

AFDELING A

Beantwoord die volgende 30 meerkeusevrae op die merkleesblad. Die vrae tel een (1) punt elk. Die totaal vir hierdie afdeling is dus 30. Maak seker dat die volgende inligting op die merkleesblad verskyn:

- u **studentenommer**
- die module se kode (**MNE2601**)
- die **unieke nommer van die vraestel (492438)**

- 1 Die aankoop van 'n bestaande onderneming kan 'n opsie wees vir 'n voornemende entrepreneur. Watter een van die volgende is 'n voordeel van die koop van 'n bestaande besigheid?
 - 1 ervare werknemers
 - 2 slegte reputasie
 - 3 onvoldoende verkope
 - 4 ongunstige ligging
- 2 Die metode gebruik die prys van soortgelyke besighede wat verkoop is as 'n riglyn om die waarde van die besigheid te bepaal.
 - 1 bategebaseerde
 - 2 verdiskontering van toekomstige verdienste
 - 3 markgebaseerde
 - 4 verdienstegebaseerde
- 3 Watter een van die volgende faktore het nie 'n invloed op entrepreneuriese oriëntasie nie?
 - 1 opvoeding
 - 2 ouderdom
 - 3 familie en rolmodelle
 - 4 kultuur
- 4 Die bemarkingsplan van die onderneming sluit die volgende faktore in, BEHALWE
 - 1 markgrootte
 - 2 mededingende voordeel
 - 3 produkte/dienste
 - 4 markevaluering

[BLAAI OM]

- 5 Indien een eienaar die onderneming verlaat, word die hele onderneming ontbind en 'n nuwe ooreenkoms moet aangegaan word. Dit is **waar** vir 'n
- 1 maatskappy
 - 2 beslote korporasie
 - 3 vennootskap
 - 4 eenmanonderneming
- 6 Die geregistreerde, eksklusiewe reg van 'n uitvinder om 'n uitvindsel te maak, te gebruik of te verkoop, staan bekend as
- 1 'n handelsmerk
 - 2 'n patent
 - 3 'n ontwerp
 - 4 kopiereg
- 7 Huishoudelike vroulike besigheidseienaars
- 1 is nie baie toegewyd aan entrepreneursidees en tradisionele geslagsrolle nie
 - 2 is nie toegewyd aan entrepreneursidees nie, maar voel baie sterk oor tradisionele geslagsrolle
 - 3 is baie toegewyd aan entrepreneursidees, maar nie aan tradisionele geslagsrolle nie
 - 4 is baie toegewyd aan entrepreneursidees en tradisionele geslagsrolle
- 8 Individue met innoverende oplossings vir die samelewing se dringendste sosiale probleme, staan bekend as entrepreneurs
- 1 tegnologie
 - 2 jeug
 - 3 toerisme
 - 4 sosiale
- 9 Indien die eienaar van 'n klein onderneming of 'n entrepreneur gebruik maak van 'n onafhanklike konsultant om die sakeplan krities te assesser, sal dit die probleem van help vermy
- 1 'n gebrek aan objektiwiteit
 - 2 ongeskikte marknavorsing
 - 3 die verontagsaming van regsvereistes
 - 4 'n gebrek aan aanvraag na produkte

[BLAAI OM]

10 Mense en die inspanning, vaardighede, kennis en insigte wat hulle tot die sukses van die sakeonderneming bydra, staan bekend as hulpbronne

- 1 menslike
- 2 inligtings-
- 3 fisiese
- 4 finansiele

11 Die proses om 'n innovasie te ontwikkel, beskryf die proses wat 'n entrepreneur volg om 'n nuwe onderneming te bewerkstellig. Die vier onderskeie fases in die proses om 'n innovasie te ontwikkel is

Genereer nuwe idees – ontwikkel idees – omskep die idees in 'n produk/diens – en

- 1 probleem definisie
- 2 vind 'n oplossing
- 3 beskerm die resultate
- 4 leer uit jou foute

12 Nadat sy haar oupa se koffiewinkel-onderneming geerf het, dra June die onderneming aan haar suster se seun oor. Dit is 'n voorbeeld van 'n onderneming

- 1 familie
- 2 vennootskap
- 3 klein
- 4 private

13 Watter een van die volgende is NIE 'n eienskap van 'n entrepreneur NIE?

- 1 leierskap
- 2 kreatiwiteit en innoverend
- 3 positiewe houding
- 4 opvoeding

[BLAAI OM]

14 KMMO's in Suid-Afrika kan toegang tot toepaslike tegnologie verkry deur die dienste te soek van organisasies soos die Nasionale Navorsingstigting of NNS (*National Research Foundation, NRF*). Die gebruik van moderne en nuwe tegnologie lei tot .

- 1 verlaagde bedryfs - en produksiekoste
- 2 beter netwerkingsgeleenthede
- 3 verbintenis tot die onderneming
- 4 toegang tot aanvangs- en uitbreidingskoste (*start-up and expansion costs*)

15. Al die volgende is suksesfaktore vir vroue-entrepreneurs wat hulle motiveer om met hulle ondernemings voort te gaan, BEHALWE

- 1 sosiale herkenning
- 2 geslagsdiskriminasie
- 3 diversifikasie
- 4 buigbaarheid

16 Studente-entrepreneurskap kan aangemoedig word deur

- 1 beleggers
- 2 ekonomiese aktiwiteit
- 3 sosiale netwerke
- 4 innoverende opvoedkundige programme

17 Die deel van die bedryfsplan wat die onderneming en die produk/diens beskryf, sal al die volgende insluit BEHALWE

- 1 mark-evaluering
- 2 die sakeonderneming
- 3 industrie
- 4 produk/diens

18 Vervoerinfrastruktuur is een van die faktore wat in in aanmerking geneem moet word

- 1 die vasstelling van bestuurbeheermaatreels
- 2 die oorweging van 'n gehalte-stelsel
- 3 die fisiese stigting van 'n sakeonderneming
- 4 risikobestuur

[BLAAI OM]

- 19 Die organisasie wat 'n implementering-strategie vir die lewering van programme aan klein, medium en mikro-ondernemings (KMMO's) wat tot ekonomiese groei kan bydrae in Suid-Afrika is
- 1 die Small Enterprise Finance Agency
 - 2 die Departement van Handel en Nywerheid (*Department of Trade and Industry*)
 - 3 die Small Enterprise Development Agency
 - 4 The Enterprise Organisation
- 20 Katlego oorweeg dit om 'n bed-en-ontbyt-onderneming te begin en om dit as 'n private onderneming te registreer. Katlego se bydrae word na verwys as
- 1 kapitaalrekeninge (*capital accounts*)
 - 2 aandelekapitaal (*share capital*)
 - 3 maatskappykapitaal (*company capital*)
 - 4 lede se bydrae (*members' contribution*)
- 21 Wanneer 'n onderneming 'n produk of diens aanbied wat kliente beskou as beter as dié van mededingers en een wat die mededingers baie moeilik of onmoontlik vind om na te maak, het die onderneming 'n volhoubare ..
- 1 bedryfsmededingendheid
 - 2 strategiese differensiasie
 - 3 mededingende voordeel
 - 4 organisasie-bevoegdheid
- 22 In 'n familieonderneming staan leiers wat op 'n hofflike wyse bedank en somtyds as na-aftrede-mentors dien bekend as
- 1 ambassadeurs
 - 2 monarge
 - 3 goewerneurs
 - 4 generale
- 23 In Suid-Afrika misluk daar 'n groot aantal klein en mikro-ondernemings gedurende die eerste paar jaar wat hulle bedryf word. Hulle staar baie uitdagings in die gesig, insluitend
- 1 'n gebrek aan bemarkingsbestuurders
 - 2 'n gebrek aan rigting
 - 3 werk frustrasie
 - 4 toegang tot hulpbronne

[BLAAI OM]

24 Die volgende drie eienskappe is **waar** wat betref die entrepreneursonderneming vergeleke met 'n klein onderneming

- 1 ontwikkeling (*incubation*), sekuriteit, om 'n wins te maak
- 2 innovasie, potensiaal om te groei, strategiese doelwitte
- 3 ondersteuning, om 'n wins te waak, kort termyn georiënteerd
- 4 eienaar-gesentreerd, onafhanklikheid, sekuriteit

25 Franchising kan beskou word as een van die maniere om 'n nuwe onderneming te begin 'n Voordeel wat met franchising in verband gebring word, is

- 1 vinnige uitbreiding (*rapid expansion*)
- 2 verminderde opstel koste
- 3 voortdurende bystand
- 4 buigsaam operasionele prosedures

Maak gebruik van die tabel hieronder om vrae 26 – 28 te antwoord deur die stadiums in die proses om klante te lok in Kolom A te verbind met die aksies wat daarmee geassosieer word in Kolom B

Kolom A	Kolom B
STAPPE	AKSIE
26 Transaksie evaluering	1 Die manier waarop die entrepreneur en belegger kontak maak
27 Kontak maak	2 Aanvanklike evaluering om seker te maak die transaksie is geskik vir die belegger
28 Transaksie seleksie	3 Uitvoeringse evaluering om risiko en opbrengs te bepaal
	4 Belegger se toetrede- en uitrede strategie
	5 Monitering, beheer en ondersteuning wat deur die belegger gegee word

29 Nie-kwantitatiewe maatstawwe kan gebruik word om 'n onderneming te waardeer Hierdie maatstawwe sluit in

- 1 verdienste
- 2 werknemerkontrakte
- 3 bates
- 4 markgebaseerde maatstawwe

[BLAAI OM]

30 Die volgende is redes waarom groter ondernemings gapings in die mark laat, BEHALWE

- 1 tegnologiese traagheid
- 2 politiek en interne bakleiery
- 3 hulle het 'n sterker posisie
- 4 onderskatting van nuwe geleenthede

TOTAAL AFDELING A [30]

[BLAAI OM]

AFDELING B

Beantwoord twee (2) vrae uit afdeling B **Vraag 2 is verpligtend** Kies en beantwoord **óf vraag 3 óf vraag 4**. Skryf asseblief die nommer van die vrae wat u beantwoord het op die voorblad van u antwoordboek

VRAAG 2 (Verpligtend)

Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die daaropvolgende vrae

Ina Paarman se storie

Ina Paarman was geïnspireer deur haar ouma se kookkuns. Haar eie belangstelling asook talent het haar gelei om 'n huishoudkunde onderwyseres te word. As dosent en onderwyseres het sy baie gereis om meer te leer oor ander kossoorte en ander kulture. Met die ondersteuning van haar man en ma het sy toe in 1982 haar eie kookskool begin. 'Ina's Kitchen' het begin in die familie se motorhuis met ses studente en een werknemer, die huishulp.

Ina het later die geleentheid gekry om 'n program op televisie aan te bied wat gesorg het vir goeie blootstelling en so ook meer studente wat ingeskryf het by haar skool. Sy het begin om kosprodukte te ontwikkel, waarvan die eerste haar 'Seasoned Sea Salt' was. Nadat talle uitgewers haar kookboek afgekeur het, het sy haar eerste boek self gepubliseer wat toe en vandag steeds 'n topverkoper is.

In 1990 het haar seun Graham, met 'n graad in finansies en 'n sterk finansiële agtergrond by die besigheid aangesluit. Hy het 'n nuwe groeistrategie voorgestel en begin fokus op grootskaalse produksie, diversifisering tot in vervaardiging deur die uitbreiding van produklyne, die gebruikmaking van nuwe verpakking asook die skuif na 'n industriële perseel. Vandag neem die fabriek 120 werknemers in diens en vervaardig 'n wye verskeidenheid produkte, ondermeer, speserye, soute, souses, marinades en vele meer. 'Paarman Foods' is 'n multimiljoen-rand Suid-Afrikaanse handelsmerk met 'n diverse produklyn wat verskaf aan die plaaslike en oorsese markte. Hulle is konstant innoverend en investeer in gespesialiseerde tegnologiese toerusting om te verseker dat hul produkte vars, smaaklik en gesond is met 'n hoe voedingswaarde.

3.2 Definieer intellektuele eiendom en beskryf waarom dit as 'n bate vir die onderneming geag word (2)

3.3 Verduidelik die beginsels van netwerking aan 'n nuwe entrepreneur en hoe om 'n effektiewe netwerk te ontwikkel (8)

[BLAAI OM]

4.2 Gee vyf nadele vir die aankoop van 'n bestaande onderneming (5)

4.3 Bespreek die kritieke stappe wat 'n entrepreneur moet volg om suksesvolle opvolgbeplanning in 'n familiebesigheid te verseker (5)

[BLAAI OM]

4.4 Lys en bespreek kortliks die 5 stappe van die kreatiewe probleemoplossingsproses (5)

[20]

TOTALE PUNTE 70

ROFWERK BLADSY

PART 1 (GENERAL/ALGEMEEN) DEEL 1

STUDY UNIT e.g. PSY100-X
STUDIE-EENHEID by PSY100 X

--	--	--	--	--	--	--	--

PAPER NUMBER
VRAESTELNOMMER

--	--	--	--

STUDENT NUMBER
STUDENTENOMMER

(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
(4)	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)
(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)
(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)
(7)	(7)	(7)	(7)	(7)	(7)	(7)	(7)
(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)

INITIALS AND SURNAME
VOORLETTERS EN VAN

DATE OF EXAMINATION
DATUM VAN EKSAMEN

EXAMINATION CENTRE (E.G. PRETORIA)
EKSAMENSENTRUM (BY PRETORIA)

UNIQUE PAPER NO
UNIEKE VRAESTEL NR

(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
(4)	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)
(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)
(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)
(7)	(7)	(7)	(7)	(7)	(7)
(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)

For use by examination invigilator
Vir gebruik deur eksamenopsiener

◆

IMPORTANT

- USE ONLY AN HB PENCIL TO COMPLETE THIS SHEET
- MARK LIKE THIS
- CHECK THAT YOUR INITIALS AND SURNAME HAS BEEN FILLED IN CORRECTLY
- ENTER YOUR STUDENT NUMBER FROM LEFT TO RIGHT
- CHECK THAT YOUR STUDENT NUMBER HAS BEEN FILLED IN CORRECTLY
- CHECK THAT THE UNIQUE NUMBER HAS BEEN FILLED IN CORRECTLY
- CHECK THAT ONLY ONE ANSWER PER QUESTION HAS BEEN MARKED
- DO NOT FOLD

BELANGRIK

- GEBRUIK SLEGS N HB POTLOOD OM HIERDIE BLAD TE VOLTOOI
- MERK AS VOLG
- KONTROLEER DAT U VOORLETTERS EN VAN REG INGEVUL IS
- VUL U STUDENTENOMMER VAN LINKS NA REGS IN
- KONTROLEER DAT U DIE KORREKTE STUDENTENOMMER VERSTREK HET
- KONTROLEER DAT DIE UNIEKE NOMMER REG INGEVUL IS
- MAAK SEKER DAT NET EEN ALTERNATIEF PER VRAAG GEMERK IS
- MOENIE VOU NIE

PART 2 (ANSWERS/ANTWOORDE) DEEL 2

1 (1) (2) (3) (4) (5)	36 (1) (2) (3) (4) (5)	71 (1) (2) (3) (4) (5)	106 (1) (2) (3) (4) (5)
2 (1) (2) (3) (4) (5)	37 (1) (2) (3) (4) (5)	72 (1) (2) (3) (4) (5)	107 (1) (2) (3) (4) (5)
3 (1) (2) (3) (4) (5)	38 (1) (2) (3) (4) (5)	73 (1) (2) (3) (4) (5)	108 (1) (2) (3) (4) (5)
4 (1) (2) (3) (4) (5)	39 (1) (2) (3) (4) (5)	74 (1) (2) (3) (4) (5)	109 (1) (2) (3) (4) (5)
5 (1) (2) (3) (4) (5)	40 (1) (2) (3) (4) (5)	75 (1) (2) (3) (4) (5)	110 (1) (2) (3) (4) (5)
6 (1) (2) (3) (4) (5)	41 (1) (2) (3) (4) (5)	76 (1) (2) (3) (4) (5)	111 (1) (2) (3) (4) (5)
7 (1) (2) (3) (4) (5)	42 (1) (2) (3) (4) (5)	77 (1) (2) (3) (4) (5)	112 (1) (2) (3) (4) (5)
8 (1) (2) (3) (4) (5)	43 (1) (2) (3) (4) (5)	78 (1) (2) (3) (4) (5)	113 (1) (2) (3) (4) (5)
9 (1) (2) (3) (4) (5)	44 (1) (2) (3) (4) (5)	79 (1) (2) (3) (4) (5)	114 (1) (2) (3) (4) (5)
10 (1) (2) (3) (4) (5)	45 (1) (2) (3) (4) (5)	80 (1) (2) (3) (4) (5)	115 (1) (2) (3) (4) (5)
11 (1) (2) (3) (4) (5)	46 (1) (2) (3) (4) (5)	81 (1) (2) (3) (4) (5)	116 (1) (2) (3) (4) (5)
12 (1) (2) (3) (4) (5)	47 (1) (2) (3) (4) (5)	82 (1) (2) (3) (4) (5)	117 (1) (2) (3) (4) (5)
13 (1) (2) (3) (4) (5)	48 (1) (2) (3) (4) (5)	83 (1) (2) (3) (4) (5)	118 (1) (2) (3) (4) (5)
14 (1) (2) (3) (4) (5)	49 (1) (2) (3) (4) (5)	84 (1) (2) (3) (4) (5)	119 (1) (2) (3) (4) (5)
15 (1) (2) (3) (4) (5)	50 (1) (2) (3) (4) (5)	85 (1) (2) (3) (4) (5)	120 (1) (2) (3) (4) (5)
16 (1) (2) (3) (4) (5)	51 (1) (2) (3) (4) (5)	86 (1) (2) (3) (4) (5)	121 (1) (2) (3) (4) (5)
17 (1) (2) (3) (4) (5)	52 (1) (2) (3) (4) (5)	87 (1) (2) (3) (4) (5)	122 (1) (2) (3) (4) (5)
18 (1) (2) (3) (4) (5)	53 (1) (2) (3) (4) (5)	88 (1) (2) (3) (4) (5)	123 (1) (2) (3) (4) (5)
19 (1) (2) (3) (4) (5)	54 (1) (2) (3) (4) (5)	89 (1) (2) (3) (4) (5)	124 (1) (2) (3) (4) (5)
20 (1) (2) (3) (4) (5)	55 (1) (2) (3) (4) (5)	90 (1) (2) (3) (4) (5)	125 (1) (2) (3) (4) (5)
21 (1) (2) (3) (4) (5)	56 (1) (2) (3) (4) (5)	91 (1) (2) (3) (4) (5)	126 (1) (2) (3) (4) (5)
22 (1) (2) (3) (4) (5)	57 (1) (2) (3) (4) (5)	92 (1) (2) (3) (4) (5)	127 (1) (2) (3) (4) (5)
23 (1) (2) (3) (4) (5)	58 (1) (2) (3) (4) (5)	93 (1) (2) (3) (4) (5)	128 (1) (2) (3) (4) (5)
24 (1) (2) (3) (4) (5)	59 (1) (2) (3) (4) (5)	94 (1) (2) (3) (4) (5)	129 (1) (2) (3) (4) (5)
25 (1) (2) (3) (4) (5)	60 (1) (2) (3) (4) (5)	95 (1) (2) (3) (4) (5)	130 (1) (2) (3) (4) (5)
26 (1) (2) (3) (4) (5)	61 (1) (2) (3) (4) (5)	96 (1) (2) (3) (4) (5)	131 (1) (2) (3) (4) (5)
27 (1) (2) (3) (4) (5)	62 (1) (2) (3) (4) (5)	97 (1) (2) (3) (4) (5)	132 (1) (2) (3) (4) (5)
28 (1) (2) (3) (4) (5)	63 (1) (2) (3) (4) (5)	98 (1) (2) (3) (4) (5)	133 (1) (2) (3) (4) (5)
29 (1) (2) (3) (4) (5)	64 (1) (2) (3) (4) (5)	99 (1) (2) (3) (4) (5)	134 (1) (2) (3) (4) (5)
30 (1) (2) (3) (4) (5)	65 (1) (2) (3) (4) (5)	100 (1) (2) (3) (4) (5)	135 (1) (2) (3) (4) (5)
31 (1) (2) (3) (4) (5)	66 (1) (2) (3) (4) (5)	101 (1) (2) (3) (4) (5)	136 (1) (2) (3) (4) (5)
32 (1) (2) (3) (4) (5)	67 (1) (2) (3) (4) (5)	102 (1) (2) (3) (4) (5)	137 (1) (2) (3) (4) (5)
33 (1) (2) (3) (4) (5)	68 (1) (2) (3) (4) (5)	103 (1) (2) (3) (4) (5)	138 (1) (2) (3) (4) (5)
34 (1) (2) (3) (4) (5)	69 (1) (2) (3) (4) (5)	104 (1) (2) (3) (4) (5)	139 (1) (2) (3) (4) (5)
35 (1) (2) (3) (4) (5)	70 (1) (2) (3) (4) (5)	105 (1) (2) (3) (4) (5)	140 (1) (2) (3) (4) (5)