



Province of the
EASTERN CAPE
EDUCATION

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT

GRAAD 11

NOVEMBER 2011

BESIGHEIDSTUDIES MEMORANDUM

PUNTE: 300

Hierdie memorandum bestaan uit 16 bladsye.

AANTEKENINGE AAN OPVOEDERS

1. Neem asseblief sorgvuldig kennis van alternatiewe antwoorde wat deur kandidate verskaf word en punte moet ooreenkomstig toegeken word.
2. Kandidate se antwoorde moet in volsinne vir AFDELING B en C wees, gebaseer op die aard van die vrae.

3. AFDELING C

Omvattende antwoorde is voorsien maar hierdie antwoorde is geensins volledig nie en kan vanuit bronne bygevoeg word.

Neem asseblief sorgvuldig kennis van ander toepaslike antwoorde wat deur kandidate verskaf word en ken punte dienoreenkomstig toe.

Die uiteensetting van puntetoekenning is soos volg:

Inhoud:	32 punte (maks.)
Insig:	<u>08</u> punte
Totaal:	<u>40</u>

Insig (SASO) bestaan uit die volgende komponente:

Struktuur/uitleg (Is daar 'n inleiding , liggaam deur gebruik te maak van behoorlike paragrawe en gevolgtrekking /is daar 'n logiese vloei/aaneenskakeling in die bespreking).	2
Analise en interpretasie (leerders se vermoë om die vraag af te breek om te wys hulle verstaan wat gevra is).	2
Sintese (watter dele van die vraag sou jy in die antwoord insluit? Is die betrokke afdelings ingesluit?)	2
Oorspronklikheid , voorbeelde, relevante inligting, huidige tendense en ontwikkelings.	2
TOTAAL VIR INSIG:	8
TOTAAL PUNTE VIR FEITE:	32
TOTAAL PUNTE VIR OPSTEL (8+32):	40

AFDELING A: VERPLIGTEND**VRAAG 1**

1.1	1.1.1	D√√	Veiligheidsgrens	(2)
	1.1.2	C√√	Verbruikersvraag	(2)
	1.1.3	D√√	gratis produk-monster word aan verbruikers gegee.	(2)
	1.1.4	D√√	Bruikhuur	(2)
	1.1.5	D√√	Globalisering	(2)
	1.1.6	B√√	duidelike rolle en verantwoordelikhede	(2)
	1.1.7	D√√	50	(2)
	1.1.8	A√√	Gehaltebeheer	(2)
	1.1.9	A√√	Bosbou	(2)
	1.1.10	D√√	Spesialiteit	(2)
1.2	1.2.1	D√√	Sosiale verantwoordelikheid	(2)
	1.2.2	E√√	Franchise	(2)
	1.2.3	F√√	Span	(2)
	1.2.4	H√√	Vaste koste	(2)
	1.2.5	A√√	Remediërende instandhouding	(2)
1.3	1.3.1	Onwaar – massa/deurlopende/ononderbroke produksie √√	(2)	
	1.3.2	Waar √√	(2)	
	1.3.3	Onwaar – indirekte √√	(2)	
	1.3.4	Waar √√	(2)	
	1.3.5	Onwaar – persoonlike verkope √√	(2)	
				[40]

TOTAAL AFDELING A: 40**AFDELING B: VERPLIGTEND****VRAAG 2**

2.1 Inkomste staat vir die maand eindigende 30 Junie 2011

Verkope ✓		R40 000 ✓	
Minus koste van verkope ✓		(R20 000) ✓	
Bruto wins ✓		R20 000 ✓✓	
Minus bedryfsuitgawes		(R37 000) ✓✓	
Lone ✓	R5 000 ✓		
Advertensie ✓	R30 000 ✓		
Telefoon ✓	R500 ✓		
Elektrisiteit ✓	R1 500 ✓		
Netto wins/verlies ✓		(R17 000) ✓✓	(20)

- 2.2 2.2.1 Wins is die bedrag van die geld wat oorbly nadat die uitgawes/koste betaal is √√ (2)
- 2.2.2 • Bestuur en die vermindering van koste √√
• Verkoop teen mededingende pryse √√ (4)
- 2.2.3 Telkom is 'n monopolie √√
• Die meeste van Telkom-aandele behoort aan die staat √√
• Telkom se tariewe is een van die hoogste in die wêreld √√
• Winste word gemaak met die koste van die gebruikers wat buitensporige telefoontariewe betaal √√ (4x2) (8)
- 2.2.4 Monopolie is 'n enkele verskaffer van 'n produk/diens waarvoor daar geen soortgelyke plaasvervanger is nie (2)
- 2.2.5 Die staat het die beheerende aandeel –Telkom was deels geprivatiseer (2)
- 2.3 • 'n Gevestigde kliënte-basis √√
• Die besigheid het reeds op 'n perseel bestaan √√
• Die besigheid mag reeds 'n winsgewende een wees √√
• Bestaande werkers is alreeds ervare en bekwaam √√
• Dit kan gaan teen 'n winskoop, want die eienaar het 'n goeie kans om vinnig te verkoop √√ (Enige 4x2) (8)
- 2.4 • Maklik en goedkoop om te op rig √√
• Vennote besit gesamentlik bates en deel winste √√
• Kliënte geniet persoonlike diens van vennote √√
• Vennote neem persoonlike belang in die besigheid √√
• Vennote is in staat om vaardighede, kennis en idees te kombineer √√
• Vennootskapsooreenkoms kan maklik verander word √√
• Vennootskap is finansieel sterker as eenmansaak √√
• Enige ander relevante antwoord (Enige 5x2) (10)
- 2.5 • Winkelsentra √√
• Supermark √√
• Hipermark √√
• 'n Onafhanklike winkel √√
• Enige ander relevante antwoord (Enige 2x2) (4)

VRAAG 3

- 3.1 3.1.1
- Handelsnaam ✓✓
 - Handelsmerk (Logo/Merkteken) ✓✓
 - Kleur ✓✓ (3x2) (6)
- 3.1.2
- Dit maak identifisering van produkte makliker vir die verbruiker ✓✓
 - Waarborg die verwagte standaard van gehalte ✓✓
 - Bied beskerming aan verbruikers ✓✓
 - Hulle moedig familiariteit en lojaliteit aan ✓✓
 - Hulle is beskerm teen mededingers deur name en kleure te gebruik ✓✓
 - Handelnaamprodukte word deur verbruikers beskou as produkte met 'n hoër waarde vergeleke met ander produkte ✓✓
 - Hulle maak voorsiening vir die uitbreiding van produkreeks en -lyne ✓✓ (Enige 5x2) (10)
- 3.2
- Verbeter die verhoudings tussen lande ✓✓
 - Natuurlike hulpbronne sal meer eweredig versprei word ✓✓
 - Verbruikers kan ook voordeel trek uit laer pryse ✓✓
 - Produsente word spesialiste a.g.v. grootskaalse bemerking ✓✓
 - Mededinging is groter, en bied aan die verbruiker goedkoper produkte ✓✓
 - Skenk aan besighede meer geleenthede en groter markte ✓✓
 - Verbruikers het groter keuse as gevolg van 'n groot verskeidenheid van goedere beskikbaar ✓✓ (Enige 5x2) (10)
- 3.3
- Eenheid verpakking: ✓ die verbruiker koop 'n pakkie lekkers en kan die inhoud onmiddellik gebruik ✓✓
- Spesiale verpakking: ✓ goedere word verpak om 'n sekere beeld te skep ✓✓
- Herverbruik verpakking: ✓ verpakking kan gebruik word om meer as een keer vir dieselfde doel gebruik te word ✓✓
- Kombinasie/Meervoudige verpakking: ✓ twee verwante produkte word saam verpak ✓✓
- Verpakking vir dubbele gebruik: ✓ die houer kan vir iets anders gebruik word ✓✓
- Unieke verpakking: ✓ die verbruiker koop die produk hoofsaaklik om die houer te verkry ✓✓ Enige 5+(5x2) (15)
- 3.4
- Verbintenis tot die personeel en die erkenning van die rol van families ✓✓
 - Bydrae tot die sosiale ontwikkeling van gemeenskap bv. bewusmakingsprogramme ✓✓
 - Bydrae tot die ontwikkeling van vaardighede in die gemeenskap deur finansiële ondersteuning ✓✓
 - Ontspanningsprogramme in die gemeenskap bv. sportgeleenthede ✓✓
 - Raak betrokke by weeshuise/ouetehuse ✓✓
 - Sosiale verantwoordelikheidsprogramme ✓✓
 - Verleen bystand aan die gemeenskap ten tye van krisisse bv. vloede ✓✓ (Enige 5x2) (10)

- 3.5 3.5.1
- Departement van Arbeid ✓
 - Arbeidsinspekteur ✓
 - Bestuur ✓
 - Werkers ✓
 - Vakbonde ✓ (Enige 1x1) (1)
- 3.5.2
- Lei werkers rakende veiligheid op ✓✓
 - Verskaf higiëniese werkomgewing bv. ventilasie in toilette ✓✓
 - Korrekte fabrieksuitleg bv. brandblusser, ens. ✓✓
 - Beskerming van werkers bv. veiligheidsglas ✓✓
 - Lei werkers op oor hoe om toerusting/masjiene te gebruik ✓✓
 - Instandhouding van masjiene ✓✓
 - Netjies werkplek bv. geen rommelstrooiery ✓✓
 - Bewaar toerusting in aangewese gebiede ✓✓
 - Sekuriteitswagte, henings, ens. ✓✓ (Enige 4x2) (8)
- [60]**

VRAAG 4

- 4.1 4.1.1 Geen/Nee ✓
- Hy verkoop vervalste/nagemaakte produkte as oorspronklikes ✓✓
 - Hy maak gebruik van handelsname/verpakking sonder toestemming of onwettig ✓✓
 - Hy voldoen nie aan aanvaarbare professionele standaarde en -praktyke nie ✓✓ 1+(Enige 2x2) (5)
- 4.1.2
- Bereidwilligheid om te koop en te belê in 'n maatskappy wat handel dryf volgens 'n gedragskode ✓✓
 - Verbeter werknemers se moraal en verminder werknemers-omset ✓✓
 - Aansporing vir goeie etiek ✓✓
 - Die vertroue van die publiek ✓✓
 - Verhoogde klandisiewaarde ✓✓ (5x2) (10)
- 4.2
- Sê nee as jy nie meer werk kan doen nie ✓✓
 - Beplan jou tyd en prioritiseer wat werklik belangrik is ✓✓
 - Stel realistiese doelwitte ✓✓
 - Sien die mislukking passief ✓✓
 - Skep 'n aangename werksomgewing ✓✓
 - Neem tyd af en ontspan ✓✓
 - Kyk na jou liggaam en gees ✓✓
 - Enige relevante antwoord (Enige 6x2) (12)
- 4.3
- Self gemotiveerd/passievol ✓✓
 - Kreatiewe denker ✓✓
 - Konserwatiewe houding tot finansiering ✓✓
 - Bereid is om risiko te neem ✓✓
 - Het vaardighede, kundigheid en aanleg ✓✓
 - In staat is om met mense te werk ✓✓
 - Het 'n positiewe houding ✓✓
 - Enige ander relevante antwoord (Enige 5x2) (10)

- 4.4
- Volle naam van korporasie, eindigende met die letters BK ✓✓
 - Die belangrikste sake moet deur die BK uitgevoer word ✓✓
 - Die pos- en fisiese adres van die geregistreeerde briewe ✓✓
 - Die volle naam en identiteitsnommers van lede ✓✓
 - Die grootte van die lid se belang in BK ✓✓
 - Besonderhede van die bydrae deur elke lid ✓✓
 - Die naam, adres en identiteitsnommer van die rekenpligtige beampte ✓✓
 - Die datum van die einde van finansiële jaar ✓✓ (Enige 5x2) (10)

- 4.5 Koste georiënteerde pryse: ✓ Dit word hoofsaaklik gebruik deur klein besighede, waar baie eenvoudige wins bygevoeg word sodra die produksie-koste van die produk bereken is ✓✓

Mededinging gebaseerde pryse: ✓ Prys van die produk is gebaseer op die prys van mededingende produkte ✓✓

Vraag gebaseerde pryse: ✓ Pryse word bepaal deur die oorweging van die bedrag wat die verbruiker bereid is om te betaal, sowel as die wins wat die besigheid gemik het om te bereik ✓✓ 3+(3x2) (9)

LW. Ken 1 punt toe vir die volgende prysstrategieë

Prys-skimming ✓

Penetrasie pryse ✓

Sielkundige pryse ✓

- 4.6
- Uitstekende opbrengste – handel is slegs teen kontantgrondslag ✓✓
 - Inkomste word op die eerste dag van bedrywigheid ontvang, op voorwaarde dat die masjien in 'n geskikte plek is ✓✓
 - Lae oorhoofse koste bv. geen personeel salarisse, instandhoudingskoste, huur ✓✓
 - Masjiene kan gekoop word met die waarborge van die verkoper van die masjien ✓✓
 - 'n Smousoutomaat-masjien kan op 'n deeltydse basis bedryf word ✓✓
 - Enige ander relevante antwoord (Enige 2x2) (4)
- [60]

TOTAAL AFDELING B: 180

AFDELING C:

Beantwoord ENIGE TWEE vrae.

NOTA: Dui die nommer van vraag aan. Die antwoord van ELKE VRAAG moet op 'n NUWE BLADSY begin, byvoorbeeld, VRAAG 5 op nuwe bladsy, VRAAG 6 op 'n nuwe bladsy, ens.

VRAAG 5

Die Sahara-familie is van plan om hulle eie maatskappy te begin. Hulle wil nie aandele aan die publiek verkoop nie en wil ook nie op die Johannesburg Effektebeurs gelys word nie.

Identifiseer en bespreek die voor- en nadele van die maatskappy wat die Sahara-familie van voorneme is om op te rig en gee 'n kort uiteensetting van die stigting.

[40]INLEIDING

- Private Maatskappy kan gevorm word deur 'n minimum van 1 en 'n maksimum van 50 persone ✓
- Maatskappy is ingewikkeld en duur om op te rig vergeleke met ander vorme van eienaarskap ✓
- Die Maatskappywet verplig private maatskappy om hul Jaarlikse Finansiële State in te dien by die Registrateur van Maatskappy ✓
- Enige relevante inleiding (3x1) (3)

INHOUDPRIVAAT MAATSKAPPY ✓✓Voordele

- Aandeelhouders het beperkte aanspreeklikheid ✓✓
- Die maatskappy het 'n regspersoonlikheid ✓✓
- Dit het kontinuïteit ✓✓
- Dit geniet leiding en regulering van die Wet op Maatskappy ✓✓
- In staat om bestuur te word deur doeltreffende direkteure ✓✓
- Die maatskappy kan meer kapitaal as 'n beslote korporasie verkry ✓✓
- Finansiële state hoef nie geaudit te word nie ✓✓
- Enige ander relevante antwoord (Enige 5x2) (10)

Nadele

- Nie toegelaat om prospektus uit te reik nie/nie aandele aan die publiek verkoop nie ✓✓
- Aandele is nie vrylik oordraagbaar nie ✓✓
- Nie gelys op die JSE nie ✓✓
- Registrasie is meer gekompliseerd vergeleke met die BK ✓✓
- Onderhewig aan dubbele belasting ✓✓
- Nie geskik vir 'n baie groot sake-onderneming ✓✓
- Enige ander relevante antwoord (Enige 5x2) (10)

Die vorming van 'n Private Maatskappy

- Akte van oprigting ✓✓
- Statuut ✓✓
- Bewyse dat registrasie-fooi betaal is ✓✓
- Adres van die hoofkantoor ✓✓
- Lys van direkteure en hul skriftelike toestemming om op te tree as direkteure ✓✓
- Name van persone wat die volmag van prokureurs het ✓✓
- Die toestemming van die ouditeurs om as ouditeure vir die maatskappy op te tree ✓✓
- 'n Verklaring deur die direkteure oor die toereikendheid van die aandeelkapitaal ✓✓
- Enige ander relevante antwoord (Enige 5x2) (10)

SLOT

- Die grootste verskil tussen die Maatskappy en die Beslote Korporasie is in hul lidmaatskap en oprigtings/stigtingsprosedure ✓✓
- Hoe groter die besigheid, hoe groter die kans dat die entrepreneur 'n Private Maatskappy sal begin ✓✓ (Enige 1x2) (2)

Uiteensetting van puntetoekenning

BESONDERHEDE	Maks.	Verminder na	Sub- Totaal	Totaal
Inleiding			3	32
Voordele	10	27	27	
Nadele	10			
Stigting	10			
Slot			2	
INSIG				
Uitleg				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid, voorbeelde				2
TOTAAL PUNTE				40

LW: Die volgende inligting is van toepassing in alle opstelvrae.

SASO: Vir elke komponent

Ken 2 punte toe indien aan alle vereistes voldoen

Ken 1 punt toe indien aan sommige vereiste voldoen

Ken 0 punte toe waar die vereistes nie nagekom word

VRAAG 6

Die MIV/Vigs-pandemie is een van die grootste sosio-ekonomiese uitdagings in hierdie land en het 'n geweldige impak op die ekonomie en markte.

As die Besturende Direkteur van 'n fabriek in Port Elizabeth is jy verplig om 'n verslag te lewer oor hoe MIV/Vigs jou besigheid affekteer en uitdagings stel. Dui aan watter planne die bestuur in plek kan stel om hierdie uitdaging in die werkplek te hanteer.

[40]**INLEIDING**

- Die MIV/Vigs-pandemie in Suid-Afrika is vinnig besig om die arbeidsmag te verminder ✓
- Geaffekteerde besighede sal gesonde personeel afdank aangesien hulle gedwing word om af te skaal as gevolg van hoë Vigs-verwante kostes ✓
- Die sterftes van mede-werkers kan produktiwiteit en winsgewendheid beïnvloed ✓ (3x1) (3)

INHOUD**Uitdagings vir die besigheid**

- 'n Verhoogde afwesigheid ✓✓
- 'n Toename in die jaarlikse siekverlof vir werkers wat met MIV/Vigs leef ✓✓
- 'n Toename in jaarlikse familie-verlof om begrafnisse by te woon ✓✓
- MIV/Vigs-opleiding vir alle werknemers-koste aspek ✓✓
- 'n Toename in mediese-fonds bydra deur die besigheid ✓✓
- 'n Toename in die induksie en opleiding van nuwe werknemers ✓✓
- Hoër personeel-omset te wydte aan die dood ✓✓
- Laer personeel moraal ✓✓
- Die verhoging van begrotings om nuwe werkers op te lei ✓✓
- Die moontlikheid dat die afname in die grootte van die bevolking sal die vraag van die produk verminder ✓✓
- Verlies van produktiwiteit as gevolg van afwesigheid ✓✓
- Hoë prys van goedere en dienste as gevolg van verhoging in koste ✓✓
- Werknemer-voordele sal meer kos ✓✓
- Swakker diens aan kliënte ✓✓
- 'n Tekort aan geskoolde werkers ✓✓
- Onervare bestuur ✓✓ (Enige 9x2) (18)

Planne van die bestuur

- Ontwikkel MIV/Vigs-beleid ✓✓
- Die erkenning van MIV/Vigs as 'n werkplek-kwessie ✓✓
- Die bevordering van gelykheid en nie-diskriminasie tussen werkers, besmet of nie besmet nie ✓✓
- Die skep van ondersteunende omgewings sodat werknemers wat met MIV leef in staat is om so normaal as moontlik te leef ✓✓
- Die beskerming van menseregte en die regte van mense wat met MIV leef ✓
- Die erkenning dat MIV voorkombaar is en dat die werkplek dit nodig ag om effektiewe voorkomingspogings te bevorder ✓✓
- MIV-bewustheidprogramme ✓✓
- Implementeer KSV-programme gekoppel aan MIV/Vigs ✓✓
- Begin werkplek-kliniek ✓✓
- Betaal vir 'n MIV/Vigs-medisyne (antiretrovirale middels) ✓✓ (Enige 7x2) (14)

SLOT

- Tensy die tempo van infeksie gestop kan word deur middel van bewusmaking en opvoeding, √ sal MIV/Vigs steeds 'n ernstige uitdaging vir die ekonomiese welvaart van die land en/of die besigheid bly √ (2x1) (2)

Uiteensetting van puntetoekenning

BESONDERHEDE	Maks.	Verminder na	Sub- Totaal	Totaal
Inleiding			3	32
Uitdagings vir onderneming	18	27	27	
Planne van bestuur	14		27	
Slot			2	
INSIG				
Uitleg				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid, voorbeelde				2
TOTAAL PUNTE				40

LW: Die volgende inligting is van toepassing in alle opstelvrae.

SASO: Vir elke komponent

Ken 2 punte toe indien aan alle vereistes voldoen

Ken1 punt toe indien aan sommige vereiste voldoen

Ken 0 punte toe waar die vereistes nie nagekom word

VRAAG 7

Mev. Roji het 'n wen-idee wat sukses vir haar besigheid sal bring. Dit is moontlik as die besigheid rugbyballe vir die Wêreldbeker van 2011 in Nieu-Seeland kan vervaardig. Sy nader jou vir advies of sy massaproduksie of enkelstuk produksie-stelsel moet gebruik.

Bespreek die TWEE produksiestelsels wat hierbo genoem is en beveel die beste produksie stelsel aan wat Mev. Roji kan gebruik om rugbyballe te vervaardig.

[40]INLEIDING

- Stukproduksie-stelsel word gebruik om produkte te produseer, volgens die spesifieke behoeftes van die kliënte ✓
- Massaproduksie is die vervaardiging van identiese produkte op 'n groot skaal ✓
- Stukproduksie is arbeidsintensief, terwyl die massaproducte kapitaal intensief is ✓
- Kwaliteitsbeheer verseker dat die produk van die vereiste standaard en volgens spesifikasies is ✓
- Enige ander relevante inleiding (Enige 3x1) (3)

INHOUDVoordele van massaproduksie

- Lae koste per eenheid ✓✓
- Produksie-proses is vereenvoudig ✓✓
- Minder spasie is nodig om voorraad te stoor ✓✓
- Werkers is hoogsgekoold en minder werkers word benodig ✓✓
- Skade aan voorraad en menslike foute word beperk ✓✓ (Enige 3x2) (6)

Uitdagings/nadele van massaproduksie

- Die stelsel is nie buigsaam nie ✓✓
- Masjinerie is baie duur ✓✓
- As een masjien gebreek is, kom die hele proses tot stilstand ✓✓ (3x2) (6)

Voordele van stukproduksie

- Groter mate van buigsaamheid ✓✓
- Meerdoelige masjinerie wat goedkoper is kan gebruik word ✓✓
- Ongeskoolde en semi-gekooldde arbeid kan gebruik word ✓✓ (3x2) (6)

Uitdagings/nadele van stukproduksie

- Die eenheidskoste is hoër ✓✓
- Baie voorraad is nodig en bewaring en hanteringskoste is hoog ✓✓
- Die proses is stadiger ✓✓
- Enige ander relevante voordele en uitdagings (3x2) (6)

Aanbeveling

- Omdat die rugbyballe in groot hoeveelhede geproduseer moet word, moet mev Roji gebruik maak van die massaproduksie-stelsel √√
- Kwaliteit balle kan geproduseer word omdat hoogs geskoolde werkers gebruik word √√

(4)

SLOT

- Die keuse van die korrekte produksie hang af van die produk wat benodig word √√
- Klante verkies goeie gehalte produkte √√
- 'n Gebrek aan kwaliteitbeheer kan lei tot foutiewe produkte en uiteindelik 'n verlies aan klandisie √√
- Enige toepaslike gevolgtrekking (Enige 1x2)

(2)

Uiteensetting van puntetoekenning

BESONDERHEDE	Maks.	Verminder na	Sub- Totaal	Totaal
Inleiding			3	32
Voordele en nadele van massa of stukproduksie stelsel	24	27	27	
Aanbeveling	4			
Slot			2	
INSIG				
Uitleg				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid, voorbeelde				2
TOTAAL PUNTE				40

LW: Die volgende inligting is van toepassing in alle opstelvrae.

SASO: Vir elke komponent

Ken 2 punte toe indien aan alle vereistes voldoen

Ken1 punt toe indien aan sommige vereiste voldoen

Ken 0 punte toe waar die vereistes nie nagekom word

VRAAG 8

'n Goeie voorbeeld van konsessies/franchise is Nando's-kitskosse. Hulle kom in byna elke stad oor die hele land voor. 'n Kleinsake-eienaar koop die reg om die goedere en dienste van 'n groot goedgevestigde maatskappy te verkoop. Die persoon wat 'n franchise koop staan bekend as die konsessienemer/franchise-nemer en die persoon wat die regte verkoop, is bekend as 'n konsessiegewer/franchisegewer.

Brei uit oor die stelling hierbo en in jou bespreking, sluit in voordele en nadele van beide franchisegewer en franschise-nemer.

[40]**INLEIDING**

- Franchising/konsessies is die reg toegestaan deur 'n franchisegewer aan 'n franchisenemer om 'n spesiale besigheid se naam en handelsmerk te gebruik en sy produk/dienste in 'n ooreengekome gebied te verkoop volgens die franchisegewer se ooreenkoms ✓
- Dit is 'n groot bydraer tot die ekonomie in Suid-Afrika ✓
- Nie alle entrepreneurs is in staat om hul eie besigheid te begin nie ✓
- Franchisegewers bied entrepreneurs- en bestuurshulp aan ✓ (Enige 3x1) (3)

INHOUD**Voordele van 'n franchise-ooreenkoms vir 'n franchisenemer**

- Die gebruiker van 'n bekende handelnaam en handelsmerk ✓✓
- Bykomende voordele soos groep advertensie-veldtogte en groter afslag as gevolg van groep-aankope ✓✓
- Befondsing word makliker deur finansiële instellings aan franchisegewers verleen as aan nuwe besighede ✓✓
- Die eienaar kry die winste van die besigheid ✓✓
- Die franchisenemer leer hoe om behoorlike finansiële rekords te hou en kry soms waardevolle advies van die kundiges af ✓✓
- Franchising/Konsessies bied geleenthede vir almal. Franchisenemers hoef nie spesialiste op die gebied van die besigheid te wees nie ✓✓
(Enige 3x2) (6)

Nadele vir die franchisenemer

- Aanvanklike koste is gewoonlik baie hoog, wat die franchise baie duur maak ✓✓
- Franchising pas nie by alle persoonlikheidstipes nie – entrepreneurs met hul eie idees sal dit moeilik vind om binne die grens van die franchise-kontrak te bedryf ✓✓
- Franchisenemers word nie altyd voorsien van beloofde deurlopende ondersteuning en hulp nie ✓✓
- Konsessies verbeur wins in die vorm van tantieme ✓✓
- Sakebedrywighede is beperk, byvoorbeeld net spesifieke produkte mag verkoop word in spesifieke gebiede ✓✓
(Enige 3x2) (6)

Voordele vir die franchisegewer

- Vinnige uitbreiding van die besigheid ✓✓
- Konsessienemers voorsien aanvangskapitaal ✓✓
- Aanvaar verantwoordelikheid vir die bestuur van die onderneming ✓✓
- Konsessienemers is hoogs gemotiveerd, toegewyd en daarom neem hulle verantwoordelikheid ✓✓
- Die sukses van die besigheid, op sy beurt, verbeter die beeld van die franchisegewer ✓✓
- 'n Positiewe/gewilde beeld lei tot verhoogde tevredenheid van die klante ✓✓
- Ekstra wins vir die franchisegewer ✓✓
- Die personeel is in diens van die franchisenemer en die franchisegewer het nie te doen met die personeel se probleme nie ✓✓
- Aanvanklike fooi deur franchisenemer voorsien franchisegewer onmiddellik met 'n groot bedrag kapitaal ✓✓ (Enige 3x2) (6)

Nadele vir die franchisegewer

- Probleme kan onaangenaamheid tussen die franchisegewer en die franchisenemer veroorsaak ✓✓
- Die franchisegewer het 'n verpligting om konsessienemers op te lei en hoë koste vir die opleiers te betaal
- Ten einde sy/haar inkomste en reputasie te beskerm, moet hy 'n geslote finansiële beheer (goed beheerde) uitoefen ✓✓
- Wyd verspreide bemaking om nasionale blootstelling te kry kos 'n klomp geld ✓✓
- Die opstel en bedryf van 'n effektiewe hoofkantoor behels hoë bedryfskoste ✓✓
- Inkomste van 'n franchisegewer is beperk tot 'n vaste bedrag tantieme ✓✓ (Enige 3x2) (6)

Die franchise-kontrak

- 'n Franchise-ooreenkoms is 'n wetlike dokument en behels die volgende aspekte: ✓✓
 - Bepaal die spesifieke area van handel dryf vir die franchisenemer ✓✓
 - Aanvanklike fooi en tantieme betaalbaar aan franchisegewer ✓✓
 - Watter prysbeleid om te gebruik ✓✓
 - Spesifikasie van die produkte/dienste ✓✓
- Verpligting van die franchisenemer: ✓✓
 - Aanvanklike opleiding van die franchisenemer ✓✓
 - Opleiding van personeel ✓✓
 - Tydperk van die handel in jare ✓✓
 - Opsie om die franchise-toekenningsperiode te verleng ✓✓
 - Beëindiging klousule - gewoonlik moontlik na vyf jaar ✓✓
 - Vorm van eienaarskap moet gestipuleer word bv. alleenhandelaar/BK ✓✓ (Enige 4x2) (8)

SLOT

- 'n Franchise stel 'n voornemende besigheidspersoon in staat om hul eie besigheid te begin, maar om die produk van 'n bekende besigheid te verkoop ✓
- Marknavorsing van die produk te koop is meestal gedoen en navorsing koste is baie laag ✓
- Voorbeelde van die franchisegewers: MacDonalds, Wimpy, ens. ✓
(Enige 2x1) (2)

Uiteensetting van puntetoekenning

BESONDERHEDE	Maks.	Verminder na	Sub-Totaal	Totaal
Inleiding			3	
Voordele en nadele van franchisenemer	12	27	27	32
Voordele en nadele van franchisegewer	12			
Franchise kontrak	8			
Slot			2	
INSIG				
Uitleg				2
Analise, interpretasie				2
Sintese				2
Oorspronklikheid, voorbeelde				2
TOTAAL PUNTE				40

LW: Die volgende inligting is van toepassing in alle opstelvrae.

SASO: Vir elke komponent

Ken 2 punte toe indien aan alle vereistes voldoen

Ken 1 punt toe indien aan sommige vereiste voldoen

Ken 0 punte toe waar die vereistes nie nagekom word

TOTAAL AFDELING C: 80

GROOTTOTAAL: 300