higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede vraestel)

4 Junie 2021

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1
- Om meer vertroue in Suid-Afrika en die ekonomie te bou.
- Soek na potensiële beleggers in die wêreld se groot finansiële sentrums.
- Hoe 'n vennootskap tussen Suid-Afrika en die VK (Brittanje) om ekonomiese sake verdiep kan word.
- Dit moedig Suid-Afrikaanse ondernemings aan om produksie en verkope te verhoog.
- Groeiende ondernemings skep meer werksgeleenthede vir Suid-Afrikaners.
- Oorskotkommoditeite kan aan oorsese lande verkoop word om inkomste vir Suid-Afrika te verdien.
- Dit maak Suid-Afrika plaaslik en internasionaal meer mededingend.
- Dit stel Suid-Afrika in staat om toegang te verkry tot produkte wat nie seisoenaal beskikbaar is nie.
- Dit stel Suid-Afrika in staat om die beste gebruik te maak van die hulpbronne wat ons het, maar nie ten volle kan gebruik nie, bv. diamante en goud. (Enige 6 × 2) (12)

2.2
- Die reëls en wette wat in daardie land geld, insluitend enige heffings wat daardie land se regering op oorsese handel en ingevoerde goedere afdwing.
- Die manier waarop ondernemings in daardie land sake doen.
- Die verbruikers se kultuur en hul voorkeure in verhouding tot jou produkte.
- Die metodes en koste wat daaraan verbonde is om jou produkte by die oorsese mark te kry.
- Hoe jy beoog om jou produkte op die oorsese mark te verkoop. (5 × 2) (10)

2.3
- As die pas verkose president sal hy met die gemenebes-leiers vergader, en dit sal die ideale platform wees om Suid-Afrika se posisie as ;n handelsvennoot te bespreek.
- Die uitdagings waarvoor Sui-Afrika te staan kom met betrekking tot belegging, swak internasionale handel en investerings/beleggingsvloeie.
- Hy het ook belanggestel in 'n omkeerstrategie om Suid-Afrika uit die ekonomiese krisis wat dit in die gesig staar, te kry. (Enige 2 × 2) (4)

2.4 Diamante, goud, platinum, handgemaakte kulturele produkte✓✓✓✓
(Enige TWEE/Eie keuse) (2 × 2) (4)

2.5 Departement van Handel en Nywerheid (2)

2.6 Bevolking: Is die bevolking groot genoeg om 'n vraag vir jou produk te skep?✓✓
Inkomste: Verdien 'n groot genoeg sektor van die bevolking 'n groot genoeg inkomste om jou produk te verdien?✓✓
Aard van die ekonomie: Is die ekonomie primêr byvoorbeeld 'n mynbou-, landbou-, toerismebedryf- of diensekonomie? Dit sal help om te bepaal of jou uitvoeronderneming 'n sukses sal wees.✓✓
Kommersiële infrastruktuur: Het die land voldoende ontwikkelde kommersiële infrastruktuur soos hawens, lughawens, padnetwerke, telekommunikasie, 'n betroubare elektrisiteitsvoorsiening, en spoorweë?? Sit sluit ook in infrastruktuur soos gevestigde banke, kommersiële versekeringsmaatskappye, posdienste, ens.✓✓ (4 × 2) (8)

2.7
- 'n Hoë misdaadsyfer,✓✓ toenemende maatskaplike onrus (stakings en betogings)✓✓
- Hoë korrupsievlakke en strukturele probleme in elektristeitsvoorsiening en logistiek
- Beleggers is ook bekommerd oor die gebrek aan duidelikheid met betrekking tot beleids- en strukturele hervorming. Beleggingspotensiaal word ook deur bepaalde regsonsekerhede belemmer, wat buitelandse beleggers afskrik.

(Enige twee/Eie reaksie) (2 × 2) (4)

2.8
- Om ekonomiese integrasie in die Suider-Afrikaanse streek en regoor die vasteland te bevorder.
- Streef ander inisiatiewe na om intra-Afrika-samewerking oor belegging, infrastruktuurontwikkeling, toerisme en landbou te bevorder.

(2 × 2) (4)

2.9
- Verskaf meer befondsing – die meeste klein sakeondernemings is befonds hulself. Hierdie kapitaal is nie voldoende vir aanvangsondernemings om buitelandse markte te betree nie. Indien die regering sy kleinsakefonds en -subsidies kan verhoog, sal meer ondernemings in staat wees om suksesvol toegang tot buitelandse markte te verkry.✓✓
- Verminder burokratiese rompslomp ('red tape') – daar is komplekse wetgewing en nakomingsvereistes waaraan aanvangsondernemings moet voldoen, wat hulle kan laat moed verloor om met hul onderneming aan te gaan.
- Bied belastingverligting ('tax breaks') – aanvangsondernemings benodig soveel belastingverligtings en dit geld ook vir belasting. Die aanbieding van belastingverligting aan voornemende entrepreneurs is 'n uitstekende manier om die ontwikkeling van nuwe sakeondernemings aan te moedig.
- Verbeter toegang tot finansiering – banke is dikwels huiwerig om geld aan klein sakeondernemings te leen. Dit word vererger deur die afwesigheid van subsidies en toelaes, sodat entrepreneurs sukkel om toegang te verkry tot die finansiering wat hulle nodig het om te groei.
- Belê in onderwys – Sonder die regte talent aan boord, sal klein sakeondernemings sukkel om hul groeidoelwitte te bereik. Die Suid-Afrikaanse regering moet harder werk om die land se algehele vaardigheidsbasis te verbeter. Met groter investering/belegging in onderwys, sal skole, TBOO's en universiteite meer bekwame werkers oplewer – waardeur die gehalte van werknemers en HUB's verbeter word.

(Enige 1 × 2) (2)

[50]

VRAAG 3

3.1
- FOKUS-STRATEGIE
- Adam het entoesiasme vir die 'waarom' van die onderneming gewek.
- Hy het doelbewus gesoek na mense met 'n soortgelyke ingesteldheid, wat passievol oor die onderneming en die saak is.
- Hy het verseker dat sy vennote met die visie belyn is. (3 × 2) (6)

3.2 3.2.1
- Hy het hulle toegang tot gemeenskappe as 'n bemarkingsplatform gebruik om inkomste te verdien en om die skaalvergroting vir die onderneming te verkry.
- Hy het ooreenkomste aangegaan met groot handelsmerke soos Adidas, Total Sports, ens om die uitdagings van die beperkte bemarkingsbegroting te bowe te kom.

3.2.2
- Die werknemers is die uitvoerders van die onderneming se visie.
- Sonder sy span, sal daar nie 'n onderneming wees vir beleggers om te ondersteun nie.
- Die personeel is onontbeerlik om die onderneming te ondersteun.

(2 × 2) (4)

3.3
- Die onderneming kan vinnig van koers verander/omdraai wanneer sake nie volgens plan verloop nie.
- Five Futbol is 'n internasionale konsep en is in Suid-Afrika bekendgestel.
- Die konsep wat gebruik word is iets heel anders – klein speelvelde, stedelike liggings, kort wedstrydtye en beheerbare spangroottes.
- Dit is meer toeganklik as konvensionele sokker met 11 spelers aan 'n kant.
- Dit is 7de per week oop en bied 'n verskeidenheid produkte vir elke fasiliteit. (3 × 2) (6)

3.4
- Five Futbol het die afgelope 18 maande drievoudig in grootte toegeneem.✓✓
- Hulle het 50 voltydse ✓✓ en 80 deeltydse personeellede in diens.✓✓
- Hulle word verteenwoordig in 4 provinsies ✓✓ en 15 liggings in Suid-Afrika.
- Teen September 2018 sal daar 18 sulke fasiliteite regoor Suid-Afrika wees.✓✓ (5 × 2) (10)

3.5 MEDEDINGENDE VOORDELE
- Die onderneming kan vinnig van koers verander wanneer dinge nie volgens plan verloop nie.✓✓
- Die konsep wat gebruik word is iets heel anders – klein speelvelde, stedelike liggings, kort wedstrydtye en beheerbare spangroottes.✓✓
- Dit is 7 de per week oop en bied 'n verskeidenheid produkte vir elke fasiliteit.✓✓
- Hulle bied aktiverings vir hul vennote.

BEDREIGINGS
- Die konsep van sokker met 7 spanlede aan 'n kant open in Suid-Afrika.✓✓
- Dieselfde konsep maar in 'n ander sportsoort, bv. vlugbal, netbal.✓✓
- Die borge onttrek. (5 × 2) (10)

3.6
- Die doelwitte moet by onvoorsiene omstandighede kan aanpas
- Die toekoms is onseker en doelwitte moet die onderneming in staat stel om vinnig om te draai/van koers te verander om sy doelwitte te bereik.

(2 × 2) (4)

3.7
- Spesifiek – teen September 2018 sal daar 18 sulke fasiliteite wees.
- Buigsaam – kan vinnig omdraai wanneer dinge nie volgens plan verloop nie.
- Skriftelik – die span is die uitvoerders van die visies. (2 × 2) (4)

3.8
- Dit behels die evaluering van die onderneming se Sterk Punte ('Strengths' - S), Swakhede ('Weaknesses' - W), Geleenthede ('Opportunities' - O) en Bedreigings ('Threats' - T).✓✓
- Dit is 'n vinnige manier om 'n onderneming se strategiese situasie te bepaal.✓✓
- Wanneer jy jou SWOTs verstaan, is jy in 'n goeie posisie om te identifiseer hoe jy 'n strategie op jou sakeplan kan toepas.✓✓ (3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 Redes om te verkoop:
- Die eienaar kan bewus wees van nuwe wetgewing wat ingestel gaan word, wat 'n invloed sal hê op hoe die onderneming bedryf word.✓✓
- Die eienaar kan kontantvloeiprobleme ervaar weens 'n afname in die onderneming se verkope.
- Die vraag na die onderneming se produkte/dienste kan afneem.
- 'n Nuwe tegnologiese ontwikkeling kan op hande wees, wat die onderneming se produkte**/dienste oorbodig sal maak redundant.

(Enige 1 × 2)

4.1.2 Fisiese omstandighede van die onderneming
- Die vaste bates is modern, goed in stand gehou en werkend, en geskik om die onderneming se produkte te produseer of verkoop.
- Materiaal word korrek geberg en is nie sodanig beskadig dat die onbruikbaar is nie.
- Materiaal is geskik vir huidige produksie of verkope en is nie verouderd nie. (Enige 1 × 2)

4.1.3 Potensiaal van die onderneming se produkte
- Wat is die huidige waarde van die klantebestellings waaraan die onderneming tans werk?
- Hoeveel produksietyd verteenwoordig daardie waarde in dae, weke of maande?
- Het die onderneming genoeg materiaal in voorraad om hierdie bestellings na te kom? (Enige 1 × 2)

4.1.4 Regsaspekte wat in aanmerking geneem moet word
- Regskontrakte moet deur 'n regskenner bestudeer word, wat die geldigheid van die kontrakte kan nagaan.
- Die eienaar moet vir jou 'n lys van al die krediteure en debiteure van die onderneming gee. (Enige 1 × 2)

4.1.5 Die finansiële posisie van die onderneming
- Die onderneming moes vir twee of meer jaar 'n goeie wins gemaak het.
- Die onderneming moet goeie potensiaal hê om 'n wins te maak.

(Enige 1 × 2)
(5 × 2) (10)

4.2
- Dit 'n 'n bekende franchise, Mugg & Bean.✓✓
- Dit is in 'n besige winkelsentrum geleë.✓✓
- Daar is ook 'n taxi-staanplek daar naby.✓✓
- Daar is die hele dag 'n deurlopende stroom klante wat deur die winkel beweeg.✓✓
- Dit s die enigste koffiewinkel in die sentrum.✓✓
- Die winste het oor die jare verhoog. (5 × 2) (10)

4.3

Waarde van tasbare netto waarde			1 200 000.00✓✓
Gemiddelde netto verdienste van onderneming			
800 000 + 900 000 + 1 000 000 = 2 700 000.00 ÷ 3✓✓		900 000.00✓✓	
Minus: Redelike inkomste vir die koper			
Verdienvermoë @ 16%		544 000.00✓✓	
(16% × 900 000)✓✓	144 000.00✓✓		
Plus: Redelike salaris vir eienaar	400 000.00✓✓		
Ekstra verdienvermoë van die onderneming		356 000.00✓✓	
Waarde van ontasbare bates (klandisiewaarde)			
(356 000 × 5)✓✓			1 780 000.00✓✓
FINALE PRYS			2 980 000.00✓✓

(20)

4.4
- Die onderneming se handelsnaam ✓✓
- Daar is 'n groot klantebasis.✓✓
- Daar is goeie verhoudings met klante.
- Hulle het goeie werknemer/werkgewerverhoudings.
- Hulle het patente of patente wat hangende is.
- Hulle het gepatenteerde tegnologie. (2 × 2) (4)

4.5
- Hulle kan vir hulself werk/hulle is hul eie baas.✓✓
- Hulle wil aktief betrokke wees.✓✓
- Hulle wil ook meer geld verdien.
- Hulle wil addisionele rolle aanvaar.
- Hulle soek na 'n nuwe uitdaging.
- Hulle het 'n lewensvatbare sake-idee. (2 × 2) (4)

4.6
- Lojaliteit – hoe lojaal is die klante jeens die onderneming?✓✓
- Koopgewoontes – waar, wanneer, wat en hoe verkies hulle om te koop?
- Voormalige klante – wat het hulle van die onderneming afgeskrik?
- Demografie van klante – dit sal bepaal wie jou klante is en waar hul geleë is. (2)

[50]

VRAAG 5

5.1 Diens/handelsmerkhouer – kleinhandelfranchise (2)

5.2
- Bekendstelling van nuwe produkte ✓✓
- 'n Aggressiewe promosie-en-reklamebeleid om klante in elke franchise-area te kry✓✓
- 'n Bereidheid om jou vir addisionele franchise-geleenthede te oorweeg sodra jy jou sukses met sy franchise bewys het.✓✓ (3 × 2) (6)

5.3 EIE ANTWOORD (2 × 2) (4)

5.4
- Dar is reeds 'n groot aantal hoender-franchises in Suid-Afrika.✓✓
- Hulle fokus net op die township-mark, en dit beperk hul handelsmerk.✓✓
- Dit het slegs 11 franchise-punte in drie provinsies in Suid-Afrika. Dit het nog nie sy stempel op die mark afgedruk nie.✓✓ (3 × 2) (6)

5.5 Tantieme ✓✓
Terugbetaling vir opleiding en ondernemingsondersteuningsdiente is vir die franchise beskikbaar ✓✓
Betalings vir goedere of materiaal wat deur die franchise verskaf word (2 × 2) (4)

5.6 5.6.1 Veranderende lewenstyle
- Mense begin om gesonde kos te eet en hou op wegneemkos/kitskos te koop.✓✓
- Hulle verkies om meer groete en rooivleis te eet. (Enige 1 × 2)

5.6.2 Tegnologiese ontwikkelings
- Nuwe geure word bekendgestel, waarvan klante nie hou nie ✓✓
- Nuwe metodes om hoender gaar te maak, waarvan klante nie hou nie (Enige 1 × 2)

5.6.3 Regering
- Wette oor gesondheid en veiligheid word versterk en ondernemings moet daaraan voldoen, of hulle sal hul handelslisensie verloor.✓✓
- Regering verbied die invoer van goedkoop hoender uit ander lande. (Enige 1 × 2)

(3 × 2) (6)

5.7 Nando's✓✓ Chicken Licken;✓✓ KFC (2 × 1) (2)

5.8
- Prys kan mededingend wees ✓✓
- Verskeidenheid geure en kombo-aanbiedings ✓✓
- Gesonde opsies✓✓
- Gerief en aflewering (3 × 2) (6)

5.9 EIE KEUSE en redes moet op SUIDER-AFRIKAANSE LANDE gegrond wees. (2 × 2) (4)

5.10 5.10.1 Taal
Kandidate moet verduidelik hoe die gekose taal hul vermoë om effektief te kommunikeer, verbeter; hulle moet vlot wees in die taal wat deur die mark in die doelland gepraat word.✓✓

5.10.2 Kultuur
Kandidate moet die regerings-/politieke kultuur, verbruikerskultuur en nasionalistiese kulture van die land bespreek.✓✓

5.10.3 Godsdiens
Kandidate moet bespreek hoe godsdiens 'n invloed kan hê op dit wat die verbruikers koop of nie koop nie, bv. Moslems, Jode en Shembe eet nie varkvleis nie.✓✓

(3 × 2) (6)

5.11 EIE ANTWOORD – kandidate moet aan die hand van hul produkte as 'n voorbeeld verduidelik.
INDIREKTE UITVOERE✓✓
Verduideliking✓✓

OF

DIREKTE UITVOERE
Verduideliking

OF

LISENSIËRING, FRANCHISE-GEWING, KONTRAKTERING
Verduideliking

OF

IN DIE BUITELAND VERVAARDIG
Verduideliking (2 × 2) (4)

[50]

TOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou