



basic education

Department:
Basic Education
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

**NASIONALE
SENIOR SERTIFIKAAT**

GRAAD 12

LANDBOUBESTUURSPRAKTYKE

NOVEMBER 2021

NASIENRIGLYNE

PUNTE: 200

Hierdie nasienriglyne bestaan uit 11 bladsye.

AFDELING A**VRAAG 1****1.1 Veelvoudige keuse**

1.1.1 C ✓✓

1.1.2 B ✓✓

1.1.3 A ✓✓

1.1.4 B ✓✓

1.1.5 D ✓✓

1.1.6 A ✓✓

1.1.7 B ✓✓

1.1.8 D ✓✓

1.1.9 A ✓✓

1.1.10 B ✓✓

(10 x 2) (20)

1.2 Pasitens

1.2.1 H ✓✓

1.2.2 L ✓✓

1.2.3 G ✓✓

1.2.4 A ✓✓

1.2.5 I ✓✓

1.2.6 D ✓✓

1.2.7 J ✓✓

1.2.8 K ✓✓

1.2.9 C ✓✓

1.2.10 B ✓✓

(10 x 2) (20)

1.3 Landboukundige terme

1.3.1 Diversifikasie ✓

1.3.2 Grondbewaring ✓

1.3.3 Kommunikasie ✓

1.3.4 Laste ✓

1.3.5 Kwitansie ✓

(5 x 1) (5)

1.4 Onderstreepte woorde

1.4.1 Deposito ✓

1.4.2 Ontwerp ✓

1.4.3 Prosessering ✓

1.4.4 Aanbod ✓

1.4.5 Beroking ✓

(5 x 1) (5)

TOTAAL AFDELING A 50

VRAAG 2: FISIIESE PLAASBEPLANNING**2.1 Hulpbronne – Water****2.1.1 Hoofbron van water vir die boer**

- Reënval ✓ (1)

2.1.2 Faktore wat effektiwiteit van reënval bepaal

- Reënval intensiteit/tempo van reënval/hoe hard dit reën ✓
- Tempo van verdamping ✓
- Seisoenale verspreiding ✓
- Betroubaarheid deur die seisoen ✓
- Grondtoestand ✓
- Topografie (helling) ✓
- Grondtipe (struktuur & tekstuur (sand/klei)) ✓
- Frekwensie (gereeldheid) van reënval ✓
- Hoeveelheid reënval ✓ (Enige 4) (4)

2.2 Veldagteruitgang**2.2.1 Effek van vertrapping op voerbeskikbaarheid in 'n kamp**

- Voer/weiding beskadiging ✓ dus minder voer/weiding beskikbaar ✓
 - Afname in die dra vermoë/drakrag ✓ en minder diere kan aangehou word ✓ (4)
- (enige kombinasie van bogenoemde 2)

2.2.2 Metodes om die voerfaktor te oorkom gedurende die kalfseisoen

- Gee ekstra voer vir diere ✓
- Verminder die hoeveelheid teeldiere ✓
- Stoor van voer ✓
- Verwyder diere vroeër (speen kalwers terwyl genoeg voer beskikbaar is) (Enige 2) (2)

2.3 Wet van dalende-meer opbrengs**2.3.1 Landboukundige term vir verwantskap geïllustreer op die grafiek**

- Wet van dalende-meer opbrengs ✓ (1)

2.3.2 Beskrywing van die term marginale opbrengs

- Die winsgewende inkomste verkry ✓
- Meer as die normale verhoging in opbrengs ✓
- Vir elke ekstra inset ✓ (3)

2.3.3 Implikasie van die punt gemerk A op die grafiek

- Punt waar die hoeveelheid insette ✓
Geen ekstra winsgewende inkomste sal lewer ✓
- Vanaf hierdie punt, sal die boer begin geld verloor ✓
Selfs met hoër/verhoogde opbrengste ✓ (4)

2.4 Beplanning vir gebruik van kampe

- 2.4.1 G ✓ (1)
- 2.4.2 C ✓ (1)
- 2.4.3 F ✓ (1)
- 2.4.4 A ✓ (1)

2.5 Hulpbronne – Kapitaal**2.5.1 Die hoofbron van kapitaal vir 'n boerderybesigheid**

- Produksie kapitaal ✓ – kapitaal vinnig verkry ✓ wanneer goedere verkoop word ✓
- Spaargeld ✓ – boerderywins van vorige seisoene ✓ wat akkumuleer (vergroot) in 'n bank word as kapitaal gebruik ✓
- Krediet ✓ – oortrokke fasiliteite, lenings of krediet fasiliteit ✓ wat terug betaalbaar is binne 'n sekere tyd ✓
- Eksterne bron ✓ – beleggers, erflating, toelaes, ens. ✓
(Enige 2 + verduideliking) (6)

2.5.2 Probleme verbonde aan kapitaal as produksie faktor

- Kapitaal is skaars ✓
- Kapitaal is duur weens hoë rentekoerse ✓
- Hoë risiko betrokke ✓
- Oorkapitalisasie kan plaasvind ✓
- Onderkapitalisasie kan plaasvind ✓
- Onvoldoende kollateraar ✓
- Addisionele uitgawes vir kapitaal terugbetaling ✓ (Enige 3) (3)

2.6 Vergelyking van planters

ASPEK	KONVENSIONELE PLANTER	GEEN-BEWERKING PLANTER
Koste van planter	Goedkoper/Laer koste ✓	Duur /Hoër koste ✓
Bewerkingskoste	Hoë bewerkingskoste ✓	Laer bewerkingskoste
Trekkrag benodig	Minder trekkrag/kleiner trekkrag benodig ✓	Groter trekkrag/groter trekker nodig ✓

(6)

2.7 Faktore wat wegdryf van sproei beïnvloed

- Druppelgrootte ✓
- Druk ✓
- Windspoed ✓
- Temperatuur ✓
- Humiditeit ✓
- Spoed van toediener ✓
- Hoogte van toediener bokant gewas ✓ (Enige 3) (3)

2.8 Uitdagings van agritoerisme vir landelike gebiede

- Lae opbrengs op hoë ontwikkelingskoste ✓
- Lae aanvraag ✓
- Tekort aan essensiële vaardighede ✓
- Dominansie van groot toerisme operateurs ✓
- Swak infrastruktuur ✓

(Enige 3) (3)

2.9 Nismark

- Klein marksegment ✓
- Teiken spesifieke kliënte/verbruikers ✓
- Hoër prys kategorie ✓
- Gespesialiseerde produk ✓

(Enige 3) (3)

2.10 Aspekte om te oorweeg om implemente te verkry

- Prys in vergelyking met 'n nuwe een ✓
- Toestand van die implement ✓
- Koste om die implement te onderhou ✓
- Moontlike uitbreiding ✓
- Pas dit in by bestaande toerusting/toestande ✓

(Enige 3) (3)

[50]

VRAAG 3: BESIGHEIDSPLAN, ENTREPRENEURSKAP, BEMARKING, PRYSVASSTELLING EN DIE BESTUURSPROSES**3.1 Hoof tipes hulpbronne vir sakeplan**

- Menslike hulpbronne ✓ (1)
Die menslike hulpbronne beskikbaar/benodig in die nuwe besigheidsonderneming moet aangedui word ✓ (1)
- Finansiële hulpbronne ✓ (1)
 - Vaste kapitaal/infrastruktuur benodig/beskikbaar ✓
 - Bedryfskapitaal (vlottende kapitaal) benodig/beskikbaar ✓
 - Eie kapitaal beskikbaar om jou eie besigheid te begin ✓ (Enige 1) (1)
- Natuurlike hulpbronne ✓ (1)
Beskikbaarheid van water en grond sal die grootte van jou onderneming bepaal ✓ (1)

3.2 Boerderystelsels en entrepreneurskap

- Kommersiële boerdery ✓ (1)
- Redes**
- Voedselproduksie moet verhoog word soos wat die wêreldbevolking aanhou toeneem ✓✓
 - Ekologiese landbou moet in ag geneem word soos wat hulpbronne beskerm moet word ✓✓
 - Presisie produksie soos wat nodig is om meer voedsel vanaf kleiner areas geproduseer word ✓✓
 - Diversifikasie van produksie en produkte is belangrik omrede dit risiko verminder ✓✓
 - Groter globale kompetisie verskaf die moontlikheid om produkte uit te voer ✓✓ (Enige 2) (4)

3.3 Produksiekoste**3.3.1 Waarde van gelykbreekpunt**

$$\begin{aligned} \text{GBP} &= \frac{\text{vaste koste}}{\text{prys} - \text{veranderlike koste}} \\ &= \frac{\text{R6 500}}{\text{R3 500} - \text{R1 000}} \checkmark \\ &= 2,6 \text{ ton/ha} \checkmark \end{aligned} \quad (2)$$

3.3.2 Gelykbreekpunt

- Dit is die aantal eenhede wat verkoop moet word by 'n bepaalde prys ✓
- Sodat die totale inkomste van die plaas/onderneming gelyk is aan die totale uitgawes van die plaas/onderneming ✓
- Indien verkope hoër is as die gelykbreekpunt, maak die plaas 'n wins ✓
- Indien verkope laer is as die gelykbreekpunt, maak die plaas 'n verlies ✓
(Waardes van VRAAG 3.3.1 kan gebruik word in die verduideliking) (4)

3.3.3 Wins

- wins = (opbrengs × price) – (GBP × prys)
= (4 × R3 500)✓ – (2,6 × R3 500)✓
= R4 900/ha✓

OF

- verkope = 4 × R3 500
= R14 000✓
- koste = 2,6 × R3 500
= R9 100✓
- wins = R14 000 – R9 100
= R4 900/ha✓

(CA)**(3)****3.4 Aantal produkte gekoop**

- Die prys van die produk ✓
- Die nodigheid van die produk ✓
- Die voorkeur van die verbruiker ✓
- Die koopkrag van die verbruiker ✓
- Die aantal verbruikers ✓
- Die verskeidenheid produkte beskikbaar vir die verbruiker ✓
- Die prys van kompeterende produkte ✓
- Eksterne faktore soos pandemie onder verbruikers ✓

(Enige 4)**(4)****3.5 Redes vir advertering**

- Om mense in te lig aangaande die produk en dienste beskikbaar/aangebied ✓
- Om mense te oortuig om die produk te koop of die diens te gebruik ✓
- Om spesiale aanbiedinge te doen ✓

(3)**3.6 Bemarkingstrategieë****3.6.1 Teikenmark**

- Die spesifieke verbruiker wat jy graag wil lok/teiken ✓✓

(2)**3.6.2 Kompetisie**

- Produseerders wat dieselfde produk verkoop / dieselfde diens lewer ✓✓

(2)**3.6.3 Verspreiding**

- Hoe om die produk vanaf die produseerder tot die verbruiker te kry ✓✓
- Beplan hoe v&er jy wil groei met betrekking tot verkope, wins en verbruiker tevredenheid ✓✓
- Gee inligting oor metodes en tydraamwerk van verspreiding ✓✓ (Enige 1)

(2)

3.7 Onderskei tussen diversifikasie en spesialisasie

	DIVERSIFIKASIE	SPELIALISASIE
Implemente	Meer implemente of verskillende tipes word benodig Groter uitgawes in die aankoop en onderhoud van verskillende implemente ✓	Minder implemente of verskillende tipes benodig Laer koste in die aankoop en onderhoud van verskillende implemente ✓
Bestuur	Moeilik – Kennis van meer as een produksie area/Moeilik om 'n kundige te word ✓	Eenvoudig – kennis van slegs een produksie area nodig/Maklik om 'n kundige te word ✓

(4)

3.8 Arbeidwetgewing**3.8.1 Werker optrede en aksie**

- Wet op Vergoeding van Beroepsbeserings en -siektes ✓

(1)

3.8.2 Aksie geneem teen werker

- Dissiplinêre aksie ✓

(1)

3.8.3 DRIE dissiplinêre stappe

- Werkers moet bewus wees dat daar optrede teenoor hulle sal wees ✓
- Moet gemik wees teenoor die oortreding en nie die werker nie ✓
- Gedoen word so gou moontlik na die oortreding ✓
- Moet altyd konsekwent wees ✓
- Straf moet by die oortreding pas ✓
- Moet nie die werk verwantskap belemmer ✓

(Enige 3) (3)

3.9 Doelwitte bereik met motivering van plaaswerkers deur die plaasbestuurder

- Lei tot hoër produktiwiteit ✓
- Bou selfvertroue ✓
- Bevorder gevoel van tevredenheid ✓
- Werkers voel meer gewaardeer ✓
- Werkers voel deel van die bestuurspan ✓

(Enige 3) (3)

3.10 Redes vir opleiding van plaaswerkers

- Dit kan lei tot bevordering / meer take ✓
- Om kennis en vaardighede van die werker uit te brei ✓
- Tydbesparend omdat werkers die vereiste werk vinniger kan doen ✓
- Bespaar op herstel omdat werkers weet om die toerusting korrek te gebruik ✓

(Enige 3) (3)

3.11 Psigoloiese behoeftes van plaaswerkers

- Aanvaarding deur ander ✓
- Gewaardeer te word ✓
- Erkenning te verkry ✓
- Selfvulling ✓

(Enige 2) (2)

[50]

VRAAG 4: FINANSIËLE BEPLANNING, REKORDERING, INSAMELING, WAARDETOEVOEGING EN VERPAKKING**4.1 Opstel van 'n begroting**

VERWAGTE UITGAWES			
ITEM	HOEVEELHEID	PRYS PER ITEM (R)	TOTALE PRYS (R)
Saad	2 kg	400,00	800,00✓
Kunsmis	850 kg	80,00/50 kg	1 360,00✓
Vervoer	17 sakke	5,00/50 kg	85,00✓
Lone	2 werkers	400,00	800,00✓
Verpakkingsmateriaal	1 500	1,50	2 250,00✓
Vervoer na die mark	6 ritte	300,00	1 800,00✓
Totaal uitgawes			7 095,00✓

(CA)

VERWAGTE UITGAWES			
ITEM	HOEVEELHEID	PRYS PER ITEM (R)	TOTALE PRYS (R)
Produk	1 500 bokse	15,00	22 500,00✓
Totaal inkomste			22 500,00✓
Verwagte wins			15 405,00✓

(CA)

(CA)

(10)

4.2 Balansstaat**4.2.1 Terminologie****(a) Vaste bates**

- Die bates aangekoop vir lang-termyn gebruik ✓ en
- nie waarskynlik in kontant verander word nie, ✓

(b) Depresiasie

- 'n vermindering in die waarde van die bate met tyd verloop ✓
- weens gebruik of ouderdom ✓

(c) Krediteur

- 'n Persoon of maatskappy aan wie die plaas geld skuld ✓✓

(6)

4.2.2 Analisering inkomstestaat

- om te bepaal of die besigheid winsgewend is ✓
- om te bepaal of die besigheid teen 'n verlies werk ✓
- indien 'n verlies lei – bepaal hoekom en probeer om die situasie te beredder ✓
- Indien 'n wins maak – bepaal hoe die wins verhoog kan word ✓
- Om begrote waardes te vergelyk en aanpassings te maak op die begroting ✓

(Enige 2)

(2)

- 4.3 **DRIE redes vir die koop van geprosesseerde produkte**
- Het 'n langer rakleef tyd/raklewe ✓
 - Makliker hanteerbaar ✓
 - Makliker vervoerbaar ✓
 - Makliker voorberei vir 'n maaltyd ✓
 - Beskikbaar buite seisoen ✓
 - Verbruikersvoorkeur ✓
- (Enige 3) (3)
- 4.4 **Die belangrikheid van gradering van produkte**
- Om waarde toe te voeg by die produk ✓
 - Om beter pryse op die mark te kry ✓
 - Om 'n produk van uniforme kwaliteit voor te berei ✓
 - Om vertrouwe by die verbruiker te verkry ✓
 - Om gehalte te standaardiseer ✓
 - Verbruikersvoorkeur ✓
- (Enige 3) (3)
- 4.5 **Risiko bestuur**
- 4.5.1 **Bestuur van risiko**
- Dit verleng die aanvanklike rakleef tyd van die produk ✓
 - Waarde word tot die produk bygevoeg ✓
 - Minder kans vir beskadiging van die oorspronklike produk ✓
 - Meer wins kan verkry ✓
- (Enige 3) (3)
- 4.5.2 **Hoeveelheid wins per bottel**
- Wins = verkoopprijs – gelykbreekpunt
= R116,00 – R82,00 ✓
= R34,00 ✓
- (2)
- 4.5.3 **Uitvoer van vrugtesap**
- waarde = R16 ✓ × €12 ✓ **OF** waarde = R16/€1 ✓ × €12 ✓
= R192,00 ✓ = R192,00 ✓
- (3)
- 4.5.4 **Invloed van wisselkoers op wins**
- Omrede 'n swakker Rand, die inkomste sal verhoog ✓
 - Met 'n hoër inkomste is dit meer moontlik om uit te brei ✓
 - Laer risiko vir finansiering van die uitbreiding ✓
- (Enige 2) (2)

4.6 Oes van gewasse**4.6.1 Oes**

- Is die proses waardeur die geproduseerde produk geoes/gesny ✓
- en versamel word vanaf die land/dier ✓ (2)

4.6.2 Voordele van hand-oes

- Relatief goedkoop ✓
- Minder onderhoud ✓
- Minder beskadiging ✓
- Produkte kan geselekteer word, ryp vs. nie-ryp produkte ✓ (Enige 3) (3)

4.6.3 Doel waarvoor produkte gebruik word

- Vir verkope ✓
- Voedsel vir diere/mense ✓
- Bestanddele in ... (medisyne/skoonheidsmiddels/huishoudelike produk) ✓
- Vervaardiging ✓
- Verwerking ✓ (Enige 4) (4)

4.7 Aspekte oorweeg wanneer verpakkingsmateriaal ontwerp word vir landbouprodukte

- Koste effektief ✓
- Tipe materiaal ✓
- Beskerming van die produk ✓
- Voorsien inligting aan die verbruikers ✓
- Kenmerke om dit makliker te hanteer ✓
- Maklik om op te druk ✓
- Mense se aandag trek (handelsmerk / produkherkenning) ✓
- Eienskappe van die produk ✓ (Enige 3) (3)

4.8 Hoof oorsaak van voedsel verrotting

- Lewendige mikrobies op die voedsel ✓
 - Die teenwoordigheid van ensieme in die voedsel ✓
 - Skade veroorsaak deur insekte/knaagdiere ✓
 - Verkeerde hantering en oes van die produkte ✓
 - Onvoldoende bergingsfasiliteite/temperatuur ✓
 - Blootstelling aan lug (lug) ✓ (Enige 4) (4)
- [50]**

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200