



# education

---

Department:  
Education  
**REPUBLIC OF SOUTH AFRICA**

**NASIONALE  
SENIOR SERTIFIKAAT**

**GRAAD 12**

**REKENAARTOEPASSINGSTEGNOLOGIE**  
**Opsionele Spoed-/Akkuraatheidsvraestel**  
**NOVEMBER 2008**

**PUNTE: Nie van toepassing nie**

**TYD: 5 minute leestyd PLUS 10 minute insleuteltyd PLUS druktyd.**

**Hierdie vraestel bestaan uit 4 bladsye.**

**OPSIONELE VRAAG: SPOED/AKKURAAATHEID****INSTRUKSIES EN INLIGTING**

1. Tyd: VYF MINUTE sal vir die LEES van die spoed-/akkuraatheidstekes toegelaat word.  
  
TIEN MINUTE sal vir die INSLEUTEL van die teks toegelaat word.
2. Verstekstellings ('Default settings'):  
TAAL Afrikaans  
MEETEENHEDE Sentimeter (cm) of duim (")  
INLYNSTELLING Links  
FONT Courier New 12 of Courier 12  
KANTLYNE 2.54 cm of 1" (duim)  
BLADSYBOSKRIF('HEADER')/ 1.27 cm of 0.5" (duim).  
BLADSYONDERSKRIF('FOOTER')
3. Voeg 'n bladsyboskrif wat die volgende inligting bevat, in:  
  
**Spoed Nov2008** (Links inlyn/linksgereg)  
**Eksamennommer** (Regs inlyn/regsgereg)
4. Voorsiening word gemaak vir spoed tot 60 woorde per minuut.
5. Sleutel die volgende spoed-/akkuraatheidstekes in 1½- of dubbelreëlfstand in.
6. Voeg 'n ekstra lynspasie voor die begin van 'n nuwe paragraaf in.
7. Stoor die lêer as: **Spoed Nov2008**
8. Jy mag nie jou antwoord redigeer nadat die 10 minute insleuteltyd verstreke is nie.
9. Verskaf 'n drukstuk direk na voltooiing van jou antwoord en plaas dit in jou eksamenvouer/-omslag. Jy mag **slegs net een drukstuk van hierdie vraag** inhandig.

- Aanvaar jy werk vir 'n maatskappy genoem: Die Beste Persoon.
- Jy is versoek om die volgende paragrawe so vinnig en akkuraat as wat jy kan, in te sleutel.

Die totale wins wat deur 'n entrepreneur gemaak word, word deur sy omset bepaal. Indien daar 'n groot bemarkingsarea is, sal hy 'n kleiner wins per eenheid maak. Die resultaat is dat die winste asook die totale oorskot na koste groter sal wees. 'n Hoë omset lei gewoonlik tot 'n verlaging van die koste per eenheid.

Die winste van soortgelyke ondernemings wat onder dieselfde voorwaardes bedryf word en wat gevestigde ondernemings is, verskil nie baie nie. Waar hulle verskil, kan die verskil toegeskryf word aan die bevoegdheid en vaardighede van die entrepreneurs, dit is, hulle vermoë om hulle besighede goed te organiseer, om vermorsing van mannekrag en materiaal te beperk en om die koste per eenheid laag te hou.

Ywerige kompetisie en die begeerte vir maksimum wins moedig entrepreneurs aan om nuwe produksietegnieke te ontwikkel en toe te pas ten einde hulle besighede meer doeltreffend te maak. Deur verbeterde produksietegnieke te gebruik, word sulke besighede dikwels in staat gestel om groter winste te lewer as daardie besighede wat oudmodiese tegnieke en toerusting gebruik. 'n Besigheid wat moderne metodes gebruik sal groter winste maak as een wat aan ou en oneffektiewe praktyke vasklou.

Teenswoordig is die ontwerp en produksie van 'n goeie produk slegs die eerste stap in die bemarkingsproses. Die produsent en die vervaardiger moet ook die behoefte aan hul produk bestudeer. Hulle mag dan hulle produk adverteer en vir behoorlike gradering en standaardisering, vervoer en stoorplek reël. Hedendaagse produsente en vervaardigers maak op groothandelaars en kleinhandelaars staat om hulle produkte aan die verbruiker te verkoop omdat bemarking kompleks en gespesialiseerd geword het.

In Europese en ander soortgelyke lande, is die voorsiening van produkte gewoonlik meer as die aanvraag en gevolglik pas besighede die bemarking van hulle eiesoortige produkte by die behoeftes van die verbruikers aan. 'n Verskeidenheid handelsmerke vir 'n besondere kommoditeit is vir die verbruiker beskikbaar met die resultaat dat verbruikers nie op enige een vervaardiger se produk staat maak nie. Die aksioma, die gebruiker is altyd reg, is 'n gids na die bemarkingsaktiwiteite van produsente en vervaardigers.

Besighedsiklusse is een van die groot faktore wat winste affekteer. Gedurende tye van vooruitgang is die wins gewoonlik hoog en gedurende depressies ly die meeste besighede verliese. Die rede hiervoor is dat pryse gewoonlik die leiding neem en vinniger styg en val as kostes.

Slegte skuld, ongelukke, veroudering, 'n skielike toename in aanvraag en die voorkoms van rampe en stakings, affekteer die winste tot 'n groot mate. Dit is een van die groot redes waarom besighede goeie winste oplewer in een jaar en die volgende jaar 'n verlies toon. Ongelyke kompetisie en prysoorloë veroorsaak dikwels dat besighede faal of dat wins tot 'n minimum val.

Die entrepreneur kan sy winste beheer deur die mate waartoe hy die verkoopsprys kan beheer.

**EINDE**