higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

BESTUUR: BOERDERY N4

20 NOVEMBER 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 10 bladsye.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1: BOERDERY IN PERSPEKTIEF

1.1
- Deregulering van bemarking volgends die Bemarkingswet van 1968.
- Vrymaking van prysbeheer volgens die Bemarkingswet van 1968.
- 'n Verandering in die belasting op landbou.
- 'n Verandering in die direkte begrotingsbesteding op landbou.
- Wet op die Afskaffing van Rasgebaseerde Grondmaatreëls in 1991.
- Afname in institusionele verwarring.
- Arbeidswetgewing in die 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 doeltreffende besproeiingstelsels soos drupbesproeiing gebruik.
- Hulle moet reënwater oes of damme vir besproeiingsdoeleindes op die plaas bou.
- Hulle moet gryswater hersikleer en gebruik.
- Hulle moet waterskedulering gebruik om te verseker dat die presiese hoeveelheid water wat vir spesifieke gewasse nodig is toegedien word en so doeltreffende watergebruik verseker. Hulle moet drukmeters installeer om die presiese hoeveelheid water wat 'n plant benodig te meet of besproeiing op grond van verdampingstranspirasie skeduleer.
- Verseker dat die besproeiingspype gereeld geïnspekteer word en dat lekkasies heelgemaak word om watervermorsing te voorkom.
- Gebruik bewaringsbewerking.
- Gebruik grondbedekking om verdamping te verminder.

(Enige 4 × 1) (4)

1.4 1.4.1 Bruto binnelandse produk (1)

1.4.2 Dit is die meting van die hoeveelheid goedere en dienste wat binne 'n bepaalde tyd (een jaar) binne 'n land se grense geproduseer word. (2)

1.4.3 Die hoë werkloosheidsyfer beïnvloed verbruikers se koopkrag en daarom sal die vraag na landbouprodukte afneem✓ wat veroorsaak dat die landbousektor se bydrae tot BBP afneem.✓ Ten opsigte van die betalingsbalans sal 'n hoë werkloosheidsyfer tot 'n daling in verbruiksbesteding✓ lei en daarom sal die vraag na ingevoerde goedere afneem.✓ (2 × 2) (4)

1.5 1.5.1 Inkomstestabiliteit is die vlak waarteen produsente-inkomste in verhouding tot die veranderinge in pryse en aanbod van goedere, verander.

1.5.2 Entrepreneurskap is 'n proses waarin mense inisiatief, verantwoordelikheid en risiko aanvaar om goedere wat in aanvraag is te produseer.

1.5.3 Kapitalisme is 'n ekonomiese stelsel waar goedere en dienste wat die gemeenskap nodig het deur private ondernemings teen 'n wins gelewer word. (3 × 2) (6)

1.6 1.6.1 Landbou is die belangrikste verskaffer van grondstowwe aan die sekondêre sektor wat dié produkte verwerk om deur verbruikers verbruik te word.✓ Dit verdien buitelandse valuta deur invoere.✓ Mense word in die landbousektor in diens geneem en dra tot die ekonomie by deur belasting te betaal.✓ Landbou is die bemarker van goedere en dienste.✓ (4)

1.6.2 Produksie draai om verbruikers want sonder hulle is daar nie besighede nie,✓ aangesien hulle die mense is wat produkte koop en verbruik.✓ Produsente en vervaardigers is verseker van 'n mark vir hul produkte.✓ (3)

1.6.3
- Lae kindersterftesyfer.
- Beskikbaarheid van mediese dienste.
- Die bevolkingsgeboortesyfer is hoër as die sterftesyfer.

(Enige 2 × 1) (2)

[40]

VRAAG 2: BOERDERYBESTUUR

2.1 2.1.1 Langtermyn-
2.1.2 Mediumtermyn-
2.1.3 Mediumtermyn-
2.1.4 Korttermyn-
2.1.5 Langtermyn-

(5 × 1) (5)

2.2 2.2.1
- Mensehulpbronvoorsieining✓ deur werwing, seleksie en plasing van werknemers in 'n organisasie.✓
- Mensehulpbronontwikkeling✓ deur opleiding om werknemers se vaardighede en prestasie te verbeter om doeltreffende bereiking van die organisasiedoelwitte te verseker.✓
- Mensehulpbrononderhoud✓ deur die skepping van goeie werksomstandighede wat werknemers in staat sal stel om tot die beste van hul vermoëns te presteer✓
- Kompensasie✓ deur vergoeding en beloning om werknemers te motiveer om werkbevrediging te bereik.✓ (Enige 3 × 2) (6)

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

2.2.3
- Roetinebesluite word gereeld geneem omdat take dikwels herhaal word
- Rasionele besluite word op grond van die ontleding van verskillende aspekte van 'n probleem gebaseer

(2 × 2) (4)

2.2.4
- Word bewus van die probleem
- Identifiseer/omskryf 'n probleem
- Ontwikkel alternatiewe oplossings tot die probleem
- Evalueer alternatiewe oplossings op die probleem
- Kies die beste moontlike oplossing op die probleem
- Implementeer die besluit
- Evalueer die resultate van die besluit (7)

2.3 Landboubestuur is 'n proses van beplanning, organisasie, beheer✓ en besluitneming oor hoe om menslike, natuurlike, fisiese en finansiële hulpbronne✓✓ ten beste aan te wend om produkte wat in die mark in aanvraag is in 'n instaatstellende werkomgewing teen 'n redelike prys te produseer.✓ (4)

2.4 Duidelike organisasiestruktuur is baie belangrik.

2.4.1 Organisasiestruktuur is 'n hiërargiese struktuur wat die gesag en die werknemers se vlak in 'n organisasie aandui. (2)

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

2.4.3
- In 'n lynorganisasie is slegs een persoon die hoof oor die ander werknemers en h/sy gee die instruksies. Beheer en gesag is duidelik.
- In 'n funksionele organisasie word alle aspekte oor 'n bepaalde gebied na een kenner op die gebied verwys.
- 'n Personeel-en-lynorganisasie kombineer lyn en funksie – een persoon lei die groep en spesialiste adviseer daardie leier. (3)

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

[40]

VRAAG 3: BESTUURSFUNKSIES VAN 'N BOERDERY-ONDERNEMING

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 Beplanning is die belangrikste funksie in 'n organisasie en dit dui op die sukses of mislukking van 'n organisasie.

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

3.3.2
- Begrotings.
- Beleide.
- Standaard prosedures, programme en skedules.
- Projeksies.
- Heelplaasbeplanning.
- Lineêre programmering.
- Aktiwiteitkalender. (Enige 4 × 1) (4)

3.3.3
- Programme bepaal die orde waarin enige stel take uitgevoer word om die doelwitte te bereik.
- Skedules dui aan wanneer bepaalde take uitgevoer moet word (dit dui tyd aan – datum en uur). (2 × 2) (4)

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

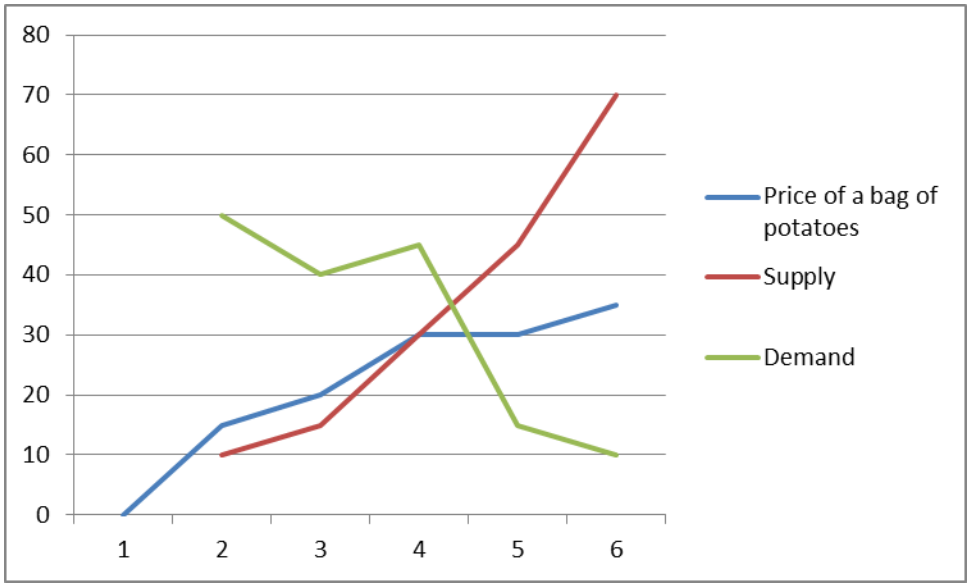
3.4.2
- Goeie kommunikasie met ondergeskiktes
- Goeie interpersoonlike vaardighede
- Vermoë om werknemers te motiveer
- Aktiewe luistervaardighede (4)

[40]

VRAAG 4: MAKRO-LANDBOUBEMARKING

4.1 4.1.1 Ekwilibriumprys is die prys waar vraag en aanbod gelyk is. (1)

4.1.2



- Puntetoekenning:
- Korrekte assestelsel (1)
- Aanbodkromme (1)
- Vraagkromme (1)
- Ekwilibriumpunt aangedui (2) (5)

4.2 4.2.1 Pys (R) = 40 – 30
= 10%✓

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

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

Persentasie verandering 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 persentasie verandering in prys 'n klein verandering in die vraag sal veroorsaak. (1)

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

4.3.2
- Ekonomiese risiko ontstaan uit die verskil tussen vraag en aanbod.
- Menslike risiko is as gevolg van werknemers (mense) se oneerlikheid en nalatigheid.
- Fisiese risiko is as gevolg van natuurlike oorsake soos brand, gewassiektes, ensovoorts. (3)

4.3.3
- Internasionaal
- Ekonomies
- Polities-juridies
- Sosiaal-ekonomies
- Ekologies
- Tegnologies (Enige 5 × 1) (5)

4.3.4 Verkope behels produkbeplanning waar die bemarker die regte produk op die regte tydstip, teen die regte prys en die regte hoeveelheid wat die verbruikers vereis,✓ moet verskaf. Onderhandelinge vind daarna tussen die partye plaas totdat daar oor aangeleenthede soos vervoer, aflewering en betalingsmetodes ooreengekom is.✓ Ten slotte bereik die partye 'n kontraktuele ooreenkoms oor die oordrag van eiendomsreg vanaf dit produsent na die verbruikers.✓ (3)

4.3.5
- Hulle verkies vars produkte, veral groente, vrugte en vleis van goeie gehalte.
- Huisvroue koop daagliks klein hoeveelhede van die nodigste items vir daardie dag se verbruik.
- Hulle stel nie in duur verpakking belang nie.
- Dit gaan vir hulle oor die gehalte en nie oor die massa van die goedere nie. (4)

4.4 4.4.1 Berging
4.4.2 Toevoer
4.4.3 Vervoer
4.4.4 Makro-bemarkingsbenadering
4.4.5 Gradering

(5 × 1) (5)
[40]

VRAAG 5: MIKRO-LANDBOUBEMARKING

5.1 Bemarking is belangrik vir die sukses van 'n organisasie, daarom is die ontwikkeling van 'n doeltreffende bemarkingstrategie belangrik.

5.1.1 Die eerste stap in die ontwikkeling van 'n bemarkingstrategie is om 'n situasieontleding te doen.✓ Die volgende stap is om bemarkingsdoelwitte te ontwikkel,✓ differensiële voordeel te posisioneer,✓ die teikenmark te kies✓ en die bemarkingsamestelling te ontwerp.✓ (5)

5.1.2
- Produksieoriëtasie
- Verkoopsoriëntasie
- Bemarking-/verbruikersoriëntasie (3)

5.1.3
- Produksieoriëntasie fokus op die produksie voordat 'n mark gesoek word. Hierdie benadering is goed indien 'n mark reeds bestaan.
- Verkoopsoriëntasie is gerig op die stimulering van verkope deur op die bemarking van die onderneming en die produkte te fokus om die markaandeel te verhoog.
- Bemarkings-/verbruikersoriëntasie is 'n benadering wat daarop fokus om slegs produkte wat in aanvraag is te produseer. (3 × 2) (6)

5.1.4
- Produkte✓ moet van goeie gehalte wees en moet altyd beskikbaar wees wanneer die klante dit benodig.✓
- Produkprys✓ moet redelik wees.✓
- Verspreiding✓ verwys na die plek waar die klante die produkte moet kan bekom.✓
- Promosie✓ verwys na die advertensie van die produkte om mense bewus te maak van die produkte wat verkoop word.✓ (8)

5.1.5
- Plaashek
- Veilings
- Agente
- Groothandelaars
- Spekuleerders
- Direkte verkope
- Koöperasies
- Produkkontrakte (Enige 5 × 1) (5)

5.1.6
- Wisseling in produksie van plaasprodukte kom voor as gevolg van onvoorspelbare weerstoestande.
- Die aanbod van plaasprodukte pas stadig aan as gevolg van die lang produksieproses.
- Die bedingingsmag van individuele boere is swak en beïnvloed nie die markprys nie.
- Die vraag na landbougoedere is onelasties, wat beteken dat veranderinge in aanbod tot groot pryswisselings aanleiding gee. (4)

Kopiereg voorbehou

5.2	5.2.1	B,✓ Die prys vir hoenderporsies daal.✓		(2)
	5.2.2	• E_1 • E2	(Enige EEN)	(1)
	5.2.3	Omdat dit is waar prys en vraag onmoet en gelyk is		(2)
	5.2.4	• Minimum pryse • Maksimum pryse • Absolute pryse • Kwotas		(4) **[40]**
			TOTAAL:	**200**