higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

BESTUUR: BOERDERY N4

31 MEI 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 9 bladsye.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1: BOERDERY IN PERSPEKTIEF

1.1
- Deregulering van bemarking ingevolge die Bemarkingswet van 1968
- Liberalisering van prysbeheer ingevolge die Bemarkingswet van 1968
- Veranderende belasting van landbou
- Verander die direkte begroting wat aan landbou spandeer word
- Wet op die Afskaffing van Rasgebaseerde Grondreëlings 1991
- Vermindering in institusionele verwarring
- Arbeidswetgewing in landbou (Enige 6 × 1) (6)

1.2
1.2.1 Kommunisme
1.2.2 Kapitalisme
1.2.3 Sosialisme
1.2.4 Kapitalisme
(4 × 1) (4)

1.3 1.3.1
- Grond
- Kapitaal
- Arbeid
- Entrepreneurskap
- Water (Enige 4 × 1) (4)

1.3.2
- Hulle moet 'n besproeiingstelsel met doeltreffende watergebruik, soos drupbesproeiing, gebruik.
- Hulle moet strategieë vir die oes van reënwater gebruik deur plaasdamme vir besproeiingsdoeleindes te bou.
- Hulle moet gryswater deur waterherwinning gebruik.
- Hulle moet waterskeduleringstegnieke gebruik om te verseker dat die presiese hoeveelheid water wat die gewasse benodig aangewend word, en sodoende doeltreffende waterverbruik verseker.
- Hulle moet 'n spanningsmeter installeer om as riglyn te dien oor die presiese hoeveelheid water wat deur die plant benodig word, of besproeiing op grond van verdampingstranspirasie skeduleer.
- Hulle moet die besproeiingspyp gereeld inspekteer e lekplekke herstel om waterverkwisting te voorkom.
- Hulle moet bewaringsbewerking toepas.
- Hulle moet deklae gebruik om verdamping te verminder.

(Enige 4 × 1) (4)

1.4 1.4.1 Bruto binnelandse produk (1)

1.4.2 BBP is 'n maatstaf van die hoeveelheid goedere en dienste wat binne die grense van 'n land in 'n gedefinieerde tydperk (in een jaar) geproduseer word. (2)

1.4.3 Hoë werkloosheidsyfers beïnvloed verbruikers se koopkrag, en die vraag na landbouprodukte sal dus daal ✓ wat veroorsaak dat die bydrae van die landbousektor tot die BBP daal,✓ terwyl in die geval van betalingsbalans hoë werkloosheidsyfers tot 'n daling in verbruikersbesteding sal lei ✓ en die vraag na ingevoerde goedere sal dus afneem.✓ (2 + 2) (4)

1.5 1.5.1 Inkomstestabiliteit is die vlak waarteen die produsent se inkomste verander in verhouding tot die veranderings in prys en die aanbod van goedere.

1.5.2 Entrepreneurskap is die proses om inisiatief, verantwoordelikheid en risiko te aanvaar om produksiefaktore te kombineer ten einde goedere waarvoor daar 'n vraag bestaan, te kombineer.

1.5.3 Kapitalisme is die ekonomiese stelsel waar goedere en dienste wat deur die gemeenskap benodig word, deur privaat ondernemings gelewer word om wins te maak.

(3 × 2) (6)

1.6 1.6.1 Landbou is die vernaamste verskaffer van grondstowwe aan die sekondêre sektor, wat dit verwerk tot 'n vorm wat deur verbruikers gebruik kan word.✓ Dit is die verdiener van buitelandse valuta deur invoere.✓ Landbou is ook 'n werkgewer, aangesien heelwat mense in hierdie sektor werksaam is, wat dan tot die ekonomie bydra deur belasting te betaal.✓ Landbou is die bemarker van goedere en dienste.✓ (4)

1.6.2 Die totale produksie is afgestem op verbruikers en sonder hulle is daar geen onderneming nie✓ aangesien hulle die produkte koop om te gebruik.✓ Produsente en vervaardigers word van 'n mark vir hul produkte verseker.✓ (3)

1.6.3
- Daar is 'n lae kindersterftesyfer.
- Daar is meer mediese dienste.
- Die bevolking se geboortesyfer is hoër as die sterftesyfer.

(Enige 2 × 1) (2)

[40]

VRAAG 2: BOERDERYBESTUUR

2.1 2.1.1 Langtemyn
2.1.2 Mediumtermyn
2.1.3 Mediumtermyn
2.1.4 Korttermyn
2.1.5 Langtermyn

(5 × 1) (5)

2.2 2.2.1
- Menslikehulpbronvoorsiening✓ deur werwing, keuring en plasing van werknemers in die organisasie.✓
- Menslikehulpbronontwikkeling✓ deur opleiding om werknemers se vaardighede en prestasie te verbeter ten einde die effektiewe bereiking van organisatoriese doelwitte te verseker.✓
- Menslikehulpbronhandhawing/instandhouding✓ deur die skepping van goeie werksomstandighede wat werknemers in staat sal stel om tot die beste van hul vermoëns te presteer.✓
- Vergoeding✓ deur besoldiging en beloning om werknemers te motiveer en werksbevrediging te bereik.✓ (Enige 3 × 2) (6)

2.2.2
- Beplanning
- Organisering
- Implementering
- Beheer (4)

2.2.3 Roetinebesluite word gereeld geneem omdat die taak dikwels herhaal word✓✓ terwyl rasionele besluitneming gegrond is op 'n ontleding van die verskillende aspekte van 'n probleem.✓✓ (2 + 2) (4)

2.2.4
- Word bewus van die probleem.
- Identifiseer/Definieer die probleem.
- Ontwikkel alternatiewe oplossings vir die probleem.
- Evalueer alternatiewe oplossings vir die probleem.
- Kies die bes moontlike oplossing vir die probleem.
- Implementeer die besluit.
- Evalueer die resultate van die besluit. (7)

2.3 Boerderybestuur is 'n proses van beplanning, organisering, beheer✓ en besluitneming oor hoe om menslike, natuurlike, fisiese en finansiële hulpbronne die beste te kombineer en koördineer✓✓ op so 'n manier dat produkte waarvoor daar 'n vraag in die mark bestaan teen 'n redelike prys geproduseer word in 'n werksomgewing wat bevorderlik vir die werknemer sis.✓ (4)

2.4 2.4.1 Organisatoriese struktuur is 'n hiërargiese struktuur wat die outoriteit. Gesag en vlak van die werknemers in die organisasie aandui. (2)

2.4.2
- Lynorganisasie
- Funksionele organisasie
- Staf-en-lynorganisasie (3)

2.4.3
- In lynorganisasie is net een persoon die hoof van ander werknemers en hy/sy gee opdragte; beheer en gesag is duidelik.
- In funksionele organisasie word 'n persoon met kundigheid op die terrein benodig en alle aspekte oor daardie terrein word na daardie persoon verwys
- Staf-en-lynorganisasie kombineer lyn- en funksionele organisasie, waar een persoon die groep lei en spesialiste toegelaat word om daardie leiers te adviseer. (3)

2.4.4
- Dit dui die gesagslyn in die organisasie aan.
- Dit dui duidelike kommunikasielyne in die organisasie aan.
- Dit dui aan wie is wie in die organisasie. (Enige 2 × 1) (2)

[40]

VRAAG 3: BESTUURSFUNKSIES VAN DIE BOERDERYONDERNEMING

3.1 3.1.1 B
3.1.2 B
3.1.3 A
3.1.4 A
3.1.5 B

(5 × 1) (5)

3.2 3.2.1 Produksierekords
3.2.2 Inkomstestaat
3.2.3 Diere-inventaris
3.2.4 Balansstaat
3.2.5 Inkomstestaat/Produksierekords

(5 × 1) (5)

3.3 3.3.1
- Bepaal die boerderyonderneming se basiese doelwitte en kies aktiwiteite wat tot daardie doelwitte lei.
- Bepaal die onderneming se sterk punte en swakhede.
- Evalueer die eksterne sakeomgewing.
- Evalueer die interne sakeomgewing.
- Hersien die basiese doelwitte en beplan 'n strategie. (5 × 2) (10)

3.3.2
- Begrotings
- Beleide
- Standaardprosedures, -programme en -skedules
- Projeksies
- Totaleplaas-beplanning
- Lineêre programmering
- Kalender van aktiwiteite (Enige 4 × 1) (4)

3.3.3 'n Program bepaal die volgorde waarin enige gegewe stel take uitgevoer word om die doelwitte te bepaal✓✓ terwyl 'n skedule aandui wanneer 'n bepaalde taak gedoen moet word – dit dui die tyd aan (datum en uur).✓✓ (2 + 2) (4)

3.4 3.4.1 Dit is belangrik om werknemers vir opleiding voor te berei en hulle te motiveer om deel te neem.✓✓ Gebruik effektiewe opleidingsmetodes sodat werknemers die inhoud duidelik verstaan✓✓ en laat hulle toe om aktief aan opleiding deel te neem.✓✓ Dit is ook belangrik om die vordering van die opleiding te evalueer.✓✓ (8)

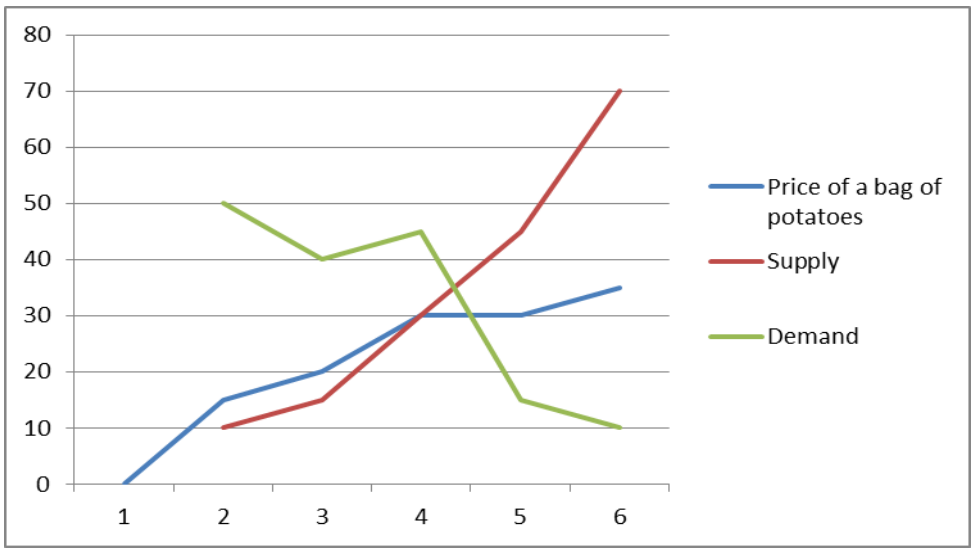
3.4.2
- Goeie kommunikasie met ondergeskiktes
- Goeie interpersoonlike vaardighede
- Vermoë om werknemers te motiveer
- Aktiewe luistervaardighede (4)

[40]

VRAAG 4: MAKRO-LANDBOUBEMARKING

4.1 4.1.1 Ekwilibriumprys is wanneer vraag presies gelyk is aan aanbod. (1)

4.1.2



Puntetoekenning
Korrekte stel asse 1
Aanbodkromme 1
Vraagkromme 1
Ekwilibriumpunt benoem 2 (5)

4.2 4.2.1 Prys (R) = 40 – 30
= 10%✓

Persentasieverandering in prys = R10/R30 × 100%✓
= 0,333 × 100%
= 33,3%✓ (3)

4.2.2 Hoeveelheid (kg) = 320 – 300
= 20✓

Persentasieverandering in hoeveelheid = 20 kg/300 kg × 100%✓
= 0,0667 × 100%
= 6,67%✓ (3)

4.2.3 Pryselastisiteit van vraag = % verandering in hoeveelheid/% verandering in prys✓
= 6,67%/33,3%✓
= 0,20✓
Aanvaar (7%/33%) = 0,21%✓ (3)

4.2.4 Relatief onelastiese vraag (1)

4.2.5 Omdat die persentasieverandering in prys 'n klein verandering in hoeveelheid gevra sal veroorsaak (1)

4.3 4.3.1
- Ekonomiese risiko
- Menslike risiko
- Fisiese risiko (3)

4.3.2
- Ekonomiese risiko ontstaan uit die verskil in aanbod en vraag.
- Menslike risiko is die gevolg van werknemers (mense) se oneerlikheid of nalatigheid.
- Fisiese risiko is die gevolg van natuurlike oorsake soos brande, gewassiektes, ens. (3)

4.3.3
- Internasionaal
- Ekonomies
- Polities-juristies
- Sosio-ekonomies
- Ekologies
- Tegnologies (Enige 5 × 1) (5)

4.3.4 Verkope behels produkbeplanning, waar die bemarker die regte produk op die regte tyd teen die regte prys en in die regte hoeveelheid wat deur verbruikers benodig word, moet voorsien.✓ Daarna vind onderhandeling tussen die twee partye plaas totdat daar ooreenstemming is oor kwessies van Vervoer, aflewering van goedere en die betalingsmetode.✓ Laastens bereik die partye kontraktuele ooreenstemming oor die oordrag van eienaarskap vanaf die produsent na die verbruikers.✓ (3)

4.3.5
- Hulle verkies vars produkte, veral groente, vrugte en vleis van 'n goeie gehalte.
- Huisvrouens koop klein hoeveelhede van die items wat hulle die nodigste het op 'n daaglikse basis, net genoeg vir daardie dag se verbruik.
- Hulle het nie 'n lewendige belangstelling in duur verpakking nie.
- Hulle heg nie waarde aan die massa van goedere nie, maar eerder aan die hoeveelheid. (4)

4.4 4.4.1 Berging
4.4.2 Voorsiening
4.4.3 Vervoer
4.4.4 Makrobemarkingsbenadering
4.4.5 Gradering

(5 × 1) (5)
[40]

VRAAG 5: MIKRO-LANDBOUBEMARKING

5.1 5.1.1 Die eerste stap in die ontwikkeling van 'n bemarkingstrategie is om 'n situasie-ontleding te doen.✓ Daarna word bemarkingsdoelwitte ontwikkel.✓ Bepaal dan posisionering en differensiële voordeel✓ gevolg deur keuse van die doelmark✓ en ontwerp van die bemarkingsmengsel✓ (5)

5.1.2
- Produksie-oriëntasie
- Verkoopsoriëntasie
- Bemarking/Verbruikersoriëntasie (3)

5.1.3
- Produksie-oriëntasie fokus op produksie voordat daar na 'n mark gesoek word. Hierdie benadering is goed as daar reeds 'n bestaande mark is.
- Verkoopsoriëntasie is gerig op die stimulasie van verkope deur daarop te fokus om die onderneming en produkte te bemark om die markaandeel te vergroot.
- Bemarking/Verbruikersoriëntasie fokus daarop om slegs produkte waarvoor daar 'n vraag bestaan te produseer. (3 × 2) (6)

5.1.4
- Produk✓ moet van goeie gehalte wees en altyd beskikbaar wwees wanneer die klant dit benodig.✓
- Prys✓ van die produk moet redelik wees.✓
- Verspreiding✓ verwys na die plek waar die klante die produkte kan kry.✓
- Promosie✓ verys na die advertering van produkte om mense in te lig oor die produkte wat hulle verkoop.✓ (4 × 2) (8)

5.1.5
- Plaashek
- Veilings
- Agente
- Groothandelaars
- Spekulante
- Direkte verkope
- Koöperasies
- Produkkontrak (Enige 5 × 1) (5)

5.1.6
- Skommeling in produksie van plaasprodukte kom voor weens onvoorspelbare weerstoestande.
- Die aanbod van plaasprodukte reageer stadig weens die lang produksieproses.
- 'n Individuele boer se bedinging/onderhandelingsposisie om die markprys te beïnvloed, is baie swak.
- Die vraag na landbougoedere is onelasties, wat beteken dat die veranderings in aanbod tot groot prysskommelings lei. (4)

Kopiereg voorbehou

5.2	5.2.1	B		(2)
	5.2.2	• E_1 • E_2	(Enige EEN)	(1)
	5.2.3	Dit is waar prys en vraag ontmoet en gelyk is		(2)
	5.2.4	• Minimumpryse • Maksimumpryse • Absolute pryse • Kwotas		(4) **[40]**
			TOTAAL:	**200**

Kopiereg voorbehou