bevoorrader betaal.

In die verlede is die tantieme wat bevoorraders aan die kunstenaar betaal het, gegrond op bruto verkope, ongeag saaltariewe. Die saaltariewe het dus nooit die kunstenaar beïnvloed nie. Namate kunstenaars egter op hoër en hoër tantieme vir handelsware begin aandring het, is die bevoorraders se winste uiteindelik so verklein dat hulle begin het om die kunstenaars verantwoordelik te maak vir saaltariewe bo 'n sekere persentasie. Hedendaagse transaksies plaas dus 'n perk op die saaltariewe, en as jy dit oorskry, kom die bybetaling uit jou tantieme. Byvoorbeeld, 'n handelswaretransaksie kan bepaal dat jy 'n tantieme van 37% kry, en dat die saaltarief nie 30% mag oorskry nie. Ingevolge hierdie transaksie, as jou saaltarief vir 'n betrokke datum 35% was, kom die ekstra 5% uit jou tantieme, en in die plek van 37% sal jy slegs 32% ontvang.

Tensy jy vra, sal jy glad nie 'n deel kry van die besparing wat verkry word deur saaltariewe onder die maksimum vlak te hou nie. As jy vra, kan jy gewoonlik 'n persentasie (50% tot 75%) van die besparings kry. In die bostaande voorbeeld, as jy 50% van die saalbesparings onder 30% kry, en indien jy die saaltarief tot 25% verlaag het, sal jou tantieme verhoog van 37% tot 39,5%, wat 37% plus 2,5 vir 50% van die 5%-saaltarief is. Jou argument om hierdie punt te wen, is dat indien jy nie in die verlaging deel nie, jy geen aansporing het om dit te doen nie.

Nog 'n transaksie wat meer algemeen word, is bloot om aan die kunstenaar 'n gekombineerde tantieme- of saaltariefpersentasie van, sê, 65% tot 70% te betaal. Ingevolge 'n 65%-ooreenkoms, byvoorbeeld, as die saaltarief 30% was, sal die kunstenaar 35% tantieme ontvang; as die saaltarief 25% was, sal die kunstenaars 40% ontvang, en so meer. Met ander woorde, die kunstenaar kry 100% van die saaltariefbesparing, asook 100% van die las vir hoër tariewe.

Kopiereg voorbehou

Soos hier bo aangedui, word saaltariewe deur die agent onderhandel. Intussen beding hulle die oorkoepelende ooreenkoms vir die waarborg en verdeling. Ironies word die agent nie hiervoor betaal nie – die agent se kommissie is gegrond op die verdienste van die kunstenaar uit slegs die uitvoering, en nie uit bevoorrading nie. Die agent bevind hom of haar dus in 'n posisie waar hy of sy oor 'n gedeelte van die ooreenkoms onderhandel wat geen voordeel vir hom of haar inhou nie.
Hul aansporing styg egter aansienlik wanneer die kunstenaar hulle voor stok kry, en dus het hulle goed daarmee geraak om saalpersentasies af te stry. (30)

2.3 Terugbetaling van voorskot
In teenstelling met plate- en uitgewerytransaksies, vereis toerhandelsware terugbetaling van die voorskot, gewoonlik met rente, onder die volgende omstandighede:

- Die toer of konsertreis begin nie betyds nie.
- Jy is nie in staat om op die konsertreis of 'n gedeelte daarvan op te tree nie. Dit is gebaseer op dieselfde teorie as die konsertreis wat nie betyds begin nie, en beskerm belanghebbendes ook teen die verantwoordelikheid dat jy dalk vir jare nie kan toer nie, waarna die publiek heeltemal van jou vergeet het.
- Jy kom nie 'n minimum uitvoerings na nie. Dit beteken dat jy ingestem het om voor 'n sekere aantal mense te speel, maar nie daarin slaag nie.

Die meeste maatskappye vereis teruggawe van die hele voorskot as jy nie die minimum uitvoerings nakom nie, maar jy kan probeer om 'n pro rata-formule te kry wat gebaseer is op die aantal mense voor wie jy inderwaarheid gespeel het. Byvoorbeeld, as jy ingestem het om voor 200 000 mense te speel, maar net voor 100 000 gespeel het, sal jy slegs een helfte (100 000/-200 000) van die voorskot wil terugbetaal.
'n Kompromis is dat die bevoorrader tot pro rata instem indien jy 'n sekere persentasie van jou prestasiewaarborg haal. (20)
[80]

VRAAG 3

3.1 Die term *liedjieskrywersooreenkoms* beteken dieselfde as 'n plateooreenkoms, behalwe dat jy, in plaas daarvan om plate te maak, instem om vir die uitgewer al die liedjies te gee wat jy gedurende die termyn skryf. Dit is soos 'n klomp liedjieooreenkomste wat saamgegroepeer is, want jy onderteken 'n enkellied-ooreenkoms vir elke komposisie sodra dit geskep is. (4)

3.2 Die ooreenkomstermyn is die tydperk waartydens jy alles wat jy skryf aan die uitgewer afteken, wat gewoonlik 'n tydperk van een jaar is. Die uitgewer sal opsies van twee tot vier jaar hê bykomend tot die een jaar wat jy het. Indien dit by jou opnameooreenkoms ingesluit is (as die uitgewer met jou platemaatskappy geaffilieer is), kan hy bloot dieselfde termyn as die platetransaksie aanvaar. Indien dit met die lewering van liedjies verband hou, kan dit 'n buigsame termyn hê wat beëindig word nadat die vereiste liedjies gelewer is, net soos plateooreenkoms-bepalings. (8)

3.3 Voorskotte word soms op die lewering van liedjies ingestel. Die probleem met hierdie struktuur is dat liedjieskrywers soms 'n klomp swak liedjies saamgooi met die uitsluitlike doel om 'n leweringsvereiste te bevredig en 'n voorskot in die hande te kry. Dit het daartoe gelei dat uitgewers met maniere vorendag kom om hulself te beskerm. Een benadering is dat die uitgewer elke liedjie goedkeur voordat hulle toelaat dat dit aan die leweringsvereistes voldoen. Nog 'n manier is om die betaling van voorskotte te koppel aan 'n sekere aantal liedjies wat opgeneem en vrygestel word.
Soos hierbo vermeld, as jy 'n opnamekunstenaar is, kan jou voorskotte spesifiek gekoppel wees aan hoeveel van jou eie komposisies/samestellings op jou album verskyn, en die voorskotte (minstens die meerderheid daarvan) mag nie betaal word totdat jou album vrygestel is nie.

Daar sal ook 'n vereiste wees dat jy 'n minimum aantal liedjies op die album moet hê, anders word die voorskot verminder. Byvoorbeeld, as jou ooreenkoms vereis dat jy tien liedjies op die album moet hê, en jy het slegs vyf, sal jy 50% van jou voorskot kry, wat die verhouding is van die vyf liedjies wat jy inderwaarheid gehad het tot die tien liedjies wat jy veronderstel was om te hê. As jy 'n liedjieleweringsvereiste het, moet jy seker maak dat jy 'n formule byvoeg wat verklaar dat fraksionele komposisies tot die leweringsvereiste in verhouding tot jou eiendomsreg bydra. (18) **[30]**

VRAAG 4

4.1 4.1.1
- Die naam van die groep is die belangrikste bate van die groep. Derhalwe moet jy vooruit dink en beplan vir omstandighede soos die volgende:
- Die hoofsanger en liedjieskrywer verlaat die groep.
- Die tromspeler wat nie musiek skryf of sing nie, verlaat die groep.
- Drie uit vyf lede verlaat die groep om 'n ander groep te vorm.
- Die groep spat heeltemal uiteen. (5 × 2) (10)

4.1.2 As 'n musiekgroep kan jy enigiets doen wat jy wil; maar die volgende is die algemeenste oplossings wat jy kan toepas.
- Niemand kan die naam gebruik as die groep uitmekaargaan nie, ongeag hoeveel van julle steeds saam optree.
- Enige meerderheid van die groeplede wat saam optree, kan die naam gebruik. Byvoorbeeld, as daar sewe mense in die groep is wat uitmekaargaan, kan enige vier van hulle tesame die naam gebruik.
- Slegs die hoofsanger kan hul naam gebruik, ongeag saam met wie hulle optree.

Slegs die liedjieskrywer wat die groep gestig het en op die naam besluit het, kan die naam gebruik, ongeag saam met wie hulle optree.
- Die liedjieskrywer en die hoofsanger kan die naam gebruik solank as wat hulle saam optree, maar indien nie, mag niemand die naam gebruik nie. (10)

4.2 Die musiektoesighouer se werk is om al die musiek vir die rolprent te koördineer (behalwe die agtergrondmusiek). Hy/sy beraadslaag eers met die vervaardiger en regisseur van die rolprent en werk die tipes musiek uit wat benodig word, ideaal gesproke voor die rolprentproduksie. As die rolprent 'n musiekblyspel is of grootliks op musiek staatmaak (soos 'n dansrolprent), moet die musiektoesighouer vooraf reeds betrokke wees. Dit is omdat liedjies wat op kamera uitgevoer word, vooraf opgeneem moet word. Hulle word dus in 'n opnameateljee opgeneem voordat fotografie van die rolprent begin, en in die rolprent beweeg die lippe bloot saam met die woorde, of word op maat van die musiek gedans. Dis te verstane dat dit moeilik is om te dans as jy nog nie 'n liedjie opgeneem het nie. Nadat die musiektoesighouer met die regisseur en vervaardiger vergader het, doen hy of sy voorstelle aan die hand vir kunstenaars, liedjieskrywers, en so meer, vir die rolprent. Die regisseur en vervaardiger neem die finale besluite, en die toesighouer hou toesig oor die hele proses om dit 'n werklikheid te maak. Hy of sy kontak die kreatiewe personeel, organiseer vergaderings met die rolprentpersoneel, onderhandel en struktureer die transaksies of hou toesig oor die onderhandeling en strukturering, na gelang van die toesighouer en die rolprentmaatskappy, en hou daarna toesig oor die opnamesessies. Die werk van 'n musiektoesighouer is een van die moeilikste poste wat daar is. (14)

4.3 Musiektoesighouers kry gelde van $150 000 tot $300 000 per rolprent (soms selfs meer). Die voorste toesighouers bekom ook tantieme in die klankbaan-album, gewoonlik in die omgewing van 2% tot 3% van kleinhandel, nie pro rata nie. Daar kan ook stygings van ¼ of ½ persent wees by 500 000 en 1 miljoen eenhede. Hierdie tantieme is betaalbaar ná verhaling van alle koste, op dieselfde tydstip as wat die rolprentvervaardiger sy/haar koste verhaal. Daarbenewens kan daar loketbonusse wees op grond van die inkomste wat die rolprent verdien. (6)

[40]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 300

Kopiereg voorbehou