

Ekonomiese en Bestuurswetenskappe Graad 6

By:
Siyavula Uploaders

Ekonomiese en Bestuurswetenskappe Graad 6

By:
Siyavula Uploaders

Online:
< <http://cnx.org/content/col11012/1.1/> >

C O N N E X I O N S

Rice University, Houston, Texas

This selection and arrangement of content as a collection is copyrighted by Siyavula Uploaders. It is licensed under the Creative Commons Attribution 3.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>).

Collection structure revised: September 8, 2009

PDF generated: February 6, 2011

For copyright and attribution information for the modules contained in this collection, see p. 61562.

Table of Contents

1 Kwartaal 1	
1.1 Skakels in die ekonomiese ketting	1
1.2 Ek en my gesin	61525
1.3 Ons land se wette en die ekonomie	61527
2 Kwartaal 2	
2.1 Die produksielyn	61531
2.2 Die vervaardiger of produsent	61534
2.3 Primere, Sekondere en tertiere nywerhede	61537
3 Kwartaal 3	
3.1 Wat is 'n sakeplan	61543
3.2 Die besigheidskonsep	61544
3.3 Hoe gaan die besigheid bedtyf word?	61548
3.4 Die finansies van 'n besigheid	61552
4 Kwartaal 4	
4.1 Begin jou eie besigheid	61557
Attributions	61562

Chapter 1

Kwartaal 1

1.1 Skakels in die ekonomiese ketting¹

1.1.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

1.1.2 Graad 6

1.1.3 DIE EKONOMIESE SIKLUS

1.1.4 Module 1

1.1.5 SKAKELS IN DIE EKONOMIESE KETTING

1.1.6 A.SKAKELS IN DIE KETTING

Elke mens, van geboorte tot sterfte, vorm deel van 'n land se ekonomiese siklus. Almal begin by geboorte as afhanklikes en word weer afhanklik op hul oudag, maar vir die grootste deel van ons lewens word ons voorberei om 'n bydrae te kan maak tot die groei en stabiliteit van 'n land se ekonomie. Jy gaan nou stap vir stap deur die siklus geneem word en hopelik kry jy sommer baie duidelikheid oor wat jou spesifieke rol in Suid-Afrika se ekonomie is, en gaan wees.

1. Die huisbewoner

Dit is die fase waarin jy reeds sedert geboorte is. Dit is sekerlik die lekkerste en sorgvryste fase van almal, maar ook daardie fase wat almal so vinnig verby wens. Ons kan nie wag om eendag ons eerste salaris te verdien en uit te gee nie!

Gedurende hierdie fase is jy 'n **LEERDER**. Vandat jy jou eerste geluid maak, wil almal jou die hele dag net leer. Wanneer jy nie op doelbewuste instruksies reageer nie, volg jy onbewustelik ander se voorbeeld na. Namate jy ouer word, ontwikkel jy 'n sterk wil van jou eie en stamp dikwels jou kop in die proses om te probeer bewys dat jou eie manier van doen **BETER** is as die voorgeskrewe en beproefde manier.

ROLSPEL: Doen 'n rolspel van 'n tipiese situasie waar jy en jou ma/pa verskil oor die manier waarop jy jou sakgeld verdien/bestee.

Gedurende hierdie fase van jou lewe is jy hoofsaaklik 'n *verbruiker* en lewer nie werklik 'n positiewe bydrae tot die land se ekonomie nie. Daar is wel sommige entrepreneurs wat reeds op 'n vroeë ouderdom heel suksesvol fondse genereer.

1. Die kursusganger

¹This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24138/1.1/>>.

Dit is die fase wat gewoonlik net na jou formele skoolopleiding begin. Dit is wanneer jy gereed gemaak word vir die wêreld van werk of die arbeidsmark. Jy word voorberei om jou loopbaan te begin. Soms studeer jy voltyds, maar dikwels word jy opgelei terwyl jy in die praktyk staan – wanneer jy reeds besig is met die werk wat jy graag wil doen. Jy bly hoofsaaklik ‘n *verbruiker* en lewer meestal net ‘n bydrae tot die ekonomiese siklus deur middel van *deeltydse inkomstes*.

Baie mense weet reeds van ‘n jong ouderdom af presies watter loopbaan hulle eendag wil volg. Ander ontdek eers hul ware talente nadat hulle aan die praktyk blootgestel is. Die opleiding vir loopbane verskil ook drasties van mekaar. Vir sommige loopbane moet jy ‘n jarelange teoretiese kursus volg, terwyl ander weer ‘n kombinasie van praktiese opleiding en teoretiese werk is.

Dan is daar diegene wat bloot met die uitsonderlike talente wat hul ontvang het, besluit om hul eie besighede in ‘n spesifieke veld te begin. So, byvoorbeeld, is mev. X baie goed met naaldwerk en maak sy die pragtigste kinderklere wat sy dan by vlooiemarkte verkoop, terwyl mnr. Y die werkverrigting van ‘n motor by sy pa geleer het en ‘n baie suksesvolle werktuigkundige geword het.

Arbeidsmark

Dit is die fase waarna die meeste jongmense uitsien. Nou kan jy mos doen wat jy wil met die geld wat jy verdien. Nou hoef jy nie meer van jou ouers afhanklik te wees nie. ‘n Eie motor, eerste blyplek, sorgvrye tye...

Die verantwoordelikheid van ‘n eie begroting wat moet klop, ruk die meeste egter terug na die werklikheid. Dit is harde werk en jou salaris strek nie naastenby so ver as wat jy gedink het nie. Saam daarmee kom boonop die verantwoordelikheid van ‘n loopbaan. Indien jy wil vooruitgang maak in jou beroep, moet jy lang ure werk.

1.1.6.1 Opdrag

Besoek jou naaste biblioteek en vind bronne oor loopbaanbeskrywings. Maak nou ‘n lys van moontlike loopbane waarin jy sou belangstel. Prioritiseer dit.

Wanneer jy die arbeidsmark betree, is jy ‘n volwaardige lid van die ekonomiese siklus en jou werkgewer (as jy vir iemand anders werk), of jou eie besigheid (as jy vir jouself werk), sal druk op jou uitoefen om resultate te lewer.

Jy ontvang nie nou alleen ‘n groter hap van die ekonomie in die vorm van ‘n salaris/inkomste nie, maar jy ploeg ook ‘n groter deel terug in die ekonomie in ruil vir produkte en dienste wat jy bekom en so vorm jy ‘n belangrike skakel in die ekonomiese siklus van jou land – en indirek van die wêreld ekonomie. Ja, net soos ons land ‘n interne ekonomiese siklus het, vorm hy ook deel van die groter wêreld ekonomie.

Posisie binne die arbeidsmark

Die arbeidsmark kan gesien word as ‘n leer waarop jy klim met elke verhoging, totdat jy uiteindelik die hoogste sport bereik het.

Direkteur/Eienaar
Senior bestuurder
Afdelingsbestuurder
Posvlak 1 werknemer

Table 1.1

Party werknemers verkies om nie in ‘n bestuurshoedanigheid te funksioneer nie en word dan bloot binne hul eie posvlak bevorder en vergoed.

Indien jy jou eie besigheid besit, staan jy in diens van jouself. Jy is dan die *werkgewer* en het moontlik mense wat vir jou werk – *werknemers*.

Gesels met jou ouers en familielede wat reeds die arbeidsmark betree het en vind uit op watter posvlakke hul aangestel is. Stel vas of hul salarisse verband hou met die poste wat hulle beklee en stel vas hoeveel van hulle in hul eie diens staan. Doen verslag aan die klas.

LU 1.1	
--------	--

Table 1.2

Belegger

Die meeste aktiewe lede van die arbeidsmark doen op een of ander stadium 'n belegging of beleggings. Sodoende probeer hul nie slegs om hul geld te laat vermeerder nie, maar lewer hulle ook 'n verdere bydrae tot die ekonomiese siklus.

Voorbeelde:

- koop 'n erf en verkoop dit 'n jaar later teen 'n verhoogde prys;
- koop aandele in 'n snelgroeiende maatskappy teen 'n relatiewe lae prys per aandeel en verkoop dit dan later teen 'n hoër prys;
- neem 'n uitkeerpolis uit teen 'n bepaalde maandelikse bedrag; ens.

Gesels met jou ouers en maak 'n lys van nog maniere oor hoe om geld te belê.

1. Aftrede

Met aftrede verlaat jy gewoonlik die arbeidsmark. Indien jy voorsiening gemaak het, behoort jy nou 'n maandelikse pensioen te ontvang wat genoeg behoort te wees om jou lewenstandaard te handhaaf. Afgetredenes vervul steeds 'n dinamiese rol in die ontwikkeling van die land se ekonomie. Hierdie rol word oor die algemeen egter meer passief uitgeoefen, aangesien die meeste afgetredenes dit verkies om in hierdie fase 'n rustige bestaan te voer. Hulle word nou hoofsaaklik *verbruikers* wat nie meer 'n sterk investeringsrol in die ekonomiese siklus speel nie.

1.1.7 Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 1
Die Ekonomiese KringloopDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
<i>continued on next page</i>

1.1 beskryf die rol van huishoudings, sakeondernemings en die staat in die ekonomiese kringloop;
1.4 verduidelik verskillende soorte belasting en hoe dit verbruikers en sakeondernemings affekteer.

Table 1.3

LU 2
Volhoubare Groei en Ontwikkeling Die leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante prosesse na te dink.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
2.3 identifiseer stappe wat die staat kan doen om historiese wanbalanse en armoede reg te stel (bv. herverspreiding van hulpbronne, geslagsgelykheid, kapasiteitsbou, die herstel van menswaardigheid, die skep van geleenthede vir bemagtiging).

Table 1.4

1.2 Ek en my gesin²

1.2.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

1.2.2 Graad 6

1.2.3 DIE EKONOMIESE SIKLUS

1.2.4 Module 2

1.2.5 EK EN MY GESIN

A. EK EN MY GESIN

'n Gesin is 'n groepering van mense waarvan jy 'n lid is. Alle gesinne het nie dieselfde samestelling nie. Party bestaan uit 'n pa en ma met kinders, terwyl ander net 'n pa of 'n ma het. Sommiges sluit die grootouers ook in. Dit maak egter nie saak wat die samestelling is nie – almal werk saam ten einde in die ander se behoeftes te voorsien. Jou ouers genereer gewoonlik die inkomste ten einde vir alle dienste en produkte wat die gesin benodig, te kan betaal.

Binne die gesin is daar ook 'n *ekonomiese sisteem*. Terwyl Pa, en soms Ma ook, die vernaamste voorsieners van die gesin se inkomste is, ontvang kinders dikwels van hulle ouers 'n bedrag sakgeld wat hulle dan op 'n oordeelkundige en verantwoordelike manier moet bestuur. Die sakgeld word ook soms aangevul met ander bedrae wat met verjaarsdae ontvang word. Dit spoor kinders dikwels aan om 'n spaarrekening by die bank te open. So word baie kinders dan reeds op 'n vroeë ouderdom deel van die ekonomiese siklus.

Die lede van 'n gesin probeer om die hoogste moontlike lewenstandaard volgens hul vermoë te handhaaf. Hulle werk om sodoende 'n inkomste te genereer om aan hul basiese behoeftes te voldoen. Hoe meer 'n huishouding verdien, hoe hoër sal hul lewenstandaard wees.

B. WERK / INKOMSTE

Mense verrig arbeid in ruil vir geld. Dit staan bekend as 'n inkomste. Die geld word dan weer gebruik om die nodige goedere en dienste te bekom ten einde te kan oorleef. Hoe meer geld verdien word, hoe groter kan die bydrae tot die ekonomiese siklus van die land wees en hoe beter kan die lewenskwaliteit van almal wees.

Werkloosheid

Almal het egter nie werk nie en sulke mense word as *werkloos* bestempel.

²This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24140/1.1/>>.

Bespreek die volgende aspekte in verband met werkloosheid in julle groepe en maak 'n plakkaat ten einde julle standpunte duidelik uit te beeld.

[U+F055] Ken jy enigiemand wat werkloos is?

[U+F055] Hoe word daardie persoon se lewenstandaard en gemoedstoestand beïnvloed deur die feit dat hy/sy werkloos is?

[U+F055] Wil hy/sy graag werk?

[U+F055] Is werkloosheid 'n probleem in ons land?

[U+F055] Wat dink julle is die hooforsake van werkloosheid in SA?

[U+F055] Wat doen die regering (plaaslik en nasionaal) aan die probleem?

[U+F055] Watter ander voorstelle kan julle maak om hierdie probleem aan te spreek?

LU 2.3	
--------	--

Table 1.5

Keuse van 'n loopbaan

Hoe besluit jy watter loopbaan om te volg? Soms volg 'n seun of dogter bloot in die voetspore van hul ouers. Ander kere kies kinders loopbane wat verskil van dit wat hul ouers vir hulle in gedagte gehad het. Een van die belangrikste vereistes by die keuse van 'n loopbaan is dat jy moet geniet wat jy doen – veral as jy die broodwinner is, want dan moet jy vir 'n groot deel van jou lewe volhou met jou loopbaan terwyl 'n gesin van jou afhanklik is.

Elke mens het spesifieke belangstellings en voorkeure en jy moet probeer om hierdie belangstellings met jou loopbaankeuse te versoen. Dit is 'n wenresep vir werkbevrediging!

Gevallstudie: Ontmoet vir Jonathan de Wee

Ontmoet vir Jonathan de Wee. Hy is 24 jaar oud en het naby Kaapstad grootgeword. Hy het graad 10 geslaag aan die Hoërskool Excelsior in Belhar.

Jonathan het grootgeword in 'n familie waar sy pa en sy neef bouers is en van kleins af het hy naweke en vakansietye op die boupersle deurgebring. Sy pa, Klaas de Wee, is 'n bouer van formaat, en sy neef, Gert Whites, het by Klaas geleer om te bou. Jonathan is baie lief vir die buitelewe en het reeds vroeg in sy lewe besluit dat 'n akademiese loopbaan hom nie veel interesseer nie. Sy pa het probeer om hom soveel as moontlik bouvaardighede te leer en kennis van die boubedryf te laat opdoen. Jonathan het aan die einde van graad 10 besluit om die skoolbanke vir sement, stene en 'n troffel te verruil.

Hy vaar baie goed in sy werk en pak alreeds groot projekte op sy eie aan. Intussen nader sy pa aftrede en sal Jonathan binnekort die besigheid by hom oorneem.

1.2.6 Assessering

LU 2
Volhoubare Groei en OntwikkelingDie leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante prosesse na te dink.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
2.3 identifiseer stappe wat die staat kan doen om historiese wanbalanse en armoede reg te stel (bv. herverspreiding van hulpbronne, geslagsgelykheid, kapasiteitsbou, die herstel van menswaardigheid, die skep van geleenthede vir bemagtiging).

Table 1.6

1.3 Ons land se wette en die ekonomie³

1.3.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

1.3.2 Graad 6

1.3.3 DIE EKONOMIESE SIKLUS

1.3.4 Module 3

1.3.5 ONS LAND SE WETTE EN DIE EKONOMIE

Die regering se stel reëls (wette) wat saamgestel word om die regte en pligte van elke landsburger te omskryf en te beskerm, sluit ook 'n *begroting* in wat uiteensit hoe die regering geld genereer en ook hoe dit spandeer gaan word.

Belasting is een van 'n regering se belangrike bronne van inkomste. Daar is **twee hoofkategorieë** van belasting wat deur ons regering van sy inwoners verhaal word.

Indirekte Belasting

Voorbeelde hiervan is:

BTW - Op byna alle goedere en dienste word belasting op toegevoegde waarde gehef. So sal jy, wanneer jy 'n nuwe kledingstuk koop, 14% meer as die oorspronklike prys betaal. Hierdie 14% gaan dan aan die regering. Dit is ook gewoonlik ingesluit by die prys, sodat die koper nie nog 'n berekening hoef te maak nie.

Belasting op brandstof – 'n gedeelte van die bedrag wat jy vir brandstof per liter betaal, word aan die regering afgestaan.



Figure 1.1

1.3.5.1 Direkte belasting

Alle mense in die arbeidsmark wat 'n inkomste verdien (in 2005 is dit R35 000 per jaar vir persone onder 65 en R59 990 per jaar vir persone bo 65), is verplig om inkomstebelasting volgens die lopende betaalstelsel te betaal. Die persentasie hang af van die inkomste wat jy verdien en word volgens belastingskale bereken en word van maand tot maand van die salarisse afgetrek. Een keer per jaar moet almal wat 'n 'n sekere inkomste en hoër verdien, dan 'n stel vorms invul waarin hulle alle vorms van inkomste moet bevestig. Hul belasting word dan hiervolgens gekontroleer en uitstaande belasting word dan ingevorder.

1.3.5.2 Opdrag

Bereken die BTW op die volgende artikels :

[U+F0A9] 'n fiets van R860

[U+F0A9] 'n potlood van R4,95

[U+F0A9] 'n witbrood van R4,50

Vind uit of belasting op die volgende artikels gehef word en probeer dit verklaar:

³This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24148/1.1/>>.

- bruinbrood;
- piesangs;
- volroommelk.

LU 1.4	
--------	--

Table 1.7

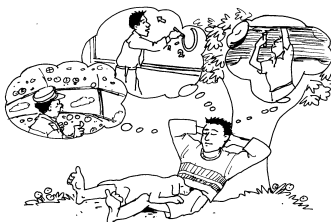


Figure 1.2

Ons vertrou dat jy nou ietwat meer weet oor jou spesifieke rol in die ekonomiese siklus en hoe die regering betrokke is by die hele ekonomiese proses. Met dit in gedagte, probeer jouself oor 10 jaar voorstel en skryf ‘n kort paragraaf oor jou moontlike loopbaankeuse en werkomstandighede soos wat jy dit sien tien jaar van vandag af.

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 1
Die Ekonomiese KringloopDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
1.1 beskryf die rol van huishoudings, sakeondernemings en die staat in die ekonomiese kringloop;
1.4 verduidelik verskillende soorte belasting en hoe dit verbruikers en sakeondernemings affekteer.

Table 1.8

Chapter 2

Kwartaal 2

2.1 Die produksielyn¹

2.1.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

2.1.2 Graad 6

2.1.3 VAN BOOM TOT BLIK

2.1.4 Module 4

2.1.5 DIE PRODUKSIELYN

2.1.5.1 Die Produksielyn

Dit is die einde van die maand. Ma se groot inkopietog lê voor. Sy moet 'n inkopielys saamstel van al die kruideniersware wat sy moet aankoop.

Opdrag 1

- a) Hou 'n dinkskrum saam met jou ma en maak 'n lys van ten minste 20 verskillende items wat gereeld vir julle huishouding aangekoop moet word.
- b) Watter van bogenoemde items word daaglik aangekoop?
 - a) Watter van bogenoemde items word weeklik aangekoop?
 - a) Watter van bogenoemde items word maandelik aangekoop?
 - a) Waarom word sommige produkte daaglik of weeklik aangekoop, terwyl ander maandelik aangekoop word? (Skryf soveel verklarings moontlik neer.)

LU 1.1	
--------	--

Table 2.1

¹This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24152/1.1/>>.

- a) As jy moet dink aan die vervaardigingsproses waardeur elk van bogenoemde items op jou inkopielys moet gaan, sal jy besef dat dit baie verskil.

Opdrag 2

Sorteer jou kruideniersware onder een van die volgende opskrifte soos wat dit in die supermarkte aangedui word.

Geblikte produkte	Gevriesde produkte	Graan	Suiwel	Vars vrugte en groente	Skoonmaakmiddels	Toiletware	Ander

Table 2.2

LU 1.1	
--------	--

Table 2.3

Alle produkte het óf 'n dierlike, óf 'n plantaardige óf 'n minerale oorsprong. Dit is almal afkomstig van NATUURLIKE HULPBRONNE, dus grondstowwe wat deur die natuur voorsien word.

2.1.5.2 Plantaardige voedselsoorte

As ons na produkte soos vrugte en groente kyk, weet ons dat dit nie net in 'n vars en onverwerkte vorm in die supermark of kafee te kry is nie. 'n Mens kry meer van vrugte en groente se voedingswaarde in as ons dit so vars moontlik eet. In ons daaglikse lewe het ons nie altyd die tyd om die vars produkte betyds te verwerk nie. Gelukkig kry ons deesdae die verwerkte vorms ook te koop. Dit is nou wel duurder en van die voedingswaarde het verlore gegaan, maar dit kan langer bewaar bly en ma hoef nou minder winkel toe te hardloop om vars vrugte en groente in die hande te kry. Sy kan daaglik ook gouer kos voorberei.

Opdrag 3

Dink aan soveel moontlik verwerkte vorms van vrugte en groente en skryf dit neer.

LU 3.1	
--------	--

Table 2.4

2.1.5.3 Waar kom jou voedsel vandaan?

Opdrag 4

- Gaan na julle koskas by die huis. Kyk na die etikette van die ingemaakte (gepreserveerde) groente of vrugte. Vra jou ma se toestemming om 'n etiket of twee netjies van 'n blik af te haal en plak dit op 'n los vel.
- Beantwoord nou die volgende vrae oor die etikette.

- Wat is die inhoud van die blik?
 - Wie is die produsent van die inhoud?
 - Wat is die graad van die inhoud?
 - Wat is die bestanddele waaruit die inhoud bestaan?
- Hoe kan die orige inhoud bewaar word nadat die blik oopgemaak is?
- Wat is die massa van die inhoud
 - met die vloeistof?
 - sonder die vloeistof?
 - Is die produk plaaslik of oorsee vervaardig? Motiveer jou antwoord
 - Wat is die energiewaarde van die inhoud per 100g?
 - Inligting soos "Best before April 2007" moet ook op die blikkie verskyn.

Wat beteken dit?

LU 3.1	
--------	--

Table 2.5

Opdrag 5

- a) Gaan kyk weer na die etikette op die blikke van plantaardige voedselsoorte. Skryf die name van tien verskillende voedselsoorte neer en waar hulle vandaan kom.

LU 3.1	
--------	--

Table 2.6

Opdrag 6

- a) Gebruik meegaande kaart van Suid-Afrika en dui ten minste vyf verskillende plekke daarop aan waar sommige van jou voedselsoorte gemaak is. Maak gebruik van 'n atlas om die dorpe/stede te vind. Dui die naam met 'n rooi kringetjie aan met die naam in drukskrif daarby. Ontwerp ook jou eie sleutel, bv. om aan te dui watter voedselsoort by watter dorp/stad verwerk word.

- b) Waarom is die inmaakfabriek vir groente of vrugte juis in die betrokke dorp of stad?

2.1.6 Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
<i>continued on next page</i>

LU 1
Die Ekonomiese KringloopDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Asseseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
1.1 beskryf die rol van huishoudings, sakeondernemings en die staat in die ekonomiese kringloop;
1.4 verduidelik verskillende soorte belasting en hoe dit verbruikers en sakeondernemings affekteer.
Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs- verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Asseseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
3.1 verstaan en neem deel aan die produksieproses, van grondstowwe tot eindprodukte, insluitend afvalprodukte.

Table 2.7

2.2 Die vervaardiger of produsent²

2.2.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

2.2.2 Graad 6

2.2.3 VAN BOOM TOT BLIK

2.2.4 Module 5

2.2.5 DIE VERVAARDIGER OF PRODUSENT

Ja, alle plantaardige voedselsoorte het hul reis na jou toe op 'n begin. Boere verskaf dus die GRONDSTOWWE afkomstig van die natuurlike hulpbron, nl. bome of plante, waarvan die uiteindelijke produk vervaardig word. Die lug, water, land en minerale is ook voorbeelde van NATUURLIKE HULPBRONNE. Die grondstowwe word verskaf aan die VERVAARDIGER wat dit verwerk in FABRIEKE of NYWERHEDE. Dit is dus baie belangrik dat ons nie die natuur besoedel nie.

Dit is belangrik dat 'n boer sy grondstowwe teen 'n basiese prys verkoop wat hoog genoeg is om koste te dek en om 'n redelike wins te verdien, maar laag genoeg om sy goedere verkoop te kry. Vandag se regte prys kan mōre heeltemal onvanpas wees as gevolg van veranderende marktoestande.

Die boer moet dus sy kostestruktuur noukeurig ontleed sodat sy uitgawes, d.w.s. sy produksiekoste (lone vir werkers, kunsmis, water, vervoer na fabriek, ens.), nie sy inkomste oorskry nie.

²This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24156/1.1/>>.

Wat is kostestruktuur?

Dit is die beplanning om seker te maak dat die verkoopprijs van 'n item alle koste insluit, asook voorsiening maak vir 'n wins. Dit is die enigste manier om sake te bedryf oor die lang termyn om nie bankrot te speel nie.

Agtergrond
Daar is hoofsaaklik twee tipes boere, nl. kommersiële en bestaans-(selfonderhoudende) boere. 'n Kommersiële boer verkoop alles wat hy verbou en betaal die werkers wat die verskillende take vir hom verrig. Hy maak dus geld uit sy besigheid en voorsien ander mense van voedsel en goedere. Bestaansboere verbou slegs genoeg goedere en hou net genoeg diere aan om vir hom en sy gesin te sorg. Elke persoon op die plaas is verantwoordelik vir verskillende take en word nie noodwendig daarvoor betaal nie.

Table 2.8

2.2.6 Opdrag 1

Voltooi die volgende tabel om die verskil tussen bestaans- en kommersiële boerdery aan te dui.

Bestaansboerdery	Kommersiële boerdery
1. Plaas is klein.	
	Voorsien kos aan 'n groot aantal mense.
	Verskaf werk aan baie mense.
1. Hou produkte vir eie gebruik.	
	Voorsiening van water.
1. Gebruik primitiewe implemente.	

Table 2.9

LU 2.1	
--------	--

Table 2.10

Om goedere te maak, het 'n produsent **materiale, arbeid, kapitaal** (geld vir toerusting en geboue) en **entrepreneurskap** nodig. Dit is die vier faktore van produksie.

1. Wat is materiale?

Mense het materiale nodig om goedere te kan produseer. Dit kan GRONDSTOWWE (appels, eiers, minerale), semi-voltooide materiale (sy van 'n sywurm wat op 'n tol gedraai is, maar wat nog nie in tekstiel gewef is nie) of voltooide materiale (klaarverwerkte grondstowwe, om iets nuuts, bv. kledingstof, van te maak) wees.

Alle produsente benodig ook energie wat uit grondstowwe soos hout, steenkool, water, ens., verkry is.

1. Wat is arbeid?

Menslike arbeid is nodig om goedere te produseer of om dienste te kan lewer. Mense hoef nie net fisiek te werk nie, maar verstandelike arbeid word ook deur hoogsgekolde en opgeleide mense gelewer. Sommige produkte is ook arbeidsintensief (benodig baie mense), terwyl ander weer min arbeid benodig. Hierdie kennis en vaardighede van mense wat gebruik word om produkte te maak of dienste te lewer, word **MENSLIKE HULPBRONNE** genoem. Die vergoeding wat 'n werker in ruil vir sy arbeid ontvang, is 'n **LOON** of 'n **SALARIS**.

1. Wat is kapitaal?

Dit is die geld wat nodig is om geboue, toerusting, gereedskap en masjinerie te koop. 'n Produsent het kapitaal nodig om goedere te produseer of dienste te lewer. Die vergoeding wat die eienaar van die kapitaal ontvang van die mense wat dit gebruik, word **RENTE** genoem.

1. Wat is entrepreneurskap?

Goeie beplanning, bestuur, besluitneming en die bereidwilligheid om risiko's te neem, is eienskappe van 'n entrepreneur. Hy bring die materiale, kapitaal en arbeid bymekaar en verander dit in 'n besigheid. Die vergoeding wat 'n entrepreneur ontvang, word **WINS** genoem.

2.2.7 Opdrag 2

'n Tamatieboer lewer vars tamaties aan die plaaslike supermarkte, winkels en kafees. Daar is verskillende mense en dinge betrokke by die verskaffing van die tamaties.

Plaas elkeen onder die korrekte faktor van produksie (**tamaties, plaaswerkers, boer, banklening, verpakkings, stoor, trekker, sleepwa, plastieksakkies, sorteertafel.**)

Materiale	Arbeid	Kapitaal	Entrepreneurskap

Table 2.11

LU 3.1	
--------	--

Table 2.12

As die boer egter sy tamaties aan 'n fabriek lewer wat dit verwerk deur dit in te maak, sê ons dat die grondstof verander is in 'n finale produk. Die proses word **PRODUKSIE** genoem. Produksie is dus die omskepping van grondstowwe in nuttige goedere en/of dienste.

2.2.8 Assessering

LU 2
Volhoubare Groei en OntwikkelingDie leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante prosesse na te dink.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
2.3 identifiseer stappe wat die staat kan doen om historiese wanbalanse en armoede reg te stel (bv. herverspreiding van hulpbronne, geslagsgelykheid, kapasiteitsbou, die herstel van menswaardigheid, die skep van geleenthede vir bemagtiging).
Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs- verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Asseseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
3.1 verstaan en neem deel aan die produksieproses, van grondstowwe tot eindprodukte, insluitend afvalprodukte.

Table 2.13

2.3 Primere, Sekondere en tertiere nywerhede³

2.3.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

2.3.2 Graad 6

2.3.3 VAN BOOM TOT BLIK

2.3.4 Module 6

2.3.5 PRIMÊRE , SEKONDÊRE EN TERTIÊRE NYWERHEDE

Daar is hoofsaaklik drie soorte industrieë/nywerhede/bedrywe, nl. primêre, sekondêre en tersiêre industrieë.

1. Wat is primêre industrieë?

Dit is nywerhede wat betrokke is by die ontginning van grondstowwe uit die natuur.

1. Wat is sekondêre industrieë?

Dit is fabriek wat produkte vervaardig, d.w.s. 'n nywerheid wat betrokke is by die omskepping van grondstowwe in goedere.

1. Wat is tersiêre industrieë?

³This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24161/1.1/>>.

Dit is die besighede wat die dienste lewer om die produkte aan die verbruiker te verskaf of die vervaardigde produkte na die verbruiker te vervoer (bemarking en verspreiding).

Sorteer die volgende industrieë onder die toepaslike hofie: banke, 'n inmaakfabriek, 'n koringplaas, 'n supermark, 'n haarsalon, 'n lekkergoedfabriek, visvangs, 'n eiendomsagent, 'n vrugteplaas, 'n beesplaas, denneplantasies, 'n groothandelaar, polisie, munisipaliteite, hospitale, skole.

Primêr	Sekondêr	Tersiêr

Table 2.14

LU 3.1	
--------	--

Table 2.15

Omdat daar drie tipes industrieë is, kan ons ook sê dat 'n produk deur drie stadiums van produksie gaan. Alle produkte gaan deur die drie stadiums van produksie, naamlik

Dit word die **PRODUKSIEKETING** genoem. By elke skakel in die ketting styg die prys. Wanneer jou ma dus 'n blik ingemaakte perskes koop, betaal sy vir die werk van die boer, die vervaardiger, die afleweraar, die groothandelaar en die winkelier.

2.3.6 Opdrag 1

Kyk na die onderstaande vloekaart wat beskryf hoe tertappels gemaak word. Identifiseer die primêre, sekondêre en tersiêre stadiums van produksie.

Appels word in 'n appelboord op 'n plaas gepluk.			
Die appels word in die inmaakfabriekverwerk tot tertappels.			
Die blikke tertappels word na diegroothandelaar vervoer.			
Die kleinhandelaar koop ditby die groothandelaar.			
Hy vervoer dit na sy winkel.			
Hy verkoop dit aan die klante (verbruikers).			

Table 2.16

LU 3.1	
--------	--

Table 2.17

2.3.7 Opdrag 2: Groeptaak

Gebruik prente uit ou tydskrifte en koerante en maak 'n plakkaat om die verskille tussen die primêre, sekondêre en tersiêre stadiums van produksie aan te dui. Plak dus prente van produkte wat in die verskillende stadiums verkry word.

LU 3.1	
--------	--

Table 2.18

2.3.8 Opdrag 3

Vra jou opvoeder om te reël dat jul klas 'n plaaslike nywerheid besoek. Teken na afloop van die besoek 'n vloeiagram met byskrifte van die PRODUKSIELYN waardeur die betrokke grondstowwe moes gaan om uiteindelik die finale produk te lewer.

LU 3.1	
--------	--

Table 2.19

1. Die koste van produksie

Produsente het materiale, arbeid en kapitaal nodig om goedere te maak. Produksie kos dus geld, want daar moet vir elkeen van hierdie insette betaal word. Daar is hoofsaaklik twee kostes van produksie betrokke, nl. direkte en indirekte koste.

Wat is direkte koste? Dit is die materiale en arbeid wat nodig is om dinge te maak. Die direkte koste verander volgens die getal items wat produseer word.

Wat is indirekte koste? Dit is uitgawes soos advertensies en telefoonrekeninge wat nie direk aan die produksieproses gekoppel word nie. Sommige indirekte kostes is vaste bedrae wat maandeliks betaal moet word, bv. huur, rente, salarisse. Ander verskil van maand tot maand en hang af van die hoeveelheid elektrisiteit of water wat gebruik word en die hoeveelheid oproepe wat gemaak is.

Wanneer jy 'n produk wat jy gemaak het, wil verkoop, moet jy dit vir meer geld verkoop as wat dit jou gekos het om dit te maak. Voordat jy dus 'n produk maak, moet jy eers bereken wat dit sal kos. Dit is die PRODUKSIEKOSTE. Jy moet ook die produksiekoste uitwerk vir 'n diens wat jy wil lewer.

Aan die opvoeder: Laat die leerders die volgende opdrag in groepe doen.

Laat die groep 'n ander item kies.

1. Probleemstelling

Jy is 'n ywerige rugbyspeler wat elke Maandag en Woensdag saam met die res van die skool se seuns vir 'n uur lank oefen. Omdat dit 'n strawwe rugbyprogram is waaraan die afrigters julle blootstel en julle pootuit na elke oefening is, staan julle gewoonlik tou om net 'n slukkie water te kry by die twee krane by die rugbyveld. Jy het dadelik die moontlikheid raakgesien om met die afrigters se toestemming gevriesde *lollies* na die tyd aan die seuns te verkoop. Jy het hul mening getoets en die meeste van die spelers (± 30) het gesê dat hulle jou ten minste een keer 'n week sal ondersteun. Nou moet jy aan die werk spring. Gelukkig het van jou maats aangebied om jou te help.

2.3.9 Opdrag 4

Besoek ten minste vyf verskillende groothandelaars/kleinhandelaars/supermarkte/ winkels wat lollies verkoop en voltooi dan die volgende tabel

Naam van Besigheid	Getal eenhede in 'n pak	Prys	Koste per eenheid(Eenheidskoste)

Table 2.20

(L.W. Elke lid van die groep kry 'n winkel om te besoek.)

2.3.10 Opdrag 5

By watter winkel gaan julle jul aankope doen en hoekom?

2.3.11 Opdrag 6

As julle 50% wins wil maak op elke item wat julle wil verkoop, hoeveel moet julle vir een item vra?
Hoeveel wins maak julle per item?

2.3.12 Opdrag 7

As jy besluit om weekliks 40 van die items aan te koop, hoeveel moet jy daarvoor betaal?
Hoeveel eenhede moet jy dus aankoop?

2.3.13 Opdrag 8

- a) Wat is jou totale wins as jy weekliks 40 verkoop?
- a) Hoe gaan jy die wins onder jou en jou maats verdeel?
- a) Hoe gaan julle die items stoor as julle nie elke week alles verkoop nie?
- a) Watter geld gaan julle gebruik om die eerste keer vir die aankope te betaal?
- a) Watter geld gaan julle gebruik om elke week nuwe voorraad aan te koop?

LU 4.4	
--------	--

Table 2.21

1. Uitdaging

Waarom probeer julle groep bogenoemde nie prakties uitvoer nie? Laat jou drome

2.3.14 Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs- verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Asseseringstandaarde(ASe)
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
3.1 verstaan en neem deel aan die produksieproses, van grondstowwe tot eindprodukte, insluitend afvalprodukte.
LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word.

Table 2.22

Chapter 3

Kwartaal 3

3.1 Wat is 'n sakeplan¹

3.1.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

3.1.2 Graad 6

3.1.3 DIE SAKEPLAN

3.1.4 Module 7

3.1.5 WAT IS 'N SAKEPLAN?

Die Sakeplan

"Plan your work and work your plan. If you fail to plan, you plan to fail."

Ancient entrepreneurial truth

Ja, dit is waar, daar is vandag baie suksesvolle besigheidsmense wat toevallig, sonder veel beplanning, 'n sukses van hul "ondernemings" gemaak het. As hulle dit kon doen, dan kan ons seker ook.

Kom ons kyk na die eenvoudige voorbeeld van vleisbraai. Om sonder enige gereedskap vleis te braai, is seker moontlik, maar om dit met behulp van 'n rooster en braaiknyptang te doen, is darem veel makliker en minder pynlik. Deur die regte gereedskap te gebruik, verhoog ons net ons kans op sukses.

3.1.6 WAT IS 'N SAKEPLAN?

Dit is 'n dokument wat deur 'n entrepreneur opgestel word om aan te dui wat die aard van die besigheid is en watter stappe gevolg gaan word ten einde 'n suksesvolle besigheid daarvan te maak. Dit is soos 'n handleiding of padkaart waarteen die entrepreneur hom/haarself voortdurend kan toets om te bepaal of hy/sy nog op die regte spoor is. Daar is veral drie redes waarom dit belangrik is vir enige voornemende sakepersoon om 'n deeglike sakeplan op te stel:

- Dit gee die voornemende sakepersoon 'n aanduiding of hy/sy regtig by daardie spesifieke soort besigheid betrokke moet raak.
- Die sakeplan behoort die gevaarsones aan te dui.
- Dit dien as 'n deurlopende kontrole vir die entrepreneur of hy/sy nog op die regte spoor is.
- Dit dien as 'n handige dokument vir buite-instansies, soos banke, om te bepaal of hulle by die besigheid betrokke wil/kan raak.

¹This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24164/1.1/>>.

3.1.7 WATTER INLIGTING BEHOORT DAAR IN 'N SAKEPLAN SAAMGEVAT TE WEES?

'n Sakeplan behoort antwoorde op die volgende vrae te verskaf:

- Wie sal belangstel om die produk/diens te koop?
- Waarom sal hulle dit wil bekom?
- Hoe gaan die produk/diens bevorder word?
- Hoeveel gaan die bemarking kos?
- Wie gaan die produk/diens aflewer/vervaardig en hoeveel gaan dit kos?
- Hoe gaan die besigheid georganiseer en bestuur word?
- Waar gaan die geld vandaan kom om die besigheid mee te begin?
- Gaan die besigheid winsgewend wees?

3.1.8 Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.2 identifiseer 'n verskeidenheid moontlike sakegeleenthede in die gemeenskap (skoolkoöperasies, sport, vermaak, toerisme);
4.3 ontwerp 'n reklameveldtog as promosie vir 'n produk wat winsgewend sal wees;
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word;
4.5 beskryf hoe die vier elemente van die bemarkingsamestelling in 'n eenvoudige sakeaktiwiteit gekombineer word.

Table 3.1

3.2 Die besigheidskonsep²

3.2.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

3.2.2 Graad 6

3.2.3 DIE SAKEPLAN

3.2.4 Module 8

3.2.5 DIE BESIGHEIDSKONSEP

3.2.6 DIE BESIGHEIDSKONSEP

Selfs die beste entrepreneur in die wêreld sal maar sukkel om sekere besighede in sekere omgewings suksesvol te bedryf.

²This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24165/1.1/>>.

- n Naaldwerkwinkel in die middel van 'n industriële gebied sal beswaarlik suksesvol wees.
- Sal dit raadsaam wees om 'n baie deftige restaurant langs die rioolwerke oop te maak?

Dit is dus baie belangrik dat 'n entrepreneur sy/haar huiswerk baie deeglik sal doen voordat hy/sy begin. 'n Goeie en deeglike sakeplan sal verseker dat hy/sy dit wel sal doen. Só kan alle moontlike aspekte van die besigheid ondersoek word voordat enige geld daarin belê word.

Die hoofrede waarom iemand in 'n besigheid betrokke raak, is om geld te maak. Maar om geld te kan maak, moet die kliënte se tevredenheid gewaarborg word – soos ons reeds voorheen bespreek het. 'n Goeie sakeplan sal help om te bepaal of dit geslaagd sal wees. 'n Sakeplan moet aantoon waarom die besigheid sal slaag in die area waar dit beplan word en waarom die produk/diens wat aan potensiële kliënte gelewer sal word, sal bevredig. Daar moet op die volgende vrae geantwoord kan word:

- Wat gaan gedoen word?
- Hoe gaan dit gedoen word?
- Waar gaan dit gedoen word?
- Hoe gaan die produk gestoor word?
- Hoe gaan die diens/produk aan die kliënte versprei word?
- Hoe gaan die na-verkoopdiens gelewer word?
- Het die produk 'n unieke, treffende naam en voorkoms?
- Wie gaan die verbruikers of teikenmark wees?
- Wat gaan gedoen word?

Daar is hoofsaaklik vyf verskillende tipes (kategorieë) besighede waarin iemand betrokke kan raak:

- A. grondstowwe
- B. vervaardiging
- C. verspreiding
- D. verkope
- E. diens

Kom ons kyk na 'n paar voorbeelde:

- aflewering van ballonne
- voorsiening van skoonheidsmiddels
- aflewering van skoonheidsmiddels
- bottelering van minerale/suiwer water
- teel van ongewone troeteldiere
- maak van besigheidskaartjies met foto's
- skoonskrif
- motorwas/poleer
- matskoonmaakdiens
- tydelike kinderopasdiens
- handwerkbedryf
- platejoggie
- poppe en speelgoed maak
- eksklusiewe dagboeke, groetkaartjies
- kosaflewering
- tuindienste
- aankope, toedraai, versier en aflewering van geskenke
- kruieboerdery
- grasversorging
- swembadversorging
- babadoekaflewering

- troeteldierversorging
- troeteldieroppasdiens
- maak van eie tuinkompos
- leesdiens vir bejaardes en blindes
- tweedehandse klerewinkel
- inkopiediens
- versiering/afroning van tuinklippe
- telefoonantwoorddiens
- vensterskoonmaakdiens
- kersvervaardiging
- ysvoorsiening
- konfyt
- kweek van plantjies

Skryf uit hierdie lys van voorbeelde ten minste twee voorbeelde by elke kategorie van besigheid neer:

Kategorie	Voorbeeld
A. Grondstof	
A. Vervaardiging	

Table 3.2

A. Verspreiding	
A. Verkope	
A. Diens	

Table 3.3

LU 4.2	
--------	--

Table 3.4

Entrepreneurs luister en soek gedurig na sake-idees wat hulle uit tydskrifte, koerante, gesprekke met vriende, ander besighede en bestaande dienste en produkte kry. 'n Ware entrepreneur soek idees om bestaande dienste en produkte te verbeter/verander ten einde die verbruikers tevrede te stel. Die produk/diens waarmee 'n entrepreneur afskop, word dikwels met 'n beter idee/ander idee vervang namate die entrepreneur sy kliënte se behoeftes leer ken.

Onthou, 'n entrepreneur mag glo dat hy/sy 'n idee het, maar sal daar genoeg wins daaruit gemaak kan word om 'n bestaan te voer? Die entrepreneur moet eers die gepaste kliënte vind en daarna hul behoeftes bevredig deur die geskikte diens/ produk te lewer.

Hoe word dit gedoen?

Voorbeeld:

Marius wil met 'n motorwasbesigheid begin. Hy woon in 'n area waar baie mense nuwe motors besit en daaglik groot afstande aflê. Die motors word uiteraard gou vuil en die eienaars het nie altyd die tyd om hul motors te was nie, al hou almal van 'n skoon motor. Daar het egter pas 'n nuwe vulstasie naby hulle oopgemaak met 'n outomatiese motorwasdiens. Indien 'n bestuurder by hierdie spesifieke vulstasie meer as R100 se brandstof ingooi, kan hy sy motor by die outomatiese wassery laat was vir slegs R8. Dit is in direkte kompetisie met Marius, want die diens word ook baie vinnig gelewer.

Marius het uitgewerk dat, indien hy sy motorsjampoe, water en tyd in berekening bring, hy nie minder as R10 per was kan vra nie. Dit sal veroorsaak dat die kliënte sal verkies om eerder by die vulstasie hul motors te laat was wanneer hulle brandstof ingooi.

Miskien moet Marius net sy bemerking reg doen. Dalk moet hy konsentreer op aspekte waaraan die vulstasie geen aandag gee nie. Indien hy nie die vulstasie t.o.v. prys kan klop nie, wat dan van die **kwaliteit** van dienslewering en **gerief** vir die kliënt?

Miskien moet Marius sy bemerking beplan rondom aspekte soos die volgende:

- om die kliënt se motor by sy huis te was;
- 'n deeglike skoonmaak van allooiwiele in te sluit;
- die versekering te gee dat lugrade nie beskadig sal word nie;
- dat skoonmaak die stofsuig van die binnerruim insluit;
- dat slegs produkte van hoë gehalte gebruik word;
- persoonlike en betroubare diens;
- dat ruite met spesiale middels skoongemaak word;
- geen lang toue nie; ens.

Marius moet hierdie diens van hom met mening adverteer en op die voordele daarvan konsentreer. Hy moet egter ook bereid wees om slegs 'n basiese motorwas, sonder enige ekstras, aan te bied teen R5, sodat die kliënte kan ervaar dat hy/sy nog steeds die reg het om 'n keuse uit te oefen. Marius moet ook bereid wees om voortdurend na sy kliënte te luister om te verseker dat hy altyd een stap voor sy mededingers sal wees in 'n poging om die kliënte tevrede te stel.

3.2.7 Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.2 identifiseer 'n verskeidenheid moontlike sakegeleenthede in die gemeenskap (skoolkoöperasies, sport, vermaak, toerisme);
<i>continued on next page</i>

4.3 ontwerp 'n reklameveldtog as promosie vir 'n produk wat winsgewend sal wees;
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word;
4.5 beskryf hoe die vier elemente van die bemarkingsamestelling in 'n eenvoudige sakeaktiwiteit gekombineer word.

Table 3.5

3.3 Hoe gaan die besigheid bedryf word?³

3.3.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

3.3.2 Graad 6

3.3.3 DIE SAKEPLAN

3.3.4 Module 9

3.3.5 HOE GAAN DIE BESIGHEID BEDRYF WORD?

- Hoe gaan die besigheid bedryf word?

Duisende mense koop en verkoop produkte en dienste, maar almal se besighede word nie op dieselfde manier bedryf nie. Party verkoop vanuit 'n mobiele eenheid (roomysman), ander verkoop vanuit 'n stalletjie langs die straat, of selfs op die sypaadjie, terwyl sommiges hul besighede vanuit hul eie huise bedryf.

- Waar gaan die besigheid bedryf word?

Dit is baie belangrik om die regte ligging vir 'n besigheid te vind. Baie entrepreneurs se konsepte misluk uit die staanspoor, bloot omdat hulle op die verkeerde ligging besluit het. 'n Onderneming moet so na as moontlik aan die kliënte geleë wees, maar terselfdertyd moet die huur van die perseel nie te hoog wees nie.

Beantwoord die volgende vrae nadat op die ligging van die besigheid besluit is:

- Wat gaan die adres van die besigheid wees?
- Is dit seker dat die plaaslike owerheid/inwoners sal toelaat dat die besigheid daar bedryf word?
- Waarom is daar op die betrokke ligging besluit?
- Hoe gaan die produk gestoor word?

Dit sal afhang van die aard van die produk. Is dit bederfbaar of nie? Is dit groot/klein? 'n Stoor mag dalk benodig word. Dit is ook die moeite werd om te kyk of dit nie beter is om die produk direk aan die kliënt te lewer nie, eerder as om dit te stoor.

Diens kan egter nie gestoor word nie. Wanneer 'n diens aan die kliënt gelewer word, word tyd gelewer en moet dit so aantreklik as moontlik gemaak word. Wanneer daardie tyd eers verby is, kan dit nie weer teruggekoop word nie. Daar moet daarna gestreef word om in elke moontlike tydgleuf besig te wees en sodoende inkomste te genereer. Daarom moet daar op spesiale aanbiedings gekonsentreer word gedurende die stil seisoen van die jaar.

So kan die prys van 'n motorwas byvoorbeeld laer wees in die reënseisoen, omdat voertuie meer gereeld vuil word en motoreienaars dalk hul motors meer gereeld laat was.

Probeer deur ondervinding bepaal watter tyd van die jaar die stil seisoen is en dan aanpassings te maak aan die diens wat gelewer word of aan die prys van die produk.

³This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24167/1.1/>>.

- Hoe gaan die diens/produk aan die kliënt versprei word?

Wat sal dit verg om die produk vanaf die vervaardigingspunt/aankope tot by die kliënt te vervoer? Sal voertuie en ekstra personeel benodig word? Onthou, die produk moet in 'n goeie toestand by die kliënt aankom. Daarom is spoed belangrik. Dit moet beter en vinniger as die mededinger gedoen word.

As daar byvoorbeeld besluit word om spesiale vetkoeke met maalvleisvulsels aan skoliere te verkoop, gaan dit tog nie by die skool voorberei word nie. Die pousetye sal vasgestel moet word en die vervaardigingskedule so opgestel word dat die vetkoeke vars en warm by die onderskeie skole aangebied word.

In Suid Afrika veral, waar dienslewering dikwels baie swak is, is die spoed en betroubaarheid van die diens een van die faktore wat die deurslag kan gee in die sukses van jou besigheid.

- Hoe gaan die na-verkoopdiens gelewer word?

Gaan 'n diens aan die kliënt nà die verkoop van 'n diens / produk gebied word en waar gaan hierdie diens gelewer word? Word die kliënt se huis besoek of word die diens vanuit die besigheid bedryf? Indien enige beloftes gemaak is of waarborge aan die kliënt gegee is, moet daarby gehou word.

Onthou, die kliënt koop nie net 'n produk / diens nie. Die verhouding met die kliënt is deel van die diens / produk. Baie entrepreneurs faal as dit by hierdie aspek van die besigheid kom.

Die kliënt wil belangrik voel. 'n Betroubare kliënt kan besigheid se grootste bate word. Dus moet daar voortdurend gekonsentreer word op dit wat die kliënte gelukkig hou.

- Gaan die produk 'n unieke en treffende naam en voorkoms hê?

Die beste manier om die sukses van 'n besigheid te verseker, is om dit duidelik te laat uitstaan. Dit moet nie net nog 'n produk wees nie. Dit moet uitstaan tussen die massas met 'n unieke en treffende naam en logo. Probeer om die teikengroep te tref en probeer iets bied wat die kompetisie nog nie bied nie.

Voorbeeld:

Peter verdien 'n goeie inkomste deur die grasperke van die huiseienaars in sy onmiddellike omgewing te versorg. Hy onderskei homself van die ander soortgelyke besighede deur die kliënte self te laat bepaal wanneer hulle gras meer/ minder aandag nodig het. Dan gaan hy verder deur nie net die gras en rande te sny nie, maar ook volgens behoefte die gras te voed met bemesting en dan die natmaak- en snyskedule by die groeitempo van die gras aan te pas. Peter gebruik voorts 'n roller-grasmasjien wat net die beste eindproduk lewer. Hy noem homself "Die grasperkkenner wat 'n saak het met gras" en maak dit sy werk om alles van alle verskillende soorte gras te weet. Hy sal ook die eienaars van raad bedien, indien daar grasperke of dele daarvan is wat as gevolg van 'n mikroklimaat nie goed op sekere plekke in die tuin aard nie. Voorts kan hy daarop roem dat sy tuine/grasperke voorwaar die mooiste in die omgewing is.

- Wie is die kliënte/verbruikers?

Die kliënte is die belangrikste deel van die besigheid. Sonder hulle is daar nie 'n besigheid nie. Dit is dus belangrik om uit te vind wie die kliënte is lank voordat daar met die besigheid begin word.

Dink nou aan persone wat as moontlike kliënte beskou kan word en beantwoord die volgende vrae:

- Kan die voorgenome kliënte werklik die produk/diens bekostig?
- Noem drie ander nabygeleë entrepreneurs/besighede wat 'n soortgelyke diens/produkt lewer:
- Waarom sal die kliënt verkies om nie by hulle te koop nie?
- Hoe gaan die moontlike kopers van die besigheid bewus raak?

LU 4.2	
--------	--

Table 3.6

- Watter kompetisie is daar?

Elke besigheid het te doen met baie verskillende mededingers. Hierdie situasie van die een wat voortdurend kompetisie vir die ander een is, skep eintlik geleenthede vir die kreatiewe entrepreneur. Hy/sy moet die foute/swak punte van sy/haar mededingers soek en dit tot sy/haar voordeel gebruik.

Mededingers is nie slegs daardie besighede wat dieselfde diens/produk lewer nie, maar ook ander besighede wat ander produkte/dienste lewer. So byvoorbeeld moet die een ruitwasonderneming nie net bedreig voel deur 'n ander soortgelyke onderneming nie, maar ook deur fabrikate van ruitskoonmaakmiddels wat byvoorbeeld nie meer blinkvryf benodig nie, maar slegs aangewend en afgewas hoef te word.

Onthou, die verbruiker is nie altyd op soek na laer pryse nie. Daar is ook ander faktore soos netheid, toeganklikheid, goeie bemaking en persoonlike diens wat vir die verbruiker aantreklik is.

3.3.6 Opdrag

- Sal die produk / diens gekoop word?

Bestudeer die volgende vraelys en gebruik dit as riglyn om te help om op 'n werkbare onderneming te besluit.

- (i) Wat is die naam van die onderneming?
- (i) Wat is die produk/diens?
- (i) Hoekom wil jy dit bemark/verkoop?
- (i) Wie is die kliënte?
- (i) Hoe spreek die produk / diens die kliënte se behoeftes aan?
- (i) Watter areas gaan bedien word?
- (i) Wie is die mededingers?
- (i) Hoekom sal mense die onderneming bó dié van die mededingers verkies?
- (i) Waar is die perseel?
- (i) Wat is die positiewe eienskappe van die perseel?
- (i) Wat is die swakpunte van die ligging?
- (i) Hoekom is op daardie perseel besluit?

- (i) Wat is die beoogde prys van die produk / diens?
- (i) Hoe gaan die diens / produk aan die gemeenskap bekendgestel word?
- (i) Hoe verskil die pryse van dié van die mededingers?
- (i) Hoekom verskil die pryse van dié van die mededingers?
- (i) Watter media gaan gebruik word om die onderneming aanvanklik bekend te stel?
- (i) Watter boodskap behoort aan die kliënte oorgedra te word?
- (i) Is die produk seisoengebonde?
- (i) Indien JA, wat gaan buite seisoen gedoen word?
- (i) Is daar spesifieke regulasies i.v.m. die produk wat nagekom moet word?
- (i) Hoe voel jou gesinslede oor jou planne?

LU 4.2		LU 4.5	
--------	--	--------	--

Table 3.7

3.3.7 Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.2 identifiseer 'n verskeidenheid moontlike sakegeleenthede in die gemeenskap (skoolkoöperasies, sport, vermaak, toerisme);
<i>continued on next page</i>

4.3 ontwerp 'n reklameveldtog as promosie vir 'n produk wat winsgewend sal wees;
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word;
4.5 beskryf hoe die vier elemente van die bemarkingsamestelling in 'n eenvoudige sakeaktiwiteit gekombineer word.

Table 3.8

3.4 Die finansies van 'n besigheid⁴

3.4.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

3.4.2 Graad 6

3.4.3 DIE SAKEPLAN

3.4.4 Module 10

3.4.5 DIE FINANSIES VAN DIE BESIGHEID

3.4.6 DIE FINANSIES VAN DIE BESIGHEID

Hierdie is seker die belangrikste komponent van enige besigheid. Jy wil tog 'n besigheid begin sodat jy kan geld maak, reg? Die finansiële beplanning, indien dit deeglik gedoen is, behoort 'n baie goeie aanduiding te gee of daar wel geld gemaak gaan word. Daar is veral drie baie belangrike dinge in verband met finansies wat onthou moet word:

- Jy moet weet hoeveel geld benodig gaan word om die besigheid mee te begin. Hoeveel daarvan kan jy self voorsien en hoeveel sal geleen moet word? Gaan daar rente betaal moet word op die geld wat geleen word, en hoeveel?
- Jy moet weet of die besigheid 'n wins gaan toon of nie, m.a.w. gaan die totale inkomste hoër wees as die totale uitgawes? Probeer om ten minste vir 12 maande vooruit te projekteer (skat) op 'n maandelikse basis.
- Jy moet weet of die geld vinnig genoeg sal inkom ten einde die uitgawes te betaal. Dit word die kontantvloeï van die besigheid genoem. Kontantvloeï is nie dieselfde as wins nie. Indien daar nie genoeg kontant is nie, hoe gaan die agterstand weer ingehaal word?.
- Begingeld (aanvangskapitaal)

Enige nuwe besigheid het geld nodig om te begin. Dit hoef nie noodwendig baie te wees nie. So, byvoorbeeld, sal Peter vir sy grassnybesigheid aan die begin slegs genoeg geld moet uitlê vir 'n goeie grassnymasjien en randsnyer.

Ander besighede weer, soos 'n motorhersteldiens, moet baie gespesialiseerde apparaat aankoop ten einde goeie diens te kan lewer.

- Gaan die besigheid 'n wins toon?

'n Besigheidsplan behoort baie duidelik te toon of die bestaande of voorgenome besigheid winsgewend is of gaan wees. Daar is geen sin daarin om 'n besigheid te begin wat nie geld gaan maak nie!

In die besigheidsplan behoort winsvooruitskatting vir ten minste 12 maande vooruit gemaak te word.

- Sal die besigheid genoeg kontant genereer?

⁴This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24166/1.1/>>.

Onthou, ons het mos reeds vroeër in die module genoem dat daar 'n verskil tussen kontantvloei en wins is

Die besigheidsplan moet nie slegs aandui of dit 'n winsgewende besigheid gaan wees nie; dit moet ook aandui wat die kontantposisie gaan wees. Die kontantvloei van 'n besigheid is hoe die kontant binne 'n maand inkom en uitgaan uit die besigheid.

Opdrag

Kom ons bestudeer die volgende voorbeeld wat hierdie konsepte baie goed illustreer:

Peter se grasversorgingsdiens het een addisionele werker wat R500 per maand verdien. Sy grassnyer het gebreek en die herstel en onderdeel kos hom R800, wat hy binne 60 dae moet betaal. Gedurende die spesifieke maand ontvang Peter R2500 vir al die grasperke wat hy versorg het. Hy ontvang egter betaling hiervoor eers op die derde dag van die volgende maand. Voorts moet hy R300 vir brandstof betaal.

Kom ons kyk hoe die wins en kontantvloeisituasie aan die einde van die maand lyk:

WINS			KONTANTVLOEI		
Diensverkope	R	2 500,00	Kontant in:	R	0,00
Masjienherstelwerk	R	800,00			
Bruto wins	R	1 700,00	Kontant uit:		
			Salaris	R	500,00
Uitgawes			Brandstof	R	300,00
Salaris	R	500,00			
Brandstof	R	300,00			
Totale uitgawes	R	800,00			
Netto wins: R 1 700,00 - R 800,00 = R 900,00			Kontantvloei: Kontant in - Kontant uit = R800,00		

Table 3.9

Dus, al het die besigheid 'n wins van R900,00 vir die maand getoon, is daar steeds 'n tekort van R800,00 aan die einde van daardie maand. Die besigheid toon 'n goeie wins, maar Peter het finansiering nodig om hom met sy kontantvloei-probleem te help.

Gebruik nou die volgende voorbeeld om 'n wins/kontantvloei-tabel op te stel:

Mnr. Alfa besit sy eie motorhersteldiens. Hy het twee werktuigkundiges wat vir hom werk. Hul salarisse is onderskeidelik R1 800,00 en R2 600,00 per maand. Hy koop motoronderdele vir R2 100,00 wat hy binne 90 dae moet betaal. Hy herstel 9 motors gedurende die maand en maak R10 400,00 daaruit. R3 200,00 daarvan ontvang hy egter eers op die tiende dag van die volgende maand.

Hy huur 'n werkswinkel teen R900,00 per maand en betaal vir 'n telefoon en elektrisiteit 'n bedrag van R450,00 per maand.

WINS			KONTANTVLOEI		
Netto wins:			Kontantvloei:		

Table 3.10

Baie winsgewende besighede sluit, bloot omdat hulle nie hulle kontantvloei probleme kan beheer nie. 'n Goeie sakeplan sal hierdie probleem duidelik uitwys sodat daar probeer kan word om dit te voorkom.

LU 4.4	
--------	--

Table 3.11

3.4.7 SAMEVATTING

'N GOEIE SAKEPLAN DEK HOOFSAAKLIK DRIE AREAS.

(a) Die entrepreneur:

Die sakeplan moet vir ons aandui wie die entrepreneur is en wat sy/haar ondervinding is. Dit sal duidelik aantoon op watter manier die entrepreneur by die besigheid betrokke is, byvoorbeeld as 'n alleeneienaar, vennoot of aandeelhouer.

(a) Die besigheid:

Die sakeplan moet die naam van die besigheid aandui, sê waaroor die besigheid gaan (watter produk/diens dit aan die kliënte lewer en hoe), waar dit geleë gaan wees en waarom die verbruiker by die produk/diens sal baat.

Dit moet baie duidelik uitspel waarom die kliënt in die produk sal belangstel en waarom hy dit by jou en nie by jou kompetisie sal koop nie. Dit sal ook voldoende inligting oor die potensiële mark oordra.

(a) Die finansies:

Hierdie afdeling van die sakeplan is baie belangrik. Die verskeidenheid finansiële state sal aandui of daar genoeg geld is om die besigheid mee te begin, of dit winsgewend sal wees en of dit genoeg kontant sal genereer om dit van maand tot maand te dra.

Nou is ons gereed om 'n eie sakeplan op te stel. Besluit solank op die aard van die besigheid, en in die volgende module sal julle genoeg leiding ontvang ten einde 'n baie volledige sakeplan op te stel.

3.4.8 Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.2 identifiseer 'n verskeidenheid moontlike sakegeleenthede in die gemeenskap (skoolkoöperasies, sport, vermaak, toerisme);
4.3 ontwerp 'n reklameveldtog as promosie vir 'n produk wat winsgewend sal wees;
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word;
4.5 beskryf hoe die vier elemente van die bemarkingsamestelling in 'n eenvoudige sakeaktiwiteit gekombineer word.

Table 3.12

Chapter 4

Kwartaal 4

4.1 Begin jou eie besigheid¹

4.1.1 EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

4.1.2 Graad 6

4.1.3 ‘N EIE SAKEONDERNEMING

4.1.4 Module 11

4.1.5 BEGIN JOU EIE BESIGHEID

1. Begin jou eie besigheid

Sou jy graag eendag die baas wil wees van jou eie besigheid?

Wat noem ons ‘n persoon wat ‘n sekere **behoefte** of **begeerte** raaksien, ‘n **blink idee** kry om ‘n **produk** of **diens** te lewer en dan ‘n **besigheid** begin om daardie behoefte of begeerte te bevredig?

‘n E r.

‘n Entrepreneur omskep dus ‘n behoefte wat hy geïdentifiseer het in ‘n besigheid.

Dié besigheid kan **goedere** of **dienste** wees wat gelewer word.

Wat is goedere?

Dit is produkte wat vervaardig moet word wat jy dan kan koop.

Wat is dienste?

Dit is mense wat ‘n sekere werk vir jou doen en jy betaal hulle daarvoor.

4.1.6 Aktiwiteit 1:

4.1.7 Om tipiese besighede in my dorp/stad te identifiseer

4.1.8 [LU 4.2]

a) Voltooi die tabel deur die name neer te skryf van vyf besighede in jou dorp/stad wat goedere lewer en vyf besighede wat dienste lewer.

¹This content is available online at <<http://cnx.org/content/m24169/1.1/>>.

	Goedere			Dienste
1				
2				
3				
4				
5				

Table 4.1

Daar is ook besighede wat **handel dryf** deur produkte te verkoop wat in fabriek vervaardig is.

b) Voltooi die tabel deur die name neer te skryf van drie besighede wat handel dryf in klerasie en voedsel.

	Klerasie			Voedsel
1				
2				
3				

Table 4.2

Winkels wat goedere verkoop, bedryf **FORMELE** handel, terwyl straathandelaars of smouse, vlooiemarkte en kattedakverkopings, voorbeelde is van **INFORMELE** handel.

4.1.9 Aktiwiteit 2:

4.1.10 Om my eie potensiaal as entrepreneur te ontleed

4.1.11 [LU 4.1]

- Om 'n eie besigheid te kan begin, moet jy sekere persoonlikheidseienskappe hê. Kom ons kyk of jy moontlik 'n entrepreneur is. Antwoord **Ja**, **Nee** of **Miskien** op elk van die volgende vrae deur 'n kruisie in die toepaslike kolom te maak:

Nr.	Eienskap	Ja	Miskien	Nee
A	Ek hou daarvan om dinge op my eie te doen.			
<i>continued on next page</i>				

B	Dis nooit vir my ouers nodig om vir my te sê om met my huiswerk te begin nie.			
C	Ek hou van mense oor die algemeen en wil graag met almal in vrede leef.			
D	Ek hou daarvan om vir ander te sê wat om te doen.			
E	Ek kry dit reg om mense te oorreed om saam met my 'n ding te doen.			
F	Ek aanvaar maklik die skuld as iets verkeerd loop en ek verantwoordelik is daarvoor.			

Table 4.3

Nr.	Eienskap	Ja	Miskien	Nee
G	Ek beplan my huiswerk deeglik voordat ek daarmee begin, sodat ek dit alles kan klaarkry.			
H	Ek kom dikwels met voorstelle om iets anders te doen in my vriendekring.			
<i>continued on next page</i>				

I	As ek sukkel met 'n huiswerkprobleem, hou ek aan totdat ek dit regkry. Ek gooi nie gou tou op nie.			
J	Ek kan vinnig 'n regte besluit neem.			
K	My maats kan op my staatmaak, want ek probeer altyd eerlik wees.			
L	Ek maak grappies en probeer positief bly as dinge sleg lyk.			
M	Ek hou daarvan om te waag en vat maklik kanse.			

Table 4.4

Tel jou hoeveelhede Ja's, Miskiene en Nee's en skryf dit onder neer.
Interpretasie van antwoorde:

- **Ja** : 9 – 13! Jy het 'n kop vir besigheid. Laat jou drome waar word.
- **Ja** : 5 – 8 Jy het die potensiaal, maar sal daaraan moet werk.
- **Ja** : 1 – 4 Werk aan jou probleemareas. Wonderwerke gebeur nog, of probeer om saam met iemand anders wat jou aanvul, 'n besigheid te begin.

Jy moet 'n sekere persoonlikheid hê om 'n suksesvolle entrepreneur te kan word en jy moet ook jou sterk en swak punte ken.

Die eerste stap voordat jy 'n besigheid wil begin, is om te beplan. Jy moet beplan **watter produk** jy wil lewer, **waar** jy die produk wil verkoop, hoeveel dit jou gaan **kos**, **aan wie** jy die produk wil lewer en **hoe jy die geld** in die hande gaan kry om jou besigheid te begin.

Voordat jy kan begin beplan aan jou eie besigheid, is dit nodig om 'n geleentheid te identifiseer in jou onmiddellike omgewing, sodat jou besigheid darem 'n kans het om suksesvol te wees.

2. Wanneer is 'n besigheid suksesvol?

- Dit is wanneer dit meer geld inbring (inkomste) as wat dit uitgee (uitgawes). Dit maak dus 'n wins.
- 'n Besigheid het gewoonlik baie meer verskillende uitgawes as inkomste, want die diens of goedere voorsien die enigste inkomste.
- Voorbeelde van uitgawes as jy goedere verskaf, is BTW, huur, telefoonhuur, elektrisiteit, eiendomsbelasting, salarisse, die toerusting (masjiene), en die materiale waarvan die produkte gemaak moet word. Laasgenoemde word ook die bedryfskoste genoem.
- Vir 'n besigheid om produktief te wees, het dit materiale, arbeid en kapitaal nodig. Dit is insette wat aan 'n besigheid verskaf word. Hierdie insette moet omgesit word in die uitsette, wat die produkte is wat verkoop word.
- Die lewenstandaard van die inwoners van 'n land word in 'n groot mate bepaal deur hoe produktief die mense van die land is. Mense moet dinge kan produseer, sodat dit verbruik kan word om weer hul lewenstandaard te verhoog. Dit skep dan 'n vraag na die produkte, en dit skep natuurlik weer

werk. As al die inwoners van 'n land dus 'n werk kan kry of vir hulself 'n werk kan skep, sal dit die lewenstandaard van al die mense verhoog.

4.1.12 Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN -VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en -houdings te ontwikkel.
<i>Ons weet dit as die leerder die volgende doen :</i>
4.2 identifiseer 'n verskeidenheid moontlike sakegeleenthede in die gemeenskap (skoolkoöperasies, sport, vermaak, toerisme);
4.3 ontwerp 'n reklameveldtog as promosie vir 'n produk wat winsgewend sal wees;
4.4 ontwikkel en implementeer 'n eenvoudige sakeplan vir 'n handels- of diensonderneming wat van die huis of die skool bedryf kan word;
4.5 beskryf hoe die vier elemente van die bemarkingsamestelling in 'n eenvoudige sakeaktiwiteit gekombineer word.

Table 4.5

Attributions

Collection: *Ekonomiese en Bestuurswetenskappe Graad 6*

Edited by: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/col11012/1.1/>

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Skakels in die ekonomiese ketting"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24138/1.1/>

Pages: 1-61525

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Ek en my gesin"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24140/1.1/>

Pages: 61525-61526

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Ons land se wette en die ekonomie"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24148/1.1/>

Pages: 61527-61529

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Die produksielyn"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24152/1.1/>

Pages: 61531-61534

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Die vervaardiger of produsent"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24156/1.1/>

Pages: 61534-61537

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Primere, Sekondere en tertiere nywerhede"

By: Siyavula Uploaders

URL: <http://cnx.org/content/m24161/1.1/>

Pages: 61537-61541

Copyright: Siyavula Uploaders

License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Wat is 'n sakeplan"
By: Siyavula Uploaders
URL: <http://cnx.org/content/m24164/1.1/>
Pages: 61543-61544
Copyright: Siyavula Uploaders
License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Die besigheidskonsep"
By: Siyavula Uploaders
URL: <http://cnx.org/content/m24165/1.1/>
Pages: 61544-61548
Copyright: Siyavula Uploaders
License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Hoe gaan die besigheid bedtyf word?"
By: Siyavula Uploaders
URL: <http://cnx.org/content/m24167/1.1/>
Pages: 61548-61552
Copyright: Siyavula Uploaders
License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Die finansies van 'n besigheid"
By: Siyavula Uploaders
URL: <http://cnx.org/content/m24166/1.1/>
Pages: 61552-61555
Copyright: Siyavula Uploaders
License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Module: "Begin jou eie besigheid"
By: Siyavula Uploaders
URL: <http://cnx.org/content/m24169/1.1/>
Pages: 61557-61561
Copyright: Siyavula Uploaders
License: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

About Connexions

Since 1999, Connexions has been pioneering a global system where anyone can create course materials and make them fully accessible and easily reusable free of charge. We are a Web-based authoring, teaching and learning environment open to anyone interested in education, including students, teachers, professors and lifelong learners. We connect ideas and facilitate educational communities.

Connexions's modular, interactive courses are in use worldwide by universities, community colleges, K-12 schools, distance learners, and lifelong learners. Connexions materials are in many languages, including English, Spanish, Chinese, Japanese, Italian, Vietnamese, French, Portuguese, and Thai. Connexions is part of an exciting new information distribution system that allows for **Print on Demand Books**. Connexions has partnered with innovative on-demand publisher QOOP to accelerate the delivery of printed course materials and textbooks into classrooms worldwide at lower prices than traditional academic publishers.