

# Soek jy 'n fantastiese tutor?

[www.teachme2.com/matriek](http://www.teachme2.com/matriek)





# 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 Pasitems**

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: FISIESE 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 dravermoë/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 kollateraal ✓
- Addisionele uitgawes vir kapitaal terugbetaling ✓ (Enige 3) (3)

**2.6 Vergelyking van planters**

ASPEK	KONVENSIENELE 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: **BESIGHEIDSPPLAN, 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**

- $\text{wins} = (\text{opbrengs} \times \text{price}) - (\text{GBP} \times \text{prys})$   
 $= (4 \times \text{R}3\,500) \checkmark - (2,6 \times \text{R}3\,500) \checkmark$   
 $= \text{R}4\,900/\text{ha} \checkmark$

**OF**

- $\text{verkope} = 4 \times \text{R}3\,500$   
 $= \text{R}14\,000 \checkmark$
- $\text{koste} = 2,6 \times \text{R}3\,500$   
 $= \text{R}9\,100 \checkmark$
- $\text{wins} = \text{R}14\,000 - \text{R}9\,100$   
 $= \text{R}4\,900/\text{ha} \checkmark$

**(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 Bemakingstrategieë****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 vër 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**

	<b>DIVERSIFIKASIE</b>	<b>SPELIALISASIE</b>
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 bestuursplan ✓

(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 Psigoloïese behoeftes van plaaswerkers**

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

(Enige 2)

(2)

**[50]**

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

VERWAGTE UITGAWES			
ITEM	HOEEVEELHEID	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✓
<b>Totaal uitgawes</b>			<b>7 095,00✓</b>

(CA)

VERWAGTE UITGAWES			
ITEM	HOEEVEELHEID	PRYS PER ITEM (R)	TOTALE PRYS (R)
Produk	1 500 bokse	15,00	22 500,00✓
<b>Totaal inkomste</b>			<b>22 500,00✓</b>
<b>Verwagte wins</b>			<b>15 405,00✓</b>

(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 vertroue 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 =  $R16 \times \text{€}12$  ✓      **OF**      waarde =  $R16/\text{€}1$  ✓  $\times \text{€}12$  ✓  
 $= R192,00$  ✓       $= R192,00$  ✓
- (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/knaagdiers ✓
- Verkeerde hantering en oes van die produkte ✓
- Onvoldoende bergingsfasiliteite/temperatuur ✓
- Blootstelling aan lug (lug) ✓

(Enige 4) (4)

**[50]**

**TOTAAL AFDELING B: 150**  
**GROOTTOTAAL: 200**