higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGS-BESTUUR N6

(Tweede Vraestel)

14 JUNIE 2018

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

Beantwoord enige DRIE van die vier vrae.

VRAAG 2

2.1
- Om veranderinge in die wêreld te aanvaar en daarby aan te pas
- Om relevant te bly, dit wil sê om nuuskierig te bly, en om vir personeel te sorg en bymekaar te hou/en om gemotiveerde personeel te behou
- Om die onderneming bymekaar en relevant te hou
- Om as 'n eenheid te werk (4)

2.2
- 'n Vaartbelynde franchisestelsel wat oor 20 jaar vervolmaak is
- Omvattende ondersteuningstrukture
- Goedgevestigde handelsnaam
- Word deel van die Ocean Basket-familie (Enige 3 × 2) (6)

2.3
- Hulle sien om na hul franchisenemers (wat nou kliënte genoem word).
- Hy sien om na hul verskaffers, verbruikers, die land, die omgewing en die dinge wat direk en indirek die mense om hulle raak.
- Hulle pas aan by veranderings. (3 × 2) (6)

2.4
- Hulle het hul verbind tot volhoubare en verantwoordelike visvangs.
- Ocean Basket doen die nodige stappe om te verseker dat hul verskaffers wettige en opspoorbare produkte vanaf verantwoordelik bestuurde bronne verskaf. (2)

2.5
- Hulle fokus daarop om dinge reg te doen sodat verbruikers nie kla nie.
- Hulle stel hul kliënte se sukses in die middelpunt van hul heelal.
- Hulle bring hul werknemers se drome met die onderneming se drome in lyn. (3 × 2) (6)

2.6
- Ocean Basket het 'n persoonlike fokus.
- Hy word deur almal se sukses gedryf en nie net deur die verskaffing van belanghebbendes se welvaart nie.
- Hul waardestelsels is veranker in onderlinge sukses en die verbruiker se sukses.
- Dit is 'n maatskappy wat saam met hul kliënte en verbruikers waarde skep.
- Hul hanteer moeilike terugvoer en strewe daarna om probleme reg te stel.
- Hul handhaaf persoonlike verhoudings met kliënte, verskaffers en verbruikers.
- Hul glo dat hul oor voortreflike produkte, ondersteuning, 'n sterk verskaffersgroep en goeie reklame beskik. (Enige 5 × 2) (10)

2.7
- Hul word deur sukses gedryf: Sukses van hul franchisenemers-/lisensiehouersvennote is vir hul belangrik asook om vir al hul belanghebbers relevant te wees.
- Hul doel is om die handelsmerkkeuse, werkgewerskeuse, ondernemings-keuse en seekosrestaurantkeuse te wees. (2 × 2) (4)

2.8
- John Dory's
- Cape Town Fish Market
- Fishaways (Enige 2 × 2) (4)

2.9
- Ligging en opstelling deur die franchisegewer
- Opleiding wat die franchisegewer aanbied
- Reklame en bemarking
- Groepsvoordele (4)

2.10
- Vertroue
- Konsekwent
- Relevant
- Opvallend (4)

[50]

VRAAG 3

3.1 'n Lenige aanvangsmetode beteken dat 'n wetenskaplike benadering gevolg word om 'n aanvangsonderneming of beginonderneming tot stand te bring en te bestuur en om 'n gewenste produk vinniger in klante se hande te lewer.✓✓ Die lenige aanvangsmetode leer jou hoe om 'n aanvangsonderneming voort te dryf;✓✓ hoe om dit te bestuur, watter koers om in te slaan,✓✓ en wanneer om te volhard en 'n onderneming met die maksimum versnelling te laat groei.✓✓ (4 × 2) (8)

3.2
- Hy het die produk op enkele loodsingswebtuistes bekendgestel en onmiddellik terugvoering ontvang.
- Hy het uitgevind wat die gebruikers wil hê in plaas daarvan om te dink dit is wat hulle in die tegnologiebedryf wil hê. (2 × 2) (4)

3.3 Deurdat hy die lenige aanvangsmetode gebruik het, het hy sy gebruikers so ver gekry om hom te help om die produk te vervolmaak. (1 × 2) (2)

3.4
- Entrepreneurs kan dan meer innoverend wees.
- Dit verhoed tydvermorsing.
- Dit stel hulle in staat om vinnig meer suksesvol te word. (3 × 2) (6)

3.5 3.5.1 'n Vroue-entrepreneur (2)

3.5.2 Sy lewer 'n gehalte- (en diverse) diens. (2)

Kopiereg voorbehou

3.5.3
- Hierdie vereniging het 'n etiese kode waaraan sy sal moet voldoen.
- Dit bied aan 'n kliënt 'n uitweg as hulle nie met haar dienste tevrede is nie.
- Om aan 'n professionele organisasie te behoort, verleen geloofwaardigheid aan haar onderneming.
- Dit is 'n landswye organisasie wat netwerke met ander takke vorm om 'n goeie diens te lewer. (Enige 2 × 2) (4)

3.5.4
- Korporatiewe sosiale verantwoordelikheid, wat dikwels as KSV afgekort word, is 'n maatskappy se inisiatiewe om sy uitwerking op die omgewing te assesseer en verantwoordelikheid vir die gemeenskap se sosiale welstand te aanvaar.
- Die term is gewoonlik van toepassing op moeite wat gedoen word wat verder strek as dit wat reguleerders of omgewings-beskermingsgroepe verlang. (Enige 1 × 2) (2)

3.6 3.6.1 Die antwoord behoort die volgende in te sluit:
- 'n Beskrywing van die onderneming se kernaktiwiteit
- Die teikenmark
- Die kommunikering van 'n gevoel van die beoogde rigting aan die hele organisasie (3 × 2) (6)

3.6.2 Die doelwitte moet aan die hand van die *SMART*-kriteria beoordeel word. (Enige toepaslike antwoorde – 2 × 2) (4)

3.6.3 Die leerders moet hul doelwitte aan die hand van die *SMART*-kriteria ontleed:
- Spesifiek
- Meetbaar
- Bereikbaar (*achievable*)
- Relevant
- Tydsverwant/-gebonde/-spesifiek (3 × 2) (6)

3.6.4
- Dit word van inmekaargeweefde plastiekprodukte gemaak en is net so sterk soos die tradisionele fietshelms.
- Dit is ook buigbaar genoeg dat dit amper heeltemal platgevou kan word om dit makliker te kan vervoer. (2 × 2) (4)

[50]

VRAAG 4

4.1

Tasbare netto waarde			496 800✓✓
(156 000 + 140 800 + 200 000)✓✓			
Gemiddelde netto verdienste			
(210 000 + 250 000 + 281 000) ÷ 3✓✓		247 000✓✓	
Minus: Redelike inkomste vir koper		–175 584✓✓	
Verdienvermoë R196 800 @ × 13%✓✓	25 584✓✓		
Plus: Redelike salaris vir eienaar	+150 000✓✓		
Addisionele verdienvermoë vir onderneming		71 416✓✓	
Waarde van ontasbare items			
5 × 71 416✓✓			357 080✓✓
FINALE PRYS			**853 880**✓✓

(24)

4.2 4.2.1 Is jy bereid om te trek, of is dit vir jou nodig om 'n onderneming naby aan jou huis te kry? Jy kyk miskien na ondernemings wat nie tot 'n spesifieke ligging beperk is nie. Hoe dit ookal sy, onthou dat jou onderneming se ligging 'n invloed op arbeidskoste, belasting en ander finansiële uitgawes sal hê, wat jou onderneming se winsgrens kan verander.

4.2.2 Wil jy graag 'n klein familie-onderneming hê, of stel jy in 'n groot, besige onderneming belang? Om 'n groter besigheid te koop, kan groter winste beteken, maar dit sal waarskynlik 'n hoër koopprys en meer spanning met die oorgang beteken.

4.2.3 In watter areas het jy reeds ervaring opgedoen? Oor watter sake voel jy uiters geesdriftig of in watter stokperdjies stel jy belang?

4.2.4 Stel jy belang in 'n werk waarvoor jy baie moet reis? Is jy bereid om vreemde ure te werk, of sou jy eerder graag by 'n tradisionele nege-tot-vyf-werk wil hou? As eienaar van 'n onderneming berus die finale verantwoordelikheid by jou. Dink dus twee keer voordat jy 'n soort praktiese onderneming koop wat noodtelefoonoproepe om 03:00 in die oggend kan beteken.

(4 × 2) (8)

4.3
- Evalueer die omset wat die onderneming behaal uiters sorgvuldig.
- Maak die onderneming van spesiale tegnologie gebruik om sy handelsware vir verkope te produseer? Watter koste is verbonde aan die instandhouding en opgradering van hierdie tegnologie?
- Vra vir 'n afskrif van die huurooreenkoms as die onderneming 'n perseel huur. As die ooreenkoms binne enkele maande verval, sal jy waarskynlik met huurverhogings te doen kry. Jy moet ook gewoonlik die verhuurder se toestemming verkry voordat jy die onderneming koop en dit sou verstandig wees om die verhuurder omtrent die bepalings van 'n nuwe bruikhuurooreenkoms te raadpleeg.
- Laat die verkoper 'n handelsbeperkingsooreenkoms onderteken.
- Moenie die onderneming se krediteure of debiteure oorkoop nie. Dit kan wees dat die vorige eienaar nie al die krediteure blootlê nie, of daar kan slegte debiteure (skuld) wees.
- Oorweeg die voordele daarvan om die onderneming se verkoopstransaksie 30 dae voordat die verkoop van krag word, in sommige amptelike tale in koerante en in die Staatskoerant te adverteer. Dit word ingevolge artikel 34 van die Insolvensiewet gedoen en behoort jou teen ongesiene krediteure te beskerm.
- Kontroleer die voorraad en waardeer dit billik. Ou of beskadigde items moet nie oorgeneem word nie.
- Die waarde van die voorraad moet teen kosprys bereken word, en 'n voorraadopname moet op die dag van oorname gedoen word. Daar moet in die ooreenkoms oor 'n minimum hoeveelheid voorraad ooreengekom word en dit moet so aangedui word.
- Maak 'n lys van alle roerende bates in die onderneming en maak seker dit word in die verkoopsakte aangedui. Kontroleer die bates op die dag van oorname.
- Die toerusting moet deur 'n kundige persoon nagegaan word vir defekte en slytasie.
- Bereken die uitstaande verlofbetaling van alle werknemers op die dag van oorname. Onthou om ander personeelbyvoordele soos mediese fonds, pensioen, bonusse, en so meer, te kontroleer.
- Kontroleer by die plaaslike owerhede watter lisensiërsvereistes, permitte en soneringsvereistes van toepassing is.
- Is daar enige onafgehandelde kontrakte?
- Bestaan daar waarborge of verpligtinge jeens ander mense?
- Is daar enige hangende skadevergoedingseise of regsgedinge?
- Is daar enige sake hangende by staatsdepartemente?
- Koop jy 'n maatskappy, 'n BK of 'n eenmansaak? Elkeen daarvan het sy eie stel regsvereistes. (Enige 5 × 2) (10)

4.4
- Die personeel is lojaal teenoor die onderneming en beskik gesamentlik oor tussen 5 en 15 jaar se ervaring.
- Die maatskappy het kontrakte met drie elektronikamaatskappye gesluit, insluitende DSTV.
- Die netto wins het oor die afgelope drie jaar toegeneem. (3 × 2) (6)

4.5
- Klandisiewaarde is 'n ontasbare bate wat uit die verkryging van een maatskappy deur 'n ander as uitnemende waarde ontstaan.

- Die waarde van 'n maatskappy se handelsnaam, soliede klantebasis, goeie klanteverhoudings, goeie werknemersverhoudings en enige patente of eie tegnologie maak alles klandisiewaarde uit.
- Klandisiewaarde word as 'n ontasbare bate beskou omdat dit nie 'n fisiese bate soos geboue of toerusting is nie. (Enige 2 × 1) (2)

[50]

VRAAG 5

5.1 Die studente moet 'n realistiese keuse maak, met toepaslike antwoorde en redes.
Byvoorbeeld:
- Groeiende ekonomie
- Sterk geldeenheid
- Bestaande ooreenkomste met buurlande
- Lae tariewe
- Groot potensiële mark (4 × 2) (8)

5.2
- Departement van Handel en Nywerheid
- Nywerheidsontwikkelingskorporasie
- OAKO (*SEDA*)
- Ander staatsdepartemente (2 × 2) (4)

5.3 Die Departement van Handel en Nywerheid kan 'n onderneming op die volgende maniere van hulp wees:
- Moedig sakebedrywighede tussen lande aan
- Voorsien leierskap betreffende Suid-Afrika se handelsbeleid ten einde ekonomiese groei en ontwikkeling, nywerheidsopgradering en diversifisering te bevorder
- Uitvoerbevordering, uitvoerregistrasie, invoer- en uitvoerbeheer, uitvoer-geleenthede
- Handelskoue in ander lande
- Finansiële hulp
- Nywerheidsontwikkeling (Enige 3 × 2) (6)

5.4
- Dit lei tot 'n styging in lewenstandaarde, nuwe groeigeleenthede en die uitbreiding van die ekonomie.
- Geld vloei die land binne, wat 'n beter betalingsbalans beteken.
- Dit skep werksgeleenthede, wat beteken dat meer mense belasting betaal en dat minder mense vir ondersteuning van die owerheid afhanklik is.
- Nuwe tegnologie en kennis word ingevoer, wat 'n land meer mededingend maak.
- Bykomende belasting word deur middel van tariewe en aksyns, wat op invoere gehef word, gegenereer.
- Daar is sprake van minder mededinging.
- Geografiese diversifisering
- Uitvoeraansporings (Enige 2 × 2) (4)

5.5
- Indirekte uitvoere
- Direkte uitvoere
- Lisensiëring
- Franchiseondernemings (4 × 2) (8)

5.6
- Maak van karakterherkenningsagteware gebruik
- Werk deurdat dit beweging opneem
- Profielskepping
- Bevat 'n woordeboek
- Het 15 taalopsies (Enige 3 × 2) (6)

5.7 5.7.1
- Landbou en landbouprodukverwerking
- Handgemaakte produkte/kultuurbedrywe
- Landboutoerusting
- Chemikalieë
- Meubels en houtverwerking
- Infrastruktuur (spoor, pad en telekommunikasie)
- Professionele persone in die geboude omgewing (konsult-ingenieurs, siviele-ingenieurskontrakteurs, boure-kenaars en argitekte)
- Mynbou- en kapitaaltoerusting
- Elektrotegniese professionele persone (elektroniese en elektriese ingenieurs, IKT-spesialiste)
- Tekstiel- en leerprodukte en skoeisel (Enige 4 × 2) (8)

5.7.2 DHN – Departement van Handel en Nywerheid (1 × 2) (2)

5.7.3 Om ondernemings aan te moedig om na oorsese lande uit te voer✓✓ en om die proses so maklik en finansieel uitvoerbaar moontlik te maak✓✓ (2 × 2) (4)

[50]

TOTAAL VIR AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou