higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

INLEIDENDE ENTREPRENEURSKAP N4

(4090294)

26 Mei 2021 (X-vraestel)
09:00–11:00

Hierdie vraestel bestaan uit 5 bladsye.

072Q1J2126

Kopiereg voorbehou

DEPARTMENT OF HIGHER EDUCATION AND TRAINING
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT
INLEIDENDE ENTREPRENEURSKAP N4
TYD: 2 UUR
PUNTE: 100

INSTRUKSIES EN INLIGTING

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

Kopiereg voorbehou

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

Hoe Stacy haar eie reisonderneming begin het:

Stacy het haar reisonderneming begin nadat sy besef het dat die maatskappy waarvoor sy gewerk het haar nooit gaan toelaat om haar potensiaal te bereik nie. Haar niggie het as besigheidsvennoot by haar aangesluit en na net vyf jaar beleef hulle tans hul beste jaar ooit en het meer in die eerste kwartaal verkoop as in een volle jaar.

'Ek het meestal gedurende my werksjare met klein telekommunikasiemaatskappye gewerk wat ’n nisaanbod gehad het. Na sewe jaar was ek hoofsaaklik nog in dieselfde posisie as toe ek begin het, met selfs dieselfde titel. Ek het meer geld gemaak as toe ek begin het, maar nie naby genoeg wat ek werd was nie. Ek het my meerderes gevra om vir my ’n padkaart vir my loopbaan vorentoe te gee. Ek wou weet wat ek moes doen om die volgende vlak te bereik wat titel, verantwoordelikheid en salaris betref. Ek het nooit die padkaart gekry nie, maar het wel ’n harde les geleer. Ongeag hoe hard jy werk of hoeveel jy bydra, soms word dit nie goed genoeg geag vir erkenning nie.'

'Dit was toe dat ek besluit het dat ek nie langer wou aanhou om baie tyd in ’n maatskappy te belê wat my nie gaan help groei nie. Ek was moeg om druk op myself te plaas sonder dat dit ooit genoeg sou wees. Ek was moeg dat ek nie waardeer word nie. Toe het ek driemaandekennis gegee.’

'Ek het begin om iets te doen; ek het navorsing op die internet gedoen en met almal daaroor gepraat. Ek het vir klasse geregistreer. Die mees doeltreffende middel wat my besigheid laat groei, is ’n netwerk. Twee weke nadat ek van my opleiding af terug was, het ek by Business Networking International aangesluit om ’n paar vaardighede te ontwikkel. Ek het ’n betroubare netwerk van professionele persone wat as my verkoopspersoneel optree en altyd referente en verkope na my kant toe stuur.’

'Daar was baie nagte van byna geen slaap nie en baie veeltaakverwerking. Maar ek het geweet dat ek uiteindelik net myself 100% aan my besigheid moes wy, en dat dit was wat ek bedoel was om te doen.’

VRAAG 1

1.1 Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is deur ‘Waar’ of ‘Onwaar’ langs die vraagnommer (1.1.1–1.1.5) in die ANTWOORDBOEK neer te skryf.

1.1.1 Klante wat in groot maat koop, kry ’n grootmaatafslag.

1.1.2 Bruto wins is gelyk aan verkope min koste van verkope.

1.1.3 Kos is ’n voorbeeld van duursame goedere.

1.1.4 ’n Alleenhandelaar is ’n regspersoon.

1.1.5 ’n Entrepreneur is ’n bestuurder van ’n besigheid.

(5 × 1) (5)

Kopiereg voorbehou

1.2 Definieer die term *entrepreneur*. (4)

1.3 Verduidelik VIER basiese take van ’n menslikehulpbron-praktisyn. (4)

1.4 Gee VIER redes om ’n vennootskap te stig. (4)

1.5 Bereken die kontantafslag van 5, 25% op ’n verkoopsbedrag van R30 000. (2)

1.6 Wat is die basiese inhoud van’n finansiële plan? (6)
[25]

VRAAG 2

2.1 Noem die vergoeding van elke produksiefaktor. (5)

2.2 Verduidelik VYF maniere waarop Stacy kreatiewe denke en inisiatief kan verbeter. (5)

2.3 Noem die SEWE stappe wat Stacy moet doen wanneer sy voorraad koop. (7)

2.4 Noem DRIE marknavorsingsmetodes wat Stacy kan gebruik om haar teikenmark te identifiseer. (3)

2.5 Gee VYF redes waarom Stacy se besigheid kan misluk. (5)
[25]

VRAAG 3

3.1 Lys VIER kenmerke wat die grootte van Stacy se teikenmark sal bepaal. (4)

3.2 Stacy en haar niggie is die wenners in ’n Nasionale Entrepreneur van die Jaar-kompetisie. Hulle prys is R40 000 en hulle besluit om R35 000 in ’n bank te belê teen15% rente per jaar vir twee jaar.
Bereken die finale bedrag aan die einde van twee jaar.

Formule: $I = \frac{P \times r \times t}{100}$ (5)

3.3 Stacy het 10 vroulike en vyf manlike werkers in haar diens.
Watter persentasie van die personeel is manlik? (3)

3.4 Lys AGT faktore wat die vorm van eienaarskap bepaal. (8)

3.5 Lys VYF reklamemedia wat Stacy kan gebruik om haar besigheid te promoveer. (5)
[25]

VRAAG 4

4.1 Noem SES bronne van eie kapitaal. (6)

4.2 Differensieer tussen *vaste koste* en *veranderlike koste*. (2 + 2) (4)

4.3 Lys DRIE soorte sekuriteit wat Stacy kan gee om 'n lening by 'n bank te kry. (3)

4.4 Lys VIER soorte versekerbare risiko's. (4)

4.5 Wat is 3,5% van R15 500? (2)

4.6 Stel 'n vraelys op met DRIE vrae wat Stacy kan gebruik om uit te vind wat dit is wat maak dat haar klante van haar besigheid hou. (3 × 2) (6)

[25]

VRAAG 5

5.1 Bereken die aantal dae tussen 7 Januarie 2018 en 31 Julie 2018. (3)

5.2 Stacy se netto wins het in 2017 met 10% gedaal, terwyl haar netto wins vir 2016 R140 000 was.
Bereken haar netto wins vir 2017. (4)

5.3 Verduidelik elk van die volgende afkortings:

5.3.1 BTW

5.3.2 LBS

5.3.3 WVF

(3 × 1) (3)

5.4 Stel VIER maniere voor waarop Stacy die kontant in haar besigheid kan beheer. (5)

5.5 Gee VYF behoeftekategorieë en gee voorbeelde. (5 × 2) (10)

[25]

TOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou