

# Plak asseblief die strepieskode-etiket hier

	PUNTE-	
	TOTAAL	
<u> </u>		_

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT-EKSAMEN NOVEMBER 2021

# **BESIGHEIDSTUDIES**

EKSAMENNOMMER								
Tyd: 3 uur						30	)0 pu	nte

# LEES ASSEBLIEF DIE VOLGENDE INSTRUKSIES NOUKEURIG DEUR

- 1. Hierdie vraestel bestaan uit 32 bladsye. Maak asseblief seker dat jou vraestel volledig is.
- 2. Alle vrae is **VERPLIGTEND**.
- 3. Lees die vrae noukeurig deur.
- 4. Beantwoord AL die vrae op die vraestel en dien dit aan die einde van die eksamen in. Onthou om jou eksamennommer in die ruimte wat op die vraestel voorsien is, te skryf.
- 5. Demonstreer insig, waar van toepassing, wanneer die vrae beantwoord word. Jy kan na enige kleinhandelbesigheid (met spesifieke klem op algemene kleinhandelaars) wat jy vanjaar bestudeer het, verwys.
- 6. Jy word aangeraai om besondere aandag aan taalgebruik en die **toekenning van punte** te gee.
- 7. Dit is in jou eie belang om leesbaar te skryf en jou werk netjies aan te bied.
- 8. TWEE blanko bladsye (bladsy 31 en 32) word aan die einde van die vraestel ingesluit. Indien jy te min spasie vir 'n vraag het, gebruik hierdie bladsye. Dui die vraagnommer van jou antwoord duidelik aan indien jy hierdie ekstra spasie gebruik.

# **Puntetoekenning**

V 1	V 2	V 3	V 4	V 5	V 6	V 7	Totaal

# **AFDELING A**

# **VRAAG 1**

Dui die **mees korrekte** antwoord aan deur die letter van die opsie wat jy gekies het in die ruimte wat verskaf is aan die einde van elke bladsy te skryf.

1.1	'n Voorbeeld van 'n eksterne belanghebbende is					
	A B C D	hulpbronne. strategie. verskaffer. organisasiestruktuur.	(2)			
1.2	Watternie?	een van die volgende faktore is <b>NIE</b> deel van die PESTLE-analise				
	A B C D	Werknemermotivering Wisselkoerse Wet op Arbeidsverhoudinge Omgewingsbewustheid	(2)			
1.3	Die do	el van 'n besluitnemingsboom is om				
	A B C	moontlike uitkomste te assesseer, gegrond op waarskynlikheid. die grondoorsaak van 'n uitdaging waarvoor die besigheid te staan gekom het, te bepaal. die aktiwiteite in die besigheid te illustreer.				
	D	interne en eksterne uitdagings te vergelyk.	(2)			
1.4	Watte	een van die volgende is <b>NIE</b> 'n plig van die Menskapitaalafdeling nie?				
	A B C D	Personeelontwikkeling en -opleiding Toepassing van dissiplinêre prosedures Identifisering van klanttendense Prestasiebeoordelings	(2)			
1.5		s wat toegewys word, gegrond op sy take en verantwoordelikhede, bekend as				
	A B C D	posklassifikasie. posbeskrywing. werksoekery. posontleding.	(2)			

1.1	1.2	1.3	1.4	1.5

1.6	Watter een van die volgende is <b>NIE</b> 'n vereiste vir 'n applikant wanneer vir 'n pos by Game aansoek gedoen word nie?					
	A B C D	Aansoekvorm Dekbrief Curriculum Vitae (CV) Goedkeuringsbrief van die Departement van Arbeid	(2)			
1.7	Die pi	raktyk om mense in diens te neem wat reeds in diens van die besigheid 				
	A B C D	keuring. induksie. interne werwing. waardebepaling.	(2)			
1.8	Konst	ruktiewe afdanking kom voor wanneer				
	A B C D	'n werkgewer dit moeilik vir 'n werknemer maak om met sy/haar daaglikse pligte aan te gaan. 'n besigheid nie meer 'n werknemer kan betaal nie. 'n werknemer gevang word dat hy/sy steel. 'n werknemer sy/haar werk weens onbevoegdheid verloor.	(2)			
1.9		estuur van Makro gebruik totale bates : totale laste as 'n meting van eer gehalte van prestasie gekontroleer word.				
	A B C D	solvensie winsgewendheid likiditeit hefboomfinansiering	(2)			
1.10		er een van die volgende instellings of organisasies is verantwoordelik vir otwikkeling van 'n aanvaarbare riglyn vir volhoubare openbaarmaking?				
	A B C D	Suid-Afrikaanse Reserwebank Globale Rapporteringsinisiatief Sentrale Statistiese Dienste Instituut van Geoktrooieerde Rekenmeesters	(2)			

1.6	1.7	1.8	1.9	1.10

1.11	Die ve	erantwoordelikheid van 'n direkteur is om te verseker dat	
	A B C D	daar voldoening aan toepaslike wette is. behoorlike risikobestuursprosedures gevestig is. hy/sy in die beste belang van die betrokke belanghebbendes optree. Al die bogenoemde.	(2)
1.12		reik 'n instruksie uit oor hoe konflik opgelos moet word wat bindend op etrokke partye is.	
	A B C D	Arbiter Bemiddelaar Onderhandelaar Franchisegewer	(2)
1.13	Een v	an die perspektiewe van die Gebalanseerde Telkaart is	
	A B C D	prestasiegaping. leer en groei. herstrukturering van die besigheidsproses. hefboomfinansiering.	(2)
1.14		orengs wat 'n belegger aangebied word wat fondse in 'n vaste deposito net, sal wees.	
	A B C D	dividende rente aandele depresiasie	(2)
1.15	'n Nad	deel van franchising as 'n model van groei is	
	A B C	die franchisegewer se beeld is op die spel. skaalverspillings kan ontstaan. entrepreneurspotensiaal van franchisenemers word nie ten volle benut nie. botsing van korporatiewe kulture.	(2)

1.11	1.12	1.13	1.14	1.15

1.16	Hierdie probleemoplossingstegniek help die bestuurder in Woolworths om 'n besluit te neem gegrond op die voor- en nadele van 'n moontlike oplossing vir 'n probleem.				
	A B C D	PESTLE-werktuig Waardekettinganalise Kaart van voor- en nadele Al die bogenoemde	(2)		
1.17		eer 'n bestuurder in Pick n Pay 'n kassier hanteer wat nie van dering hou nie, sal dit die beste wees om			
	Α	te probeer verduidelik hoe alle personeellede by die veranderings sal baat.			
	B C	aan die personeellid 'n bevordering aan te bied. met die personeellid saam te stem en alle veranderings wat plaasvind te staak.			
	D	nog meer veranderings in die besigheid aan te bring.	(2)		
1.18	Watte	r een van die volgende word <b>NIE</b> as 'n besigheidstrategie beskou nie?			
	A B C D	Lae koste Differensiasie Afname Ondersoek	(2)		
1.19	Klante	e beskik oor 'n hoë vlak van mag wanneer			
	A B C D	die besigheid baie plaasvervangerprodukte in die mark het. die besigheid baie groot kliënte het. daar 'n paar verskaffers in die mark is. die regering toegang tot die mark beheer.	(3)		
1.20	Markp	enetrasie is 'n wat op verkoop van produkte in markte fokus.			
	A B C D	laerisiko-strategie, bestaande, bestaande mediumrisiko-strategie, bestaande, nuwe hoërisiko-strategie, nuwe, nuwe mediumrisiko-strategie, nuwe, bestaande	(3)		

1.16	1.17	1.18	1.19	1.20

1.21	Bemarkers by Pick n Pay sal hee	l waarskynlik afslag	op produkte aanbied
	wanneer		

- A die produk min mededinging in sy mark van ander produkte het.
- B ontwikkelings- en produksiekoste vir die produk hoog is.
- C 'n markdifferensiasiestrategie gebruik word om die produk te bemark.
- D die besigheid baie voorraad van die produk het.

(3)

- 1.22 Wanneer 'n huidige werknemer leiding en hulp aan 'n nuwe werknemer verskaf, staan dit bekend as ... wat beskou kan word as ...
  - A oriëntering, buitediensopleiding.
  - B mentorskap, indiensopleiding.
  - C mentorskap, buitediensopleiding.
  - D toesig, buitediensopleiding.

(3)

- 1.23 Die komponente wat gebruik word om die risikoprofiel van 'n belegging te bepaal, is ...
  - A beleggingstydraamwerk; grootte van belegging met betrekking tot beleggers se portefeulje; opbrengskoers.
  - B beleggingstrategie; volhoubaarheid van belegging; diversifikasie.
  - C voldoening aan die WVB; makelaarsgelde; kapitaalwinsbelasting.
  - D SEB-voldoening; herversekering en derdeparty-eise.

(3)

- 1.24 Watter van die volgende faktore sal Spar oorweeg wanneer die prys van 'n produk bepaal word?
  - (i) Produkvraag
  - (ii) Mededinging
  - (iii) Doelwitte
  - (iv) Bestuursbonusse
  - A (i)
  - B (i) + (ii)
  - C (i) + (ii) + (iii)
  - D (i) + (ii) + (iii) + (iv)

1.21	1.22	1.23	1.24

[54]

(3)

# VRAAG 2

Kies die **mees korrekte antwoord** van die terme in die onderstaande tabel wat die beste by die stellings wat volg pas.

Skryf die **mees korrekte antwoord** in die ruimte wat in elke stelling verskaf is.

Let wel: Daar is slegs een korrekte antwoord vir elke stelling.

Markwaarde	Wanfunksionele konflik	Winsgewendheidsverhoudings
Bemarking	Wet op Arbeidsverhoudinge	Missiestelling
Mannekragbeplanning	Aflegging	Doelwitbeplanning
Visie	Funksionele konflik	Aanspreeklikheidsverhouding
Wet op Vaardigheids- ontwikkeling	Vuurproefverhouding	Aftrede
Omgewingsondersoek	Markaandeel	Bedryfsverhoudings
Ekonomiese ondersoek	Wet op Gelyke Indiensname	Bestuur

2.1	Die vergelyk 'n maatskappy se korttermynbates met sy korttermynlaste indien 'n maatskappy genoeg kontant het om vir onmiddellike laste te betaal.
2.2	is 'n tipe ontslag wanneer die werkgewer die besigheid se behoeftes nagaan om wins te verhoog of verlies te beperk, wat tot die vermindering van werknemers lei.
2.3	'n Aktiwiteit wat 'n besigheid onderneem om die koop of verkoop van 'n produk of diens te bevorder, staan bekend as
2.4	'n omskryf hoekom 'n organisasie bestaan en wat die algehele bedryfsdoel is.
2.5	Die proses om inligting oor gebeure en hul verbande in 'n organisasie se interne en eksterne omgewings in te samel, is
2.6	is 'n finansiële metriek wat deur beleggers gebruik word om die vermoë van 'n besigheid te evalueer ten einde inkomste met betrekking tot verdienste te genereer.
2.7	is die persentasie van 'n nywerheid in rekening gebring deur 'n spesifieke entiteit.
2.8	is 'n meningsverskil of spanning in 'n groep wat tot positiewe resultate lei.
2.9	is die proses om die optimum aantal mense te beraam wat nodig is om 'n taak te voltooi of 'n doel in 'n bepaalde tydperk te bereik.
2.10	Die is die wet wat verseker dat alle werknemers gelyke geleenthede kry en billik deur hul werkgewers behandel word.

[20]

#### VRAAG 3

Kies die term tussen hakies wat die stelling WAAR maak. Onderstreep jou antwoord.

- 3.1 Die (waardekettinganalise / Delphi-tegniek) behels die proses van denke oor die verskillende maniere waarop die besigheid die doeltreffendheid van produksie kan verbeter.
- 3.2 Die (makro-omgewingsbenadering / hulpbrongebaseerde benadering) tot probleemoplossing word gebruik om die strategiese bates in 'n besigheid te assesseer.
- 3.3 **(Vermyding / Kompromie)** beteken die partye in 'n konfliksituasie vind 'n middeweg waar ideaal gesien albei partye tevrede met die uitkoms is.
- 3.4 (**Prosedurele billikheid / Wesenlike billikheid)** handel oor die formele handelswyse wat deur die wet voorgeskryf word en deur 'n werkgewer gevolg moet word voordat 'n werknemer ontslaan word.
- 3.5 **(Kollektiewe bedinging / Arbitrasie)** verwys na die proses wat plaasvind wanneer die werkgewer en vakbond oor die bepalings van indiensneming onderhandel.
- 3.6 Voor 'n staking kan plaasvind moet die kwessie waaroor werkers wil staak na die **(KVBA / CYMA)** verwys word.
- 3.7 'n (Jaarlikse opleidingsverslag / Korttermynoorsig) toon die vordering wat in die vorige jare se Werkplekvaardigheidsprogram gemaak is.
- 3.8 'n **(Leier / Bestuurder)** word in 'n gesagsposisie aangestel wat hom/haar in staat stel om daarop aan te dring dat mense sy/haar opdragte uitvoer.
- 3.9 **(Toerekenbaarheid / Gesag)** verwys na die persoon wat verantwoordelikheid vir sy/haar optrede aanvaar.
- 3.10 Volgens die **(beginselgebaseerde teorie / gevolggebaseerde teorie)** sal die uitkoms van die handeling bepaal of die handeling eties is of nie.
- 3.11 (Konflikbestuur / Beheerbestuur) is die proses om die negatiewe aspekte van 'n meningsverskil tussen partye te beperk terwyl die positiewe aspekte van die verskil verhoog word.
- 3.12 **(Terugwaartse integrasie / Voorwaartse integrasie)** is 'n strategie waar 'n besigheid 'n verskaffer van grondstowwe wat nodig is in die produksie van sy eindprodukte oorneem of daarmee saamsmelt.
- 3.13 'n **(Onderhandeling / Argument)** is 'n dialoog tussen twee of meer mense of partye wat beoog om 'n voordelige uitkoms te bereik.

[26]

100 punte

#### AFDELING B

Gebruik die puntetoekenning as 'n riglyn vir die lengte van jou antwoord.

# **VRAAG 4**

Lees die volgende uittreksel voordat die vrae wat volg beantwoord word.

Verhoogde klantverwagtings, enorme vooruitgang in tegnologie en die styging in aanlyn handel is maar net 'n paar van die tendense wat die wêreld van kleinhandel hervorm. Tradisionele benaderings werk nie meer in die aangesig van verandering nie; dit is nou die tyd om duidelik nuwe aspirasies te omskryf, nuwe grondliggende veranderings aan bedryfsmodelle te maak en weer oor kleinhandel te dink.

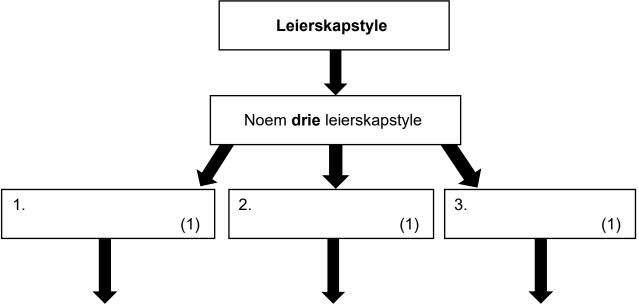
IBron aangepas uit: <a href="https://www.mckinsev.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our%20Insights/">https://www.mckinsev.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our%20Insights/</a>

			-	SPA	R	
•			_			
Verduid besluitn	elik hoe Spar d emingsprosesse	lie verskillende kan gebruik.	entrepren	eurseienskap	pe as deel	Va

4.3 Definieer elk van die **bestuursbevoegdhede** wat hieronder gelys is en bespreek kortliks hoe elkeen van hierdie bevoegdhede deur bestuurders gebruik kan word om te verseker dat Spar voor kan bly met tendense in kleinhandel in Suid-Afrika.

4.3.1 Globale bewustheid	
Definieer:	
, <del></del>	
Bespreek:	(2)
	(3)
4.3.2 Bemagtiging en talentontwikkeling	
Definieer:	
, <del></del>	(2)
Bespreek:	(2)
	(3)

# 4.4 Voltooi die diagram hieronder oor leierskapstyle.



Illustreer hoe Spar van elke leierskapstyl in hul daaglikse werksaamhede gebruik sal maak. 2. 3. 1. (3) (3) (3)

4.5 'n Besigheid soos Spar moet dikwels **etiese dilemmas** hanteer. Voltooi die vloeidiagram hieronder.

Identifiseer 'n etiese dilemma:  (1)	Verduidelik die etiese dilemma wat geïdentifiseer is.		Beveel 'n strategie aan wat Spar kan gebruik om die etiese dilemma wat in (b) geïdentifiseer is, te vermy.
		(2)	(3)
4.5.2			
Identifiseer 'n etiese dilemma:	Verduidelik die etiese dilemma wat geïdentifiseer is.		Beveel 'n strategie aan wat Spar kan gebruik om die etiese dilemma wat in (b) geïdentifiseer is, te vermy.
(1)			
		<del></del>	
		(2)	

4.7.1 Noem twee <b>monetêre motivering</b> sfakt	ore:
•	
•	
4.7.2 Noem twee <b>niemonetêre motivering</b> sf	aktore.
•	
•	

#### **VRAAG 5**

Lees die volgende uittreksel voordat die vrae wat volg beantwoord word.



Pick n Pay praat van 'n 200% aanlyn oplewing gedurende Covid-19

Kleinhandelsreus Pick n Pay het 'n enorme piek in sy aanlyn segment beleef sedert die landwye Covid-19-inperking van krag geword het.

"Ons verbeterings verlede jaar om 'n sterker aanlyn bedryf te skep, het ons in staat gestel om ons aanbod in reaksie op hierdie vraag uit te brei. Ons span het vinnig sy kapasiteit vergroot en aan die behoeftes van baie nuwe klante voorsien."

[Bron: <a href="https://www.itweb.co.za/content/dgp45qa6XEkvX9I8">https://www.itweb.co.za/content/dgp45qa6XEkvX9I8</a> 20.11.2020]

5.1		reek hoe Pick n Pay van die volgende strategieë gebruik kan maak om hu n besigheidsegment te laat groei.						
	(a)	Korporatiewe kombinasiestrategie:						
			(3)					
	(b)	Horisontale integrasiestrategie:						
			12					



5.2 Met inagneming van die groei wat Pick n Pay deur sy aanlyn segment gesien het, was daar etlike uitdagings waarvoor Pick n Pay te staan gekom het.

Die onderstaande tabel beklemtoon sommige van hierdie moontlike **uitdagings** wat Pick n Pay teengekom het. Voltooi die tabel.

5.2.1	Uit	daging: Om die regte werknemers te lok en in diens te neem.	
	A:	Identifiseer die besigheidsomgewing waar die uitdaging voorkom.	
	B:	Verduidelik die uitwerking van die uitdaging op Pick n Pay.	(1)
	C:	Bedink 'n strategie oor hoe Pick n Pay op die uitdaging kan reageer.	(2)
			(2)
5.2.2	Uit	daging: Die hoë vlak van mededinging in die aanlyn inkopiemark.	
	A:	Identifiseer die besigheidsomgewing waar die uitdaging voorkom.	
	B:	Verduidelik die uitwerking van die uitdaging op Pick n Pay.	(1)
	C:	Bedink 'n strategie oor hoe Pick n Pay op die uitdaging kan reageer.	(2)
			(2)

5.2.3	Uitdaging: Die klante se vlak van besteebare inkomste is minder weens Covid-19-pandemie.					
	A:	: Identifiseer die besigheidsomgewing waar die uitdaging voorkom.				
	B:	Verduid	delik die uitwerking van die uitdaging op Pick n Pay.	(1)		
	C:	Bedink	'n strategie oor hoe Pick n Pay op die uitdaging kan reageer.	(2)		
				(2)		
5.2.4	Uit	tdaging:	Die vervoerinfrastruktuur in Suid-Afrika.			
	A:	Identifis	seer die besigheidsomgewing waar die uitdaging voorkom.			
	B:	Verduid	delik die uitwerking van die uitdaging op Pick n Pay.	(1)		
	C:	Bedink	'n strategie oor hoe Pick n Pay op die uitdaging kan reageer.	(2)		
				(2)		

5.3	Pick n Pay wil hul aanlyn besigheidsegment laat groei. Bespreek hoe die bestuur van Pick n Pay die verskillende <b>besigheidsfunksies</b> kan gebruik om die algehele gehalte van hul aanlyn segment te verseker.

5.4 Pick n Pay het die volgende stelling op hul webwerf gepubliseer:



"Ons volhoubaarheidstrategie is ten volle aan ons besigheidstrategie gekoppel."

Verwys na die stelling hierbo en bepaal hoe Pick n Pay van die <b>driedub verslagdoening</b> sbenadering gebruik kan maak om volhoubaarheid te verseke	<b>bele</b> r.
	(0)
	(9)
Bespreek die doel van die FTSE/JSE Verantwoordelike Beleggingsindeks.	

5.5

#### VRAAG 6

Lees die volgende uittreksel voordat die vrae wat volg beantwoord word.

# 'n Kykie in Game se ongelooflike nuwe konsepwinkel – met selfbetaalpunte

Kleinhandelaar Game het sy nuwe toekomsgereed konsepwinkel in die Mall of Africa in Midrand, Johannesburg aangekondig.

"Ons nuwe winkelkonsep strek verder as om 'n moderne kyk-en-voel te verskaf en vang eerder die rigting vas waarheen ons beweeg, na ons breër regruk as 'n besigheid.

"Ons maak goeie vordering met ons regruk terwyl ons getrou bly aan ons waardeproposisie vir ons pryssensitiewe klante wat nie net ons wye produkreekse verwag nie, maar ook gehalte teen onoortreflike pryse."

[Bron aangepas uit: <a href="https://businesstech.co.za/news/business/434175/a-look-inside-games-awesome-new-concept-store-with-self-checkout-counters">https://businesstech.co.za/news/business/434175/a-look-inside-games-awesome-new-concept-store-with-self-checkout-counters</a> 20.11.2020]

6.1	Om seker te maak dat nuwe Game konsepwinkels eties bly gaan hulle spesiale aandag aan die Wet op Verbruikersbeskerming 68 van 2008 (WVB) gee.					
	Bespreek gebiede van die <b>Wet op Verbruikersbeskerming 68 van 2008 (WVB</b> ) wat die werksaamhede van Game konsepwinkels kan beïnvloed.					

IEB Copyright © 2021 BLAAI ASSEBLIEF OM

(6)

Game konsepwinkels moet seker maak hulle voorsien in die behoeftes van hulle klante.					
Noem <b>DRIE</b> faktore wat die <b>koopbesluit van klante</b> kan beïnvloed:					
•					
•					
•(3)					
Beskryf hoe Game winkels hul diensbemarkingstrategieë (mense, proses en fisiese bewys) kon aangepas het om op die verandering in die Game winkelkonsepte te reageer.					

Verdu	iidelik die rol van die menskapitaalfunksie onder die volgende opskrifte
6.5.1	Werwing:
6.5.2	Oriëntering:
353	Vergoeding/werknemervoordele:
0.0.0	

6.6	Game is	'n g	root	Suid-Afrikaanse	werkgewer	en	dit	is	belangrik	dat	hulle	die
	verskillend	le Sı	uid-Af	frikaanse arbeids	wetgewing t	en v	olle	ve	rstaan.			

Vir elk van die **wette** hieronder, bespreek die doel en die implikasies (positief of negatief) van die wetgewing vir die werkgewer of werknemer.

6.6.1	Wet op Vaardigheidsontwikkeling 97 van 1998:
	Doel:
	(2)
	Implikasies (positief of negatief) van die Wet op Vaardigheidsontwikkeling 97 van 1998 vir die werkgewer of werknemer:
	(4)
6.6.2	Wet op Arbeidsverhoudinge 66 van 1995:
	Doel:
	(2)

	Implikasies (positief of negatief) van die Wet op Arbeidsverhoudinge 66 var 1995 vir die werkgewer of werknemer:
	·
	(4)
6.6.3	Wet op Basiese Diensvoorwaardes 75 van 1997:
	Doel:
	Door.
	(2)
	Implikasies (positief of negatief) van die Wet op Basiese Diensvoorwaardes 75 van 1997 vir die werkgewer of werknemer:
	(4 [ <b>50</b> ]

150 punte

#### AFDELING C

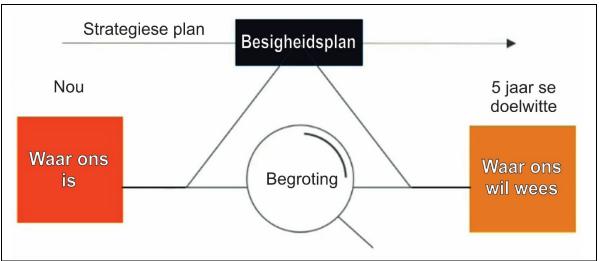
# Die volgende aspekte sal oorweeg word wanneer punte in hierdie afdeling toegeken word:

- Formaat:
  - Die KORREKTE formaat moet gebruik word, d.i. besigheidsverslag.
  - Waar van toepassing, sluit 'n inleiding en gevolgtrekking in.
  - Gebruik opskrifte en onderopskrifte waar nodig.
- Terminologie: korrekte besigheidsterminologie moet gebruik word.
- Inhoud moet voldoende wees om alle aspekte van die vraag te dek.
- Stawing: Motivering van stellings wat gemaak is.
- Toepassing op gevallestudie/konteks.
- Kreatiewe probleemoplossing eerder as om bloot net teoretiese feite te gee.
- Sintese en geskikte opeenvolging.

#### VRAAG 7

# Bestudeer die volgende bronne voordat die vraag wat volg beantwoord word.

#### **BRON A**



[Bron: <a href="https://corporatefinanceinstitute.com/reBrons/knowledge/finance/budgeting/">https://corporatefinanceinstitute.com/reBrons/knowledge/finance/budgeting/</a> 20.11.2020]

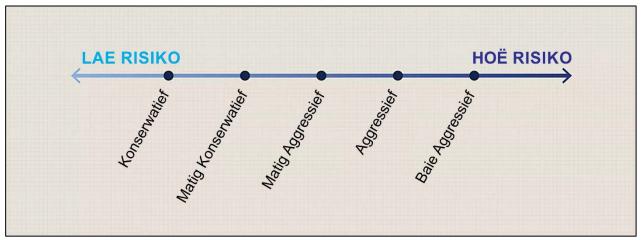
#### **BRON B**



[Bron: <www.digitalcommerce360.com/2020/04/03/strategy-and-financial-planning-for-retailers> 20.11.2020]

Verwagte groei in die kleinhandelmark Reële groei in die kleinhandelmark

#### **BRON C**



[Bron: <a href="https://www.investopedia.com/articles/basics/03/050203.asp">https://www.investopedia.com/articles/basics/03/050203.asp</a> 20.11.2020]

Die kleinhandelbedryf in Suid-Afrika is uiters mededingend. Dit het besighede gedwing om strategies op verandering te reageer.

Die kleinhandelaars wat presteer, sal dié wees wat strategies gedink het en hul finansiële aktiwiteite vir die kort, medium en lang termyn beplan het. Om hierdie rede bly finansiële beplanning steeds 'n sleutelelement in alle besigheidbesluitneming.

As deel van finansiële beplanning is dit belangrik dat kleinhandelbesighede al hul beleggings en versekering fyn dophou.

Skryf 'n besigheidsverslag waarin jy raad vir finansiële beplanning aan 'n kleinhandelaar verskaf.

# Fokus op die volgende aspekte:

•	assesseer vers	killende verseke	rına- en k	oeleaainasob:	sies vir die l	(leinhandelaar.	en

•	stel strategieë voor wat deur die kleinhandelaar gebruik kan word om kort-, medium- er langtermyn finansiële sukses te verseker.						

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT: BESIGHEIDSTUDIES	Bladsy 26 van 32

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT: BESIGHEIDSTUDIES	Bladsy 27 van 32

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT: BESIGHEIDSTUDIES	Bladsy 28 van 32

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT: BESIGHEIDSTUDIES	Bladsy 30 van 32

50 punte

Totaal: 300 punte

# BYKOMENDE RUIMTE (ALLE vrae)

ONTHOU OM DUIDELIK BY DIE VRAAG AAN TE DUI DAT JY DIE BYKOMENDE RUIMTI GEBRUIK HET OM SEKER TE MAAK DAT AL DIE ANTWOORDE NAGESIEN WORD.

NASIONALE SENIOR SERTIFIKAAT: BESIGHEIDSTUDIES	Bladsy 32 van 32