higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGS-BESTUUR N5

(Tweede Vraestel)

27 MEI 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 11 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Diagnoseer en definieer die probleem

- Om die onderneming te verkoop, of om te bly en die onderneming te bedryf

Win inligting oor die probleem in

- Vra mense vir inligting
- Die positiewe en negatiewe uitkoms as jy die onderneming verkoop of nie verkoop nie
- Die langtermynuitwerking daarvan om die onderneming te verkoop

Plaas die werklike probleem op skrif

- Haar man se afsterwe
- Begin 'n nuwe lewe
- Gaan na 'n nuwe omgewing

Bepaal besluitnemingskriteria

- Raadpleeg ander
- Vra vir hulp en advies

Ontwikkel alternatiewe oplossings

- Genereer meer idees deur kreatiewe metodes
- Plan B
- Neem iemand in diens om toesig oor die onderneming te hou
- Verskuif die onderneming na haar dorpie toe

Bepaal 'n moontlike oplossing

- Positiewe aspek van die beste alternatief
- Bou die familie
- Rus na 'n lang tydperk van harde werk
- Ontvanklik vir nuwe uitdagings as gevolg van die besluit wat geneem is

Besluit/Doen stappe

- Neem jou besluit
- Verkoop die onderneming
- Verhuur die onderneming
- Verskuif die onderneming
- Neem iemand in diens om toesig oor die onderneming te hou

(EEN punt vir noem van elke stap en EEN punt vir verduideliking) (7 × 2) (14)

2.2 2.2.1 (a) Tyd
- Om dit moontlik te maak om sekere pligte te verrig wanneer vervoer nie nodig is nie, bv die motors kan gewas en instandhoudingswerk gedurende die dagskof gedoen word
- Nagskof
- Saterdag/Vakansiebestuurders.

(b) Klant
- Dit is op klante se behoeftes gegrond
- Vervoer vir studente
- Vervoer vir personeel
- Vervoer vir troues
- Vervoer vir spesiale geleenthede

(c) Produkte
- Beskikbaar vir geleenthede/funksies
- Beskikbaar vir troues
- Beskikbaar vir daaglikse vervoer
- Dit kan deel van instandhouding wees
- Beplanning van verskillende roetes vir die spesifieke geleenthede
- Besprekingskantoor

(d) Proses
- Dit is nie algemeen in die vervoerbedryf nie
- Dit behels bespreking
- Betaling
- Bevestiging

(e) Funksionaliteit
- Die vervoeronderneming kan in administratiewe departement/personeeldepartement verdeel word
- Bemarkingsdepartement
- Finansiële departement

(Enige 5 × 4) (20)

2.2.2
- Prys – bekostigbare en redelike pryse
- Eervolheid – goeie en uitstaande reputasie
- Krediet – bied kredietfasiliteite
- Afstand – ligging is naby genoeg
- Gehalte – goeie gehalte, betroubaar en beskikbaarheid van produkte/dienste
- Betroubaarheid – lewer betyds af (Enige 4 × 2) (8)

2.2.3 Waar (2)

2.2.4
- Eienaar
- Vervoerbestuurder
- Geleentheidsbestuurder (6)

[50]

VRAAG 3

3.1 3.1.1

VASTE KOSTE	VERANDERLIKE KOSTE
• Salaris • Huur • Versekeringspremie	• Water en elektrisiteit • Telefoon • Herstelwerk en instandhouding • Skryfbehoeftes • Lone, ens.

(Enige 2 × 2) (4)

3.1.2
- Die werkgewer se volle naam en adres
- Die werknemer se volle naam en adres
- 'n Kort beskrywing van die werk wat benodig word
- Die werkplek
- Normale werksure en werksdae
- Lengte van die kontrak, insluitend beëindiging indien nodig
- Ooreengekome vergoedingstarief (Enige 5 × 1) (5)

3.1.3 Interne direkte omgewing (Negatief)

Ekonomiese omgewing
- Indien die ekonomie in 'n resessie gaan, sal besteebare inkomste daal en klante sal minder geld hê om te spandeer.
- 'n Hoër rentekoers sal besteebare inkomste beïnvloed
- Hoër inflasie sal lewenstandaarde beïnvloed
- Werksgeleenthede kan tot niet gaan wanneer ondernemings gedwing word om te sluit.

Politieke kragte
- Stakings wat deur werkers of vakbonde gelei word
- Politieke spanning in die land
- Omgewings- of drukgroepe
- Veranderinge in politieke partye
- Arbeidswanpraktyke of onetiese besluite
- Stygings in salarisse en lone

Kulturele kragte
- Klanteboikot weens misverstande
- Verkeerde tekens en vertolking
- Oortuigings en uitdagings
- Een of ander slagspreuk

Kopiereg voorbehou

Omgewing
- Swak bestuur van die omgewing kan 'n negatiewe invloed pop Mary se onderneming hê
- Gebrek aan belangstelling of besorgdheid vir haar natuurlike nalatenskap kan tot besoedeling lei, wat 'n negatiewe uitwerking op die onderneming sal hê.
- Gebrek aan behoorlike omgewingsbewustheid kan Mary se klantepatrone verander.
- Gebrek aan omgewingsorg deur Mary kan deur omgewingsdrukgroepe blootgelê word, wat tot boetes vir haar onderneming kan lei

Tegnologiese kragte
- Gebrek aan vinnige reaksie kan Mary se onderneming vernietig.
- Ingebruikneming van nuwe toerusting kan groter koste meebring
- Werksgeleenthede kan ingeboet word.
- Opleiding kan nodig wees, wat nog groter koste meebring.
- Blootstelling aan nuwe mededingers.

Internasionale omgewing
- Enige veranderinge in die wêreldmark sal haar onderneming affekteer.
- Stygings in die oliemarkprys sal tot petrolprysstygings lei.
- Styging in die pryse van ingevoerde grondstowwe sal haar wins verlaag.
- Swak internasionale omgewing kan tot gebrek aan buitelandse klant lei. (Noem EEN punt, verduideliking EEN punt)

Eksterne direkte omgewingsfaktore

Klante
- Veranderings in klantebehoeftes
- Veranderings in klante se inkomste
- Swak klantediens kan haar wins verlaag
- Swak klantediens kan haar onderneming negatief beïnvloed
- Minder klante wat in groot hoeveelhede koop

Verskaffers
Grondstowwe van swak gehalte kan tot die volgende lei:
- Vermorsing
- Gebreke/defekte in voltooide goedere
- Langer arbeidstyd om gehalte te verbeter, maar met hoër koste
- Klante stuur defekte goedere terug
- Verloor klante as gevolg van ontevredenheid
- Gebrek aan uitstekende diens - bokoste
- Hoë pryse

Mededingers
- Nuwe mededingers sal jou klante lok
- Gebrek aan mededingende pryse kan jou klante afsny
- Hoë bokoste kan jou wins beïnvloed
- Gebrek aan skaalbesparings kan jou winsmarge beïnvloed

Regering
- Gebrek aan regeringsregulering kan jou onderneming beïnvloed
- Instelling van nuwe munisipale verordeninge kan jou onderneming negatief beïnvloed.
- Gebrek aan regeringsingryping en finansiële ondersteuning kan tot ekonomiese mislukking lei.

(Noem EEN punt, verduideliking EEN punt) (12)

3.2 3.2.1 Vaste koste × 100%
Gemiddelde brutowinspersentasie ✓

8 000✓ × 100
25,5%✓

R31 372,55✓ (4)

3.2.2 Vaste koste✓
Verkoopprys – Kosprys
8 000✓

80 – 35

8 000
45✓

177,78 of 178 eenhede✓ (4)

3.2.3 Vaste koste + R5 000✓
Gemiddelde brutowinspersentasie

8 000✓ + 5 000✓
25,5%✓

R50 980,39✓ (5)

3.3 3.3.1
- Respekteer werknemer se reg op vryheid van assosiasie
- Beskerming van werknemers en werksoekers
- Beskerming van werkgewers se regte

3.3.2
- Registreer werknemers by die fonds
- Aftrekking van werknemers se 1%-bydrae tot die fonds
- Betaling van werkgewer en werknemer se bydraes tot die fonds

3.3.3
- Reguleer elke werknemer se werkstyd
- Mag nie van 'n werknemer verwag om meer as 12 uur per dag te werk nie
- Mag nie van 'n werknemer verwag om oortyd te werk as dit nie vooraf ooreengekom is nie
- Mag nie van 'n werknemer verwag of vereis om meer as die ooreengekome aantal uur te werk nie

3.3.4
- Elke werkgewer moet stappe doen om gelyke geleenthede in die werkplek te bevorder.
- Geen direkte of indirekte diskriminasie nie
- Mediese toetsing van werknemers is verbode

(Enige 4 × 2 × 2) (16)
[50]

VRAAG 4

4.1 4.1.1
- Wees kreatief en neem inisiatief
- Loop die risiko om nuwe dinge te probeer
- Blameer nie iemand anders vir vorige situasies nie
- Bly positief oor die toekoms

4.1.2
- Stel persoonlike realistiese doelwitte
- Ontwikkel positiewe doelwitte
- Ontwikkel 'n persoonlike missieverklaring

4.1.3
- Reik uit na ander.
- Kweek vriendelike verhoudings.
- Skep geleenthede vir ander.
- Kweek goeie werkshoudings teenoor almal.

4.1.4
- Aanvaar ander mense se menings.
- Luister na ander.
- Wees ontvanklik vir nuwe idees en sienings.

4.1.5
- Eerste dinge eerste
- Skenk onmiddellik aandag aan belangrike en dringende sake.

(Enige 5 × 2) (10)

4.2 4.2.1

- Voorkeur vir gedetailleerde werk
- Vrees vir mislukking
- Wantroue in ander
- Werkholiste (Enige verduideliking) (4 × 3) (12)

4.2.2 Posisionele mag/gesag – 'n formele vorm van gesag in 'n regmatige/legitieme situasie

Dit sluit in:
Legitieme gesag wanneer eie onderneming begin
Dwangmag/gesag – gebruik van lekkerhede/traktasies
Beloningsgesag –behoorlike betaling

Persoonlike mag/gesag – Mag om ander te beïnvloed op grond van:
Ekspert/deskundige kennis✓ of charismatiese invloed✓

Ondergeskikte mag/gesag
Mag van die groep of werkers -
Kollektiewe mag/gesag
Deskundige mag/gesag
Finansiële mag/gesag (Enige 3 × 4) (12)

4.3 Posbeskrywing vir 'n bemarkingsbestuurder

Postitel: Bemarkingsbestuurder✓

Ligging: Enige gedetailleerde adres✓

Rapporteer aan: Bemarkingsdirekteur (enige senior bestuur)✓

Posopsomming: Die bemarkingsbestuurder sal verantwoordelik wees vir die dag-tot-dagbemarkingsaktiwiteite en langtermynbemarkingstrategieë vir die onderneming of organisasie.✓✓

Pligte
- Bestuur alle bemarkingsaktiwiteite in die bemrkingsdepartement ✓
- Ontwikkel die bemarkingstrategie vir die onderneming ✓
- Koördineer bemarkingsveldtogte met verkoopsaktiwiteite ✓
- Oorkoepelende toesig oor die bemarkingsbegroting✓
- Handhaaf effektiewe interne kommunikasie
- Skep en publiseer alle bemarkingsmateriaal
- Beplan en implementeer promosieveldtogte
- Skep 'n wye verskeidenheid verskillende bemarkingsmateriaal

Vereistes:
- Baccalaureusgraad in bemarking of ekwivalent ✓
- Gekwalifiseerde bemarker ✓
- Selfversekerde en dinamiese persoonlikheid ✓
- Sterk kreatiewe perspektief
- Sterk bestuursvaardighede
- Werkservaring
- Vermoë om inisiatief te gebruik
- Goeie kommunikasievaardighede
- Goeie organisasievaardighede
- Enige toepaslike vereiste

Bepalings en voorwaardes:

Lengte van die Kontrak: Vaste termyn, Permanent✓

Salaris: Redelike bedrag (meer as R350 000 per jaar)✓

Ure: Normale werksure✓

Proeftydperk: 6 maande (enige tydsraamwerk tussen 1-12 maande)✓

(TWEE punte vir enige VIER pligte, TWEE punte vir pos-opsomming en 'n maksimum van SES punte vir ander items) (16)

[50]

VRAAG 5

5.1 5.1.1 Bedryfsbates
Bedryfslaste✓

120 000✓
70 000✓

1,71:1✓✓ (5)

5.1.2 Netto wins na belasting × 100✓
Gemiddelde kapitaal

80 500✓ × 100✓
289 500✓

27,81%✓✓ (6)

5.1.3 Bedrysfbates - voorraad✓
Bedryfslaste

120 000✓ - 15 000✓
70 000✓

1,5:1✓

GEMIDDELDE DEBITEURE-INVORDERINGSTYDPERK

Gemiddelde debiteure × 365 dae✓
Kredietverkope

90 000✓ × 365 dae
80/100 × 650 000

90 000 × 365 dae✓
520 000✓

63,17 dae✓✓ (12)

5.1.4 JA✓

Op grond van bedryfsverhouding van 1,7.1 (norm is 2:1, maar 1,7:1 is nie te sleg nie)✓✓
Op grond van opbrengs op belegging van27, 81% (meer as wat die meeste finansiële instellings aanbied)✓✓
Op grond van vuurproefverhouding van 1, 5: 1 (norm is 1:1)✓✓
(3 × 2) (6)

5.2 Skedulering✓
- Stel 'n plan of program van aktiwiteite op✓
- Wys hulpbronne aan elke aktiwiteit toe en dui tydsraamwerk aan.✓

Beplanning van aktiwiteite en beheer✓
- Beplan en bestuur aktiwiteite behoorlik✓
- Besluit watter materiale gekoop moet word, hoeveel daarvan gekoop moet word en wanneer die bestellings geplas moet word.✓

Gehaltebeheer✓
- Gehaltetoetse/kontroles moet op spesifieke stadiums van die omskakelingsproses gedoen word.✓✓

Instandhouding✓
- Regstelling of voorkoming van foute✓
- Probleme en defekte van masjinerie en toerusting wees gebrek aan behoorlike versiening, insluitend menslike en tegniese falings.✓

Prestasie✓
- Dit fokus op die dag-tot-dagbedrywighede van die onderneming.✓
- Nee besluite oor korrekte werksmetodes en gebruik evalueringsmetodes om prestasie te meet.✓ (5 × 3) (15)

5.3 5.3.1
- Pryse moet redelik wees.
- Pryse moet bekostigbaar en mededingend wees vergeleke met haar mededingers.
- Ontleed bokoste.
- Verkry skaalbesparings ('economies of scale').

5.3.2
- Gehaltediens
- Voorsien in klante se behoeftes
- Beskou klante as waardevolle bates
- Betuig waardering teenoor klante
- Vinnige diens
- Beskikbaarheid van voorraad en dienste

5.3.3
- Voeg deurlopend waarde by tot bestaande produkte of dienste
- Produkdifferensiasie
- Voorsien geskikte goedere en dienste wat in dieselfde basiese behoeftes van die klante voorsien.

(Enige 3 × 2) (6)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou