



BESIGHEIDSTUDIES: VRAESTEL II
NASIENRIGLYNE

Tyd: 2 uur

100 punte

Hierdie nasienriglyne word voorberei vir gebruik deur eksaminatore en hulpeksaminatore. Daar word van alle nasieners vereis om 'n standaardiseringsvergadering by te woon om te verseker dat die nasienriglyne konsekwent vertolk en toegepas word tydens die nasien van kandidate se skrifte.

Die IEB sal geen gesprek aanknoop of korrespondensie voer oor enige nasienriglyne nie. Daar word toegegee dat verskillende menings rondom sake van beklemtoning van detail in sodanige riglyne mag voorkom. Dit is ook voor die hand liggend dat, sonder die voordeel van bywoning van 'n standaardiseringsvergadering, daar verskillende vertolkings mag wees van die toepassing van die nasienriglyne.

Die volgende aspekte sal in aanmerking geneem word wanneer punte in hierdie vraestel toegeken word:

- **Formaat:**
 - Die KORREKTE formaat vir elke vraag moet gebruik word, m.a.w. besigheidsverslag.
 - Waar van toepassing, sluit 'n inleiding en gevolgtrekking in.
 - Gebruik opskrifte en onderopskrifte waar toepaslik.
- **Terminologie:** korrekte besigheidsterminologie moet gebruik word.
- **Inhoud:** moet voldoende wees om alle aspekte van die vraag te dek.
- **Stawing:** motivering vir stellings wat gemaak is.
- **Toepassing op gevallestudie/konteks/tema.**
- **Kreatiewe probleemoplossing eerder as net weergee van teoretiese feite.**
- **Sintese en logiese vloei.**

VRAAG 1

Feitepunte word toegeken soos per rubriek vir:

- ***Noem***
- ***Verduideliking/stawing/motivering***
- ***Voorbeelde***
- ***Strategieë om probleme op te los***
- ***Aktuele sake***
- ***10 Addisionele feite – moet waarde toevoeg tot die bespreking/argument***

Organisatoriese prestasie

Voordat 'n mens die **probleme** in die besigheidsomgewing oorweeg en die **strategieë** wat geïmplementeer kan word om die **impak van probleme** op die **prestasie** van die besigheid uit te skakel of te verminder, is dit belangrik om te kyk na wat die besigheidsomgewing behels.

Met die **makro-omgewing** is eksterne besigheidsinvloede geïdentifiseer met behulp van 'n **PE²STLE-analise**:

- Politieke faktore
- Ekonomiese faktore
- Etiese faktore
- Sosiale/sosio-ekonomiese faktore
- Tegnologiese faktore
- Regsomgewing
- Omgewingsfaktore

Porter se model van ses kragte is gebruik om die markomgewing en die invloede van verskeie rolspelers in die **markomgewing** te bekyk:

- Vlak van wedywering/krag van mededingers
- Bedreiging van nuwe toetreders
- Beskikbare plaasvervangerprodukte
- Mag van kopers
- Mag van verskaffers

Die **mikro-omgewing** sluit die agt besigheidsfunksies in:

- Aankope-afdeling
- Produksie-afdeling
- Finansiële funksie
- Menslike Hulpbronne/Menslike kapitaalfunksie
- Bemerkingsafdeling
- Openbare betrekkinge
- Administratiewe funksie
- Algemene bestuur

Die belangrikheid van kreatiewe denke en probleemoplossingstegnieke om strategieë te identifiseer wat die algehele prestasie van die besigheid kan verbeter.

- Om probleme in 'n besigheidskonteks op te los, moet 'n mens soms kreatief wees en nie net "uit die boks dink" nie, maar "dink asof daar geen boks is nie"! Met ander woorde, om **nuwe probleme** op te los, is dit nie goed genoeg om ou oplossings te gebruik nie.
- Kreatiewe denke in hierdie konteks kan gedefinieer word as "die identifisering van 'n probleem waarvan die verbruiker nog nie eens bewus is nie en 'n manier om die probleem op te los".
- Die doel daarvan om kreatiewe oplossings vir besigheidsverwante probleme te vind, is om 'n **mededingende voordeel** vir die besigheid te skep en in stand te hou. In die vinnig veranderende wêreld van vandag word produkte se lewensiklusse egter korter en daarom moet die besigheid voortdurend aanpas om te verseker dat die kliënt se behoeftes bevredig word.

Verskillende kreatiewe denke en probleemoplossingstegnieke wat gebruik kan word om strategieë te ontwikkel wat die prestasie van die besigheid kan verbeter.

Voordele en Nadele Tabel

- Hierdie tegniek help die bestuurder om 'n besluit te neem, gebaseer op die voor- en nadele van 'n spesifieke opsie, byvoorbeeld:

Bekendstelling van 'n Kitskos Interne Handelsmerk	
VOORDELE	NADELE
<ul style="list-style-type: none"> • Bied kliënte 'n wyer keuse • Kan meer kliënte lok 	<ul style="list-style-type: none"> • Het nie werknemer se kennis met hierdie kennisbasis nie – koste van die aanstelling van 'n addisionele werker • Moet meer ruimte skep

- Wanneer die voordele en nadele noukeurig oorweeg of opgeweeg word, kan 'n besluit geneem word. Die besluit wat geneem word, kan verander as omstandighede op 'n latere stadium verander.

Besluitboom

- 'n Besluitboom is 'n visuele voorstelling (amper soos 'n vloiediagram) van verskillende uitkomstes vir 'n enkele gebeurtenis. Dit help die besluitnemer om na verskillende opsies en die gevolge van elkeen te kyk.

Waardekettingontleding

- In 'n besigheidsomgewing moet die konsep van waardetoevoeging vir die kliënt die doel wees, want 'n besigheid het tevrede kliënte nodig om suksesvol te wees.
- In 'n vervaardigingsomgewing is dit maklik om te sien hoe en wanneer waarde toegevoeg word. Volg net die proses van grondstowwe (insette) wat in 'n waardevolle produk (uitset) omskep word. In ander gevalle kan dit egter moeiliker wees om die toegevoegde waarde te sien wanneer 'n diens gelewer word, d.w.s. mense gebruik tyd, kennis en stelsels (insette) om dienste (ontasbare uitvoering) vir die kliënt te skep.
- As 'n mens in gedagte hou dat daar interne kliënte (mede-werkers of die baas) en eksterne kliënte is, is dit belangrik om na die hele besigheidsproses te kyk om te bepaal waar waarde op 'n koste-effektiewe wyse toegevoeg word om die gehalte van die produk of diens gelewer, te verhoog.
- Daar word aanvaar dat as 'n besigheid betrokke is by iets wat nie sy kernbesigheidskrag is nie, sal daardie spesifieke aktiwiteit waarskynlik nie waarde toevoeg tot die besigheidsproses nie. In so 'n geval is dit dalk beter om die diens uit te kontrakteer.

Die Delphi-tegniek

- Hierdie tegniek word gebruik as 'n metode om die menings van kundiges oor 'n spesifieke onderwerp te verkry, sonder om noodwendig van aangesig tot aangesig met hulle te praat. Om nie die opsie van raadgewende kundiges te oorweeg nie, word dikwels verkeerdelik beskou as 'n kostebesparingsmaatreël.
- Die werklike rede waarom kundiges geraadpleeg word in 'n situasie waarin hulle met mekaar kommunikeer, **maar anoniem bly**, is om 'n situasie te voorkom waar subjektiwiteit en persoonlike menings verhoed dat lede van die groep hul menings/aanbevelings krities uitdruk.
- Inligting word ontleed en aan die paneel oorgedra vir 'n tweede rondte besprekings. Die paneel kry dan die geleentheid om hul gevolgtrekkings te hersien op grond van die terugvoering wat deur al die paneellede gegee word, behalwe dat elke bydraer van die paneel streng anoniem bly. Dit help om 'n situasie te voorkom waar die paneellede beïnvloed word deur mekaar se teenwoordigheid of insette, of waar hulle eenvoudig saamstem (met die res van die paneel) om te voorkom dat hulle "dom" lyk (groeptenke).

Hulpbrongebaseerde benadering

- Die hulpbrongebaseerde benadering tot probleemoplossing bepaal dat die besigheid moet uitvind watter hulpbronne van strategiese belang vir die besigheid is. Dit is die hulpbronne wat die besigheid kan help om 'n mededingende voordeel in die mark te skep.
- Wanneer 'n besigheid probleme ondervind, moet dit bepaal watter hulpbronne nodig is om die probleem op te los, soos die beskikbaarheid en koste van die verkryging van die bronne. As 'n skaars hulpbron benodig word en die besigheid het hierdie hulpbron tot sy beskikking, kan dit die besigheid 'n mededingende voordeel gee. Byvoorbeeld: Twee entrepreneurs poog om 'n hoender-kitskosbesigheid as toegevoegde waarde by hul vulstasies te vestig. Die een koop 'n Nando's-franchise en die ander een nie. Hierdie skaars hulpbron (kennis, kundigheid, ondersteuning van franchisegewer en gevestigde handelsmerk) sal die Nando's franchisenemer die mededingende voordeel gee.
- Hulpbronne kan tasbare en ontasbare elemente insluit. Tasbare hulpbronne kan skaars grondstowwe, finansiële hulpbronne, grond en geboue (goeie ligging), toerusting, ens. insluit. Ontasbare bates kan patente, 'n gevestigde handelsmerk, vaardighede en 'n arbeidsmag met 'n goeie moraal en 'n reputasie van uitmuntende kliëntediens, ens. wees.
- Afhangende van beskikbare hulpbronne en/of die koste om dit te verkry, kan verskillende benaderings tot die oplossing van die probleem oorweeg word.

Gebalanseerde telkaart

- Die tradisionele gebalanseerde telkaart-benadering is deur Kaplan en Norton ontwikkel. Die rede vir die ontwikkeling van die gebalanseerde telkaart is om die sleuteluitkomst te beskryf wat die besigheid wil "meet" (evalueer) ten einde hierdie uitkomst te verbeter.
- Die gebalanseerde telkaart dwing bestuur om op kwessies te fokus wat belangrik is omdat hulle waarde in en vir die besigheid skep. Planne en strategieë kan dan ontwikkel word om die mededingende voordeel van die besigheid te skep/in stand te hou/te verbeter.
- Die elemente van die (tradisionele) gebalanseerde telkaart wat gebruik word, is finansies, kliënte, interne besigheidsperspektief en 'n leer- en groeistandpunt. Pogings word aangewend om te identifiseer en te beskryf hoe elkeen 'n kritieke rol in die besigheid speel.

- Die **finansiële perspektief** fokus op maksimum benutting van bates en minimalisering van koste ten einde aandeelhouerswaarde te skep.
- Die **kliënteperspektief** fokus op hoe kliënte die besigheid beskou en wat hul verwagtings mag wees.
- Die **interne besigheidsperspektief** is gefokus op innoverende produkte en dienste, die bestuur van sake en maatskaplike beleggings om die besigheid te verbeter.
- Die **leer- en groeiperspektief** kyk na hoe werknemers die besigheid kan verbeter en waarde skep. Dit word gedoen deur ontasbare bates van die besigheid, soos inligtingskapitaal (intellektuele eiendom) wat deur die mensekapitaal (werknemers) ontwikkel word. Leierskap, aanspreeklikheid, kultuur en spanwerk is belangrike komponente wanneer 'n kultuur van lewenslange leer en ontwikkeling tot stand gebring word.

Strategieë/planne van aksie oor hoe 'n besigheid kan reageer op uitdagings (tendense en krisis) in die interne en eksterne besigheidsumgewings ten einde die besigheid se mededingende voordeel te skep of te verdedig.

Om 'n strategie te formuleer wat reageer op veranderinge in die besigheidsumgewing, is dit belangrik dat die bestuur gebeurde in sowel die interne as eksterne besigheidsumgewing deeglik monitor. Onthou:

- Interne omgewing: Agt besigheidsfunksies/afdelings word geëvalueer deur (onder andere) SSGB (Sterktes, Swakpunte), die Hulpbrongebaseerde Benadering, die Waardekettingontleding en Gebalanseerde Telkaart.
- Eksterne omgewing: Markomgewing (Porter se ses kragte) en makro-omgewing (elemente van PE²STLE), sowel as bestuur en tegnologie in beide die mark- en makro-omgewings.

Strategiese bestuur kan gedefinieer word as:

- Die topbestuur ontleed gebeurde wat in die besigheidsumgewing plaasvind. Party gebeurde kan met verloop van tyd ontwikkel ('n tendens), terwyl ander gebeurtenisse 'n verrassing (krisis) vir die besigheid is.
- Die besluite en optrede wat geneem word na aanleiding van die analise. Hierdie besluite en optrede vorm dan die strategieë van die besigheid.

Om 'n suksesvolle strategiese plan van aksie te formuleer en te implementeer, sal die bestuur die vraag vra: "Hoe kan ons 'n mededingende voordeel in die mark skep?" Om hierdie vraag te beantwoord, is die eerste stap om 'n duidelike begrip te hê van:

- Wat is die visie en missie van die besigheid? Die visie is 'n verklaring van **wat** jou organisasie wil **word**, terwyl jou missiestelling 'n beskrywing is van wat 'n organisasie **doen** of die **doel** van die besigheid.
- Sodra die visie en missie geformuleer is, sal die besigheid die **langtermyn-** en **korttermyn**doelwitte uiteensit. By die formulering van die doelwitte is die toekoms die beginpunt. Die besigheid kan nie bekostig om slegs op toekomstige gebeurde te reageer wanneer dit plaasvind nie, maar moet "die toekoms afdwing/'n eie toekoms skep". Dit word gedoen deur die huidige situasie in ooreenstemming te bring met wat in die toekoms **verlang** word. Dit kan beteken dat hierdie besigheid dadelik moet verander om "die toekoms te ontmoet voordat dit gebeur" deur dinge proaktief te verander. Hierdie voorkomende benadering beteken dat die besigheid nie wag vir die verandering om plaas te vind nie, maar om die verandering te inisieer wanneer dit as 'n geleentheid vir groei en ontwikkeling beskou word. Strategiese bestuur stel die bestuurder in staat om dinge te laat gebeur, eerder as om dinge te sien gebeur of om te besef dat die groter prentjie misgeloop is.

- Sodra die doelwitte geformuleer is, word strategieë ontwerp en geïmplementeer om die doelwitte te bereik. Alhoewel daar 'n verskeidenheid "formele strategieë" is (soos in die volgende afdeling bespreek), kan 'n strategie gedefinieer word as *enige plan van aksie om die verlangde uitkoms te bereik*.

Generiese strategieë:

- **Laekoste-strategie**

- Die mededingende voordeel wat deur 'n *laekoste-strategie* geskep word, is gebaseer op die laagste koste in die bedryf. Om dít te bereik, moet die personeel toegewyd wees om koste te bespaar. Dit kan bereik word as:
 - die besigheid toegang tot goedkoop grondstowwe het (d.w.s. lae insetkoste).
 - kostes deur doeltreffendheid verlaag kan word, deur massaproduksie-, tegnologie- en herontwerp-aktiwiteite te gebruik (d.w.s. laekoste-vervaardiging).
 - aktiwiteite wat nie kostevoordele bied nie, gestaak of uitgekontraakteer word om koste te bespaar. Hierdie strategie werk die beste as daar 'n groot marktaandeel is, wat lei tot hoë omsetvolumes en dus hoë inkomste.

- **Fokus (nismark)**

- Die gebruik van 'n fokusstrategie om 'n mededingende voordeel te ontwikkel, beteken dat alle pogings gerig is op 'n spesifieke marksegment, gebaseer op geografie, kultuur, ouderdom, stokperdjies of enige ander kriteria wat 'n unieke groep kliënte in die mark geskep het. Hierdie unieke groep sal ander behoeftes as die res van die teikenmark hê. Kliënte moet spesifieke voorkeure hê waarvoor daar voorsiening gemaak word. Hierdie nismark word die fokus en bied geleenthede vir die besigheid, want dit word dikwels deur mededingers oor die hoof gesien of as "nie die moeite werd nie", beskou. Die nis moet groot genoeg wees of groeipotensiaal hê om dit waardevol te maak.
 - Om die suksesvolle implementering van 'n fokusstrategie te bereik, moet die besigheid deskundige kennis van die nismark hê en die vermoë om die produkte vir hierdie marksegment te ontwikkel.

- **Differensiasie**

- Alle pogings is daarop gemik om 'n unieke produk/diens te lewer wat kliënteloyaliteit sal verseker, aangesien dit die besigheid die geleentheid bied om 'n premieprys te hef. Die uniekheid kan gebaseer wees op faktore soos:
 - kwaliteit (werklik of veronderstel deur handelsnaam, beeld, ens.)
 - na-verkope ondersteuning
 - produkeienskappe
 - verspreiding of bemarkingspogings
 - Om die besigheid se mededingende voordeel op 'n differensiasiestrategie te kan baseer, moet dit vir mededingers moeilik wees om te kopieer. Die sleutel tot 'n suksesvolle differensiasiestrategie is die voortdurende herontwikkeling van produkte en/of dienste om op hoogte te bly van veranderings in die omgewing.

Korporatiewe strategieë:

- **Korporatiewe kombinasie**

- Daar is verskillende opsies wanneer 'n korporatiewe kombinasiestrategie geïmplementeer word:
 - o 'n **Gesamentlike besigheid** kom tot stand wanneer twee of meer besighede 'n ooreenkoms aangaan om hulpbronne te kombineer en sodoende die funksionering van albei besighede te verbeter. Engen-vulstasies sluit byvoorbeeld 'n ooreenkoms met Woolworths Food om vir Woolworths ruimte in die Engen-winkel te skep om Woolworths-produkte te verkoop. Op hierdie manier kan mense besluit om by Engen stil te hou wanneer hulle brandstof wil ingooi en middagete koop, want dit bied hulle die geleentheid om albei aktiwiteite gelyktydig op EEN plek te doen. Dieselfde geld vir Engen en Wimpy wat 'n perseel deel; albei besighede baat deur hulpbronne te deel (perseel).

Afname/Defensiewe strategieë

Wanneer 'n besigheid besluit om sy bedrywighede of sommige van die produkte af te skaal of te verminder, volg dit 'n defensiewe- of afnamestrategie.

- As 'n besigheid besluit om 'n **afleggingstrategie** te volg, verminder dit die grootte van die besigheid of die verskeidenheid produkte/dienste wat verkoop word. Dit word gedoen om uitgawes te verminder en sodoende die finansiële posisie van die besigheid te verbeter. **Skeiding** is deel van 'n afleggingstrategie en behels dat die besigheid sommige van sy bedrywighede verkoop omdat bates wat in hierdie bedrywighede aangewend word, onderbenut word en die finansiële prestasie van die besigheid belemmer. As Shell besluit het om al hul brandstoffenkwaens te verkoop, sou dit 'n voorbeeld van skeiding gewees het. (Let wel, dit gebeur nie, dis net 'n voorbeeld!)
- As 'n besigheid bankrot is, lei dit tot **likwidasië**. Dit beteken dat alle bates verkoop word om vir die skuld van die besigheid te betaal, en die besigheid hou op om te bestaan.

Groei

Wanneer 'n groeistrategie geïmplementeer word, is die doel om die besigheid se omset en verkoopsvolume te laat groei.

Nuwe MARK Bestaan	<p>Markpenetrasië: Die bestaande mark en bestaande produkte word gebruik om uit te brei. 'n Besigheid kan verskillende taktieke gebruik om dit te bereik. Om laer pryse of meer intensiewe verspreiding te bied, kan bestaande verbruikers van 'n bestaande produk oortuig om oor te skakel.</p>	<p>Produkontwikkeling: Dit behels om 'n nuwe produk vir 'n bestaande mark aan te bied. Toe internetbankdienste die eerste keer bekendgestel is, was dit 'n voorbeeld van produkontwikkeling. Daar was alreeds 'n bankmark, maar die eerste bank wat kliënte 'n produk gebied het om hul banksake op 'n nuwe manier te doen, sou kliënte van mededingers lok en sodoende die besigheid uitbrei. Maar sodra mededingers die "unieke" konsep van internetbankdienste gekopieer het, was die mededingende voordeel verlore.</p>
	<p>Markontwikkeling: Toe Pick n Pay besluit het om uit te brei na BP Vulstasies waar die konsep van kleinhandelaars nog nie gevestig was nie, is 'n bestaande produk (voedselkleinhandel) na 'n nuwe mark geneem.</p>	<p>Diversifikasie: Die besigheid betree 'n nuwe mark met 'n nuwe produk. Dit beteken nie dat die mark of produk glad nie bestaan nie, net dat hierdie besigheid nog nooit hierdie produk aan hierdie mark verkoop het nie en dit nou doen om die besigheid te laat groei.</p>

Ander moontlike strategieë om die algehele prestasie van die besigheid te verbeter:

- **Hersien besigheidsmissie en/of hersien doelwitte**
 - Soos reeds gesê van die missieverklaring: Dit is 'n beskrywing van wat die besigheid doen of die doel wat die besigheid dien. As die besigheid produkte lewer wat verbruikers nie meer wil hê nie, is dit tyd om die besigheidsmissie te hersien. 'n Besigheid wat beplan om sy missie te hersien nadat die verbruikersvraag reeds verander het, het te lank gewag.
 - In die vinnig-veranderende wêreld waarin ons leef, kan geen besigheid bekostig om te wag om te sien wat die toekoms inhou nie. Die bestuur moet proaktief wees in die benadering tot moontlike veranderings in die mark en dan die missie en doelwitte van die besigheid in ooreenstemming bring met wat in die toekoms **verlang** word. Die besigheid sal **dadelik** die missie en doelwitte moet hersien, om "die toekoms te ontmoet voordat dit gebeur".

- **Ken hulpbronne anders toe**
 - Hulpbronne in die besigheid verwys na werknemers, geld, toerusting, tyd, grondstowwe en selfs vaardighede. Hulpbronne moet toegewys word waar dit die produktiefste is, met ander woorde waar dit die grootste mededingende voordeel skep en die meeste winste genereer.
 - As die besigheid besluit het om die missie en doelwitte te hersien, sal dit moet heroorweeg hoe hulpbronne in die besigheid toegewys word. En as hulpbronne toegewys word aan 'n taak wat nie waarde toevoeg nie, moet dié taak uitgekonnekteer of beëindig word, sodat die hulpbronne toegewys kan word aan 'n meer produktiewe deel van die besigheid se bedrywighede.

- **Totale Gehaltebestuur (TGB) en Totale Kliëntetevredenheid**
 - Geen besigheid sal oorleef as dit nie kliënte tevrede hou nie. TGB is 'n proses waar almal in die besigheid daaraan toegewy is om na te dink oor hoe alle optredes 'n impak het op die gehalte van alle take en algehele kliëntetevredenheid.
 - Dit is belangrik om daarop te let dat kliëntetevredenheid ook betrekking het op interne kliënte, soos die volgende voorbeeld illustreer: Die kliënte van die opleidingsafdeling is al die werknemers wat in die besigheid opgelei is (dit wil sê 'n interne kliënt). As die opleidingsdepartement nie die filosofie van TGB volg nie, sal werknemers nie die nodige kennis hê om hul werk te doen nie, en die moraal kan laag wees omdat werknemers nie bemaagtig voel om hul werk te doen nie. Dit sal produksie, bemaking en alle ander afdelings van die besigheid waar hierdie werknemers werk, beïnvloed.
 - Om die gehalte van 'n produk of diens te bepaal, kan **inspeksies** uitgevoer word. Inspeksies verwys na die proses van meting, ondersoek of toetsing van die produk of diens, of een of meer komponente daarvan. Die resultate word vergelyk met voorafbepaalde spesifikasies om te bepaal of die kwaliteit aanvaarbaar is of nie. Inspeksies kan ook uitgevoer word deur te kyk na elke produk/diens wat gelewer word. **Steekproefneming** is 'n statistiese metode van kwaliteitsbeheer waar 'n sekere aantal items uit die algehele produksiestel getoets word. As die getoetste monsters van 'n sekere gehalte is (aanvaarbaar of nie), kan daar aanvaar word dat alle items van dieselfde gehalte sal wees.
 - Onthou dat die besigheid slegs kwaliteit kan verbeter as daar bewustheid is dat iets nie reg is nie. Dit is dus in die besigheid se belang om kliënte se terugvoering te kry en daarop te reageer sodat die kwaliteit van die produk en/of die diens kan verbeter.

- **Normstelling**
 - Normstelling is wanneer die besigheid kyk na wat die "beste praktyk" in die bedryf is. Dit behels die meting van die besigheid se huidige prestasie teen die standaard wat dit moet behaal (beste praktyk). As die besigheid onderpresteer, word stappe geïmplementeer om hierdie onderpresteringsgaping (tussen hoe dit gedoen word en hoe dit gedoen moet word) te verklein of uit te skakel.
- **Finansiële verhoudings**
 - Solvensie, opbrengs op belegging/winsgewendheid en likiditeit ressorteer onder die finansiële funksie. Hierdie aanwysers kan gebruik word om 'n strategie/aksieplan op te stel om die funksie van die besigheid te verbeter.
- **Prestasiebeoordelings (360°) en selfevaluering**
 - Prestasiebeoordeling is 'n instrument wat gebruik word om werknemers se prestasie te beplan, te evalueer en te verbeter.
 - Dit is 'n beplanningsinstrument omdat die werknemer en sy/haar bestuurder tydens die prestasiebeoordeling prestasieteikens bespreek en daarvoor ooreenkom.
 - Dit is 'n evalueringsinstrument omdat die werknemer by die volgende evaluering sy/haar prestasie self beoordeel, terwyl die bestuurder ook die werknemer se prestasie evalueer. Insette kan selfs van ander relevante partye versoek word by wie die werknemer betrokke is terwyl die werk verrig word. Dit kan kliënte, verskaffers, eweknieë en ondergeskiktes insluit. Dit word 'n 360° prestasiebeoordeling genoem.
 - Dit is 'n terugvoeringinstrument omdat die bereiking (of nie) van doelwitte bespreek word en aksieplanne ontwikkel word om probleme op te los. Indien van toepassing, word bevorderingsgeleenthede en loopbaanmoontlikhede ook bespreek.
- **Deurlopende Vaardigheidsontwikkeling**
 - Ons leef in 'n tyd waar kennis die belangrikste bate vir enige besigheid is. Die besigheid moet daarna streef om 'n kultuur te skep waar werknemers voortdurend groei en leer, want dit sal voortdurende verbetering in die funksionering van die besigheid tot gevolg hê. Sonder die voortdurende ontwikkeling van werknemers se vaardighede sal die besigheid ernstige probleme ondervind. Dink net hoe vinnig dinge om ons verander. Nuwe tegnologie, veranderings in wetgewing, nuwe produkte van mededingers of veranderings in die aanvraag van die kliënt, alles noodsaak nuwe vaardighede van die personeel.
 - Die besigheid moet leergeleenthede verskaf, maar die werknemer moet ook verantwoordelikheid aanvaar vir sy/haar selfontwikkeling om hom/haar in staat te stel om persoonlike doelwitte te bereik.
- **Spanwerk**
 - Daar is 'n aantal redes waarom spanwerk belangrik is vir die sukses van 'n besigheid:
 - Spanwerk skep nuwe idees om die besigheid te verbeter.
 - Spanlede kan mekaar mentor of eenvoudig 'n klankbord wees om idees te toets.
 - Die gesamentlike spanpoging kan 'n besigheid maak of breek. Stel jou voor hoe omgekrap 'n kliënt sal wees om te hoor dat die enigste persoon wat in staat is om hom/haar te help, op verlof is.
 - Daar is baie soorte intelligensie in 'n span en twee koppe was nog altyd beter as een. Een persoon se krag kan vergoed vir 'n ander se swakheid.
 - Spanwerk kan voorsiening maak dat werk verdeel word, waar elke persoon fokus op wat hy/sy goed kan doen.

VRAAG 2

Feitepunte word toegeken soos per rubriek vir:

- **Noem**
- **Verduideliking/stawing/motivering**
- **Voorbeelde**
- **Strategieë om probleme op te los**
- **Aktuele sake**
- **10 Addisionele feite – moet waarde toevoeg tot die bespreking/argument**

Belegging

As 'n mens na verskillende beleggingsgeleenthede kyk wat beskikbaar is, kan dit soms oorweldigend wees om te besluit watter beleggingsgeleentheid 'n persoon of besigheid die beste pas. Bepaalde kriteria kan gebruik word om die geskikste beleggingsopsie op 'n spesifieke tydstip te bepaal.

Die volgende kriteria sal gebruik word om elk van die beleggingsopsies te evalueer:

- Risiko
- Opbrengs op belegging
- Tydraamwerke

Risiko

- 'n Hoë risiko-belegging sal na verwagting 'n hoër opbrengs lewer **MITS** die belegging slaag. 'n Hoë risiko-belegging kan ook 'n groot verlies tot gevolg hê as die belegging misluk. Dit kan met 'n eenvoudige voorbeeld geïllustreer word. Iemand neem sy/haar geld casino toe en verwek dit alles op "rooi" by die roulettetafel. As die balletjie op rooi beland, kry die persoon 'n HOË opbrengs op die belegging. Daar is 'n gelyke risiko dat die balletjie op "swart" kan beland; dan is al die geld verlore en daar is 'n NUL opbrengs op die belegging.
- 'n Verdere idee wat met risiko verband hou, is die konsep van diversifikasie. Diversifikasie beteken dat al die eiers nie in een mandjie gehou word nie. Gevolglik word nie slegs EEN van die beleggingsopsies hieronder gebruik om alle reserwes te bevat nie. 'n KOMBINASIE van hierdie beleggingsopsies word eerder gebruik om risiko's oor verskillende bates te versprei.
- Die belegger het die opsie om die graad van risiko te kies, relatief tot die geskikste beleggingsopsie vir hom/haar op daardie tydstip.

Opbrengs op belegging (OOB) kan beskryf word as 'n instrument om die doeltreffendheid van die belegging te meet. Dit is 'n aanduiding van wat die belegger sal verdien bo en behalwe die oorspronklike belegging.

Tydraamwerke (tydperk van belegging)

Hoe langer die beleggingstydperk wat vir die belegger beskikbaar is, hoe groter is die risiko's wat die belegger kan *bekostig om te neem*. As iemand voorsiening vir sy/haar aftrede wil maak en die persoon is tans 20 jaar oud, het hy/sy nog 45 jaar voor aftrede om van moontlike verliese te herstel. As iemand egter reeds 50 jaar oud is en voorsiening vir aftrede wil maak, is daar heelwat minder tyd voor die aftree-ouderdom; hierdie persoon kan vanselfsprekend nie bekostig om te veel risiko's met sy/haar beleggings te neem nie.

Beleggingsgeleenthede/instrumente:**Ekwiteite/(aandele):****Beskrywing**

Ekwiteite staan ook bekend as aandele in 'n maatskappy. Party maatskappye is op die JSE Bpk. genoteer (hierna net JSE genoem), terwyl ander maatskappye nie genoteer is nie.

Wanneer ons ekwiteite of aandele oorweeg, gaan ons kyk na dié in genoteerde maatskappye, want inligting oor die aandele se prestasie is deurentyd beskikbaar. As die maatskappy nie genoteer is nie, sal dit inligting oor die finansiële prestasie van die besigheid slegs aan aandeelhouders, banke, krediteure en die SAID verskaf – nie aan die algemene publiek nie. Sonder hierdie finansiële inligting is dit onmoontlik om te bepaal of die belegging aanvaarbare opbrengste gelewer het.

Die eienaars van aandele (ekwiteite) besit elk 'n gedeelte van die besigheid. Daar is twee opsies/maniere om 'n aandeelhouer in 'n maatskappy te word wat op die JSE genoteer is:

- Die aandele is van die maatskappy aangekoop toe aandele die eerste keer uitgereik is. Die persoon wat die aandele gekoop het, dra dus kapitaal tot die besigheid by.
- Die aandele is op die JSE gekoop van 'n vorige aandeelhouer. Die geld wat vir die aandeel betaal word, gaan nie na die besigheid toe nie, maar na die persoon wat sy/haar aandele verkoop het. Aandele wat op die JSE gekoop en verkoop word, het geen impak op die kapitaal wat vir die besigheid beskikbaar is nie.

Risiko

- Die JSE (en ander aandelebeurse in die wêreld) het streng reëls vir maatskappye om op die aandelebeurs te lys om beleggers te beskerm en (hopelik) die risiko van belegging in hierdie genoteerde maatskappye te verminder. Ten spyte hiervan word aandele steeds as 'n matige tot hoërisiko-belegging beskou.
- Voorkeuraandele (*Blue chip-aandele*) is aandele in eersteklas maatskappye op die aandelebeurs en die risiko om aandele in so 'n maatskappy te verkry, is kleiner as om aandele in 'n ander maatskappy te hê. Die OOB in hierdie eersteklas maatskappye is gewoonlik hoër as in ander maatskappye.
- Beleggers neem gewoonlik 'n kleiner risiko's as mense wat met aandele spekulêr (sien die bespreking onder tydraamwerk om die verskil tussen hierdie twee groepe mense te verstaan).

Opbrengs op belegging (OOB)

By die evaluering van die OOB van aandele wat in 'n genoteerde maatskappy gekoop is, is daar twee faktore wat tot die OOB bydra:

- Verhoging in aandeelprys
- Dividende

Aandeelhouders sal aandele in 'n maatskappy koop in die hoop dat

- die aandeelprys oor 'n tydperk sal styg (kapitaalgroei).
- goeie dividende genereer sal word. Dividende is die winste van 'n maatskappy wat tussen die aandeelhouders verdeel word en nie in die hande van die aandeelhouer in Suid-Afrika belas word nie.
- 'n kombinasie van bogenoemde plaasvind, aangesien dit gewoonlik meehelp om beter as inflasie te presteer.

Wat sal die prys van 'n aandeel op die aandelemark bepaal? Die antwoord op hierdie vraag is eenvoudig: markkragte, of andersins bekend as vraag en aanbod. Soos met enige ander kommoditeit wat ons koop, word die prys bepaal deur hoeveel mense die produk (vraag) wil hê en hoeveel van die produk beskikbaar is (aanbod).

Die vraag wat nou beantwoord moet word, is: Wat bepaal die vraag en aanbod van 'n spesifieke aandeel op die JSE? Hierdie antwoord is effens meer ingewikkeld. Die volgende faktore sal almal die vraag na die aandeel beïnvloed en gevolglik ook die aandeelprys. Dit beteken dat dit ook die algehele opbrengs van die aandeelhouders se beleggings sal beïnvloed (OOB):

- Die vlak van vertroue in die toestand van die ekonomie. Wanneer die ekonomie goed presteer, sal beleggers positief voel oor beleggings op die JSE en hulle sal gretig wees om aandele (bulmark) te koop. As beleggers pessimisties is en verliese verwag, sal hulle hul aandele verkoop (beermark).
- Staatsbeleid of nuwe wetgewing sal die algemene vertroue in die land se ekonomie en dus die aandeelpryse beïnvloed. As daar byvoorbeeld bespiegel word oor nasionalisering (die staat neem eienaarskap van private bates oor), sal aandeelhouders hul aandele wil verkoop en die aandeelpryse sal daal.
- Bedryfsprestasie sal al die maatskappye wat in daardie bedryf gelys word, beïnvloed. Party nywerhede kan aantrekliker vir beleggers wees as ander. As 'n bedryf onlangs negatiewe publisiteit gehad het weens probleme (stakings, verouderde tegnologie) of positiewe publisiteit as gevolg van komende gebeure (toerismebedryf sal baat vind as 'n wêreldbeker-geleentheid deur Suid-Afrika gewen word), kan die aandeelpryse in daardie bedryf val of styg.
- Finansiële prestasie van die besigheid: verkope, winste, finansiële verhoudings soos solvensie, likiditeit, opbrengs op belegging en verklaarde dividende. Hoe beter die finansiële prestasie van die besigheid, hoe meer waarskynlik sal die maatskappy goeie dividende verklaar en as gevolg hiervan sal die aandeelprys waarskynlik styg.
- Bestuur en die publiek se vertroue in die bestuurspan. Hoe groter die vertroue in die bestuurspan, hoe groter sal die aanvraag wees vir die aandele en die aandeelpryse sal styg.
- Maatskaplike kwessies rondom die maatskappy kan byvoorbeeld sy beeld insluit in terme van omgewingsvriendelike vervaardigingsprosesse of die mate van betrokkenheid by KMV. Dit kan óf 'n positiewe óf 'n negatiewe impak op aandeelpryse hê.
- Regskwessies soos hangende regsdinge of bewerings van prysvasstelling kan 'n negatiewe uitwerking op die aandeelprys hê.
- Mediadekking verhoog openbare bewustheid van bogenoemde ontwikkelings, waardeur bepaalde persepsies van die land, bedryf en/of maatskappy by beleggers en potensiële beleggers geskep word; dit sal weer 'n direkte impak op aandeelpryse hê.

Tydraamwerk van die belegging

- Party mense verkies om hul geld in aandele te belê sonder 'n korttermyn behoefte om groot kapitaalwinst te verdien. Die belegger sal in voorkeuraandele belê waar kapitaalgroei (toename in aandeelprys) op die langtermyn plaasvind, en waar dividende wat uit die aandeelportefeulje verdien word, dikwels gebruik word om meer voorkeuraandele te koop.
- Mense wat met aandele spekulêr, het 'n ander benadering. Spekulant koop aandele in maatskappye wat (na hul mening) 'n vinnige en beduidende toename in die aandeelprys sal hê. Die spekulant sal dan die aandele verkoop wanneer daar 'n geleentheid is om wins te maak, gebaseer op 'n hoër aandeelprys. Die spekulant is nie werklik besorg oor dividende nie.

Skuldbriewe:

Beskrywing

- Skuldbriewe word soms ook effekte genoem (moet nie verwar word met 'n verband nie, wat 'n lening is om vaste eiendom te koop).
- 'n Skuldbrief is 'n kredietbrief ('n "IOU") wat 'n besigheid verkoop om geleende kapitaal vir groot projekte in te samel.
- Skuldbriewe word gewoonlik nie deur spesifieke bates verseker nie. As die maatskappy dus nie die skuld kan terugbetaal nie (skuldbrief) en dit gelikwider word, sal die skuldbriefhouers nie 'n voorkeureis op bates hê nie. Daarom sal mense huiwerig wees om skuldbriewe te koop in maatskappye wat as 'n hoë risiko vir likwidasië beskou word.
- Die skuldbriefhouer sal rente ontvang op die bedrag van die skuldbrief. As die besigheid wat die skuldbrief uitreik as 'n hoë risiko beskou word, moet 'n hoër rentekoers aangebied word om mense te oortuig om skuldbriewe te koop.
- Skuldbriefhouers kan die skuldbrief op enige stadium aan ander belanghebbende partye op die JSE verkoop.
- Soorte skuldbriewe:
 - 'n Aflosbare skuldbrief is op 'n bepaalde datum terugbetaalbaar.
 - 'n Onaflosbare skuldbrief word nooit deur die maatskappy terugbetaal nie, maar sal onbepaald voortduur, met die skuldbriefhouer wat rente kry.
 - 'n Omskepbare skuldbrief sal teen 'n bepaalde datum in die toekoms in aandele omskep word.

Risiko

- Wanneer die skuldbrief verkoop word, word dit dikwels teen 'n vaste rentekoers verkoop, wat voordele en risiko's inhou. As rentekoerse daal, sal die skuldbriefhouer in die voordelige posisie wees dat hy/sy 'n hoër rentekoers op die skuldbrief verdien as wat die banke bied. As rentekoerse egter styg, kan die skuldbriefhouer die geleentheid misloop om hoër rentekoerse te verdien wat ander geleenthede bied. As die skuldbrief teen 'n veranderlike rentekoers (gekoppel aan prima) verkoop word, bestaan hierdie risiko nie.
- Omdat skuldbriewe gewoonlik onversekerde finansiële instrumente is, is daar altyd risiko's dat die besigheid bankrot kan raak, met die skuldbriefhouer se gevolglike verlies van sy/haar belegging. Die mate van hierdie risiko sal bepaal word deur die maatskappy se finansiële krag, en natuurlik die mate van risiko wat verband hou met die soort aktiwiteit/projekte waarby die besigheid betrokke is.
- Dit hou 'n hoër risiko as beleggings by banke in, maar 'n laer risiko as 'n belegging in aandele, want krediteure word hoër as eienaars geag om hul geld in die geval van likwidasië te verhaal.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die maatskappy wat die skuldbrief uitreik, is wettlik verplig om rente te betaal. Dit verhoog die potensiaal vir 'n opbrengs op 'n belegging in vergelyking met aandeelhouers, omdat die maatskappy nie dividende hoef te verklaar as die finansiële posisie dit nie toelaat nie.
- Daar is geen kapitaalgroei verbonde aan skuldbriewe nie, net 'n bestendige stroom rente.
- Omdat skuldbriewe onversekerde skuld is, moet die besigheid 'n hoër rentekoers aan potensiële beleggers bied om vir die hoër risiko's te vergoed.
- Onthou dat rente-inkomste belasbaar is (bo die drempel) en nadat belasting betaal is, klop die OOB op skuldbriewe selde inflasie.

Tydraamwerk van die belegging

- Skuldbriewe kan as langtermyn finansiële instrument gebruik word om rente te verdien totdat die skuldbrief afgekoop word.

Aftree-annuïteite en pensioenfondse:

Beskrywing

- 'n Aftree-annuïteit is 'n polis wat daarop gemik is om 'n inkomste aan 'n persoon te bied wanneer hy/sy die ouderdom van 55 bereik. 'n Maandelikse premie word betaal en wanneer die aftree-annuïteit uitbetaal, sal dit in 'n enkelbedrag, tesame met 'n maandelikse inkomste, wees. Die bedrag wat uitbetaal word wanneer die aftree-annuïteit verval, sal afhang van die tydperk wat die premies betaal is en/of hoe hoog die premies was.
- Die regering kan nie voorsiening maak vir alle burgers om 'n ordentlike lewenstandaard op ouderdomspensioene te handhaaf nie, gevolglik probeer dit mense aanmoedig om voorsiening vir hul eie aftrede te maak. Om hierdie rede is daar belastingverligting op aftree-annuïteitpremies.
- Pensioenfondse word geskep wanneer alle werknemers wat deel van die betrokke pensioenfonds is, hul bydraes by 'n pensioenfondsadministrateur saamvoeg. Hierdie administrateur belê dan die fondse op so 'n manier dat dit (hopelik) sal groei en inflasie klop. Wanneer mense aftrede bereik, ontvang hulle dan 'n maandelikse pensioen (inkomste) uit die fonds. Bydraes tot pensioenfondse word van salarisse afgetrek voordat belasbare inkomste bereken word. Die rede is weer eens dat die regering mense wil aanmoedig om vir hul eie aftree-inkomste voorsiening te maak.

Risiko

Die risiko wat verband hou met sowel 'n aftree-annuïteit as 'n pensioenfonds sal afhang van hoe en waar die administrateurs lede se bydraes belê het.

Ons kan risiko ook uit 'n ander perspektief beskou. Dink hoe pensioenfondse of aftree-annuïteite individue kan help om hul risiko te bestuur van onvoldoende inkomste om van te leef nadat hulle afgetree het (wanneer hulle nie meer 'n salaris verdien nie).

Sowel aftree-annuïteite as pensioenfondse is instrumente om 'n inkomste te voorsien wanneer die werknemer ophou werk en op pensioen gaan. Ongelukkig maak baie mense nie voldoende voorsiening vir aftrede nie, gevolglik kan hulle nie hul lewenstandaard handhaaf nie. Die volgende punte weerspieël redes waarom party mense nie finansiële sekuriteit het wanneer hulle aftree-ouderdom bereik nie:

- Mense wag te lank voordat hulle voorsiening vir aftrede begin maak. Wie wil daaraan dink om geld te spaar vir 30 of 40 jaar in die toekoms?
- Mense leef oor die algemeen langer as gevolg van goeie mediese sorg en moet dus voorsiening maak vir 'n langer tydperk ná 65 (aftree-ouderdom), wanneer hulle sonder 'n salaris moet klaarkom.
- Om ouer te word, kan ook beteken dat meer geld nodig is vir gesondheidsorg. Bykomende voorsiening moet vir hierdie uitgawes gemaak word.
- Mense oorweeg nie altyd die verlies van voordele wanneer hulle aftree nie. Hulle is tevrede as hul pensioenbetaling by aftrede ooreenstem met hul salaris. Wat egter van die verlies van 'n maatskappymotor of behuisingsubsidie wanneer hulle aftree? 'n Mens sal in so 'n geval eintlik meer geld van die pensioenfonds/aftree-annuïteit benodig as die laaste salaris wat jy verdien het.
- Wanneer mense van werk verander, kan die pensioen wat by die vorige werk opgebou is, uitbetaal word. Mense behoort hierdie geld onmiddellik in die nuwe pensioenfonds te herbelê, eerder as om dit op luukshede te spandeer. Ongelukkig herbelê baie mense nie hul geld nie.

Pensioenfondse het ook die opsie/voordeel om lede te help om risiko's te bestuur in terme van dood en/of ongeskiktheid, aangesien dit die dekking vir albei hierdie gebeure bied.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die OOB sal bepaal word deur die omsigtige besluite van die beleggingsbestuurder wat die bydraes hanteer en belê het. Daar is egter geen waarborge nie en selfs as 'n spesifieke OOB deur die aftree-annuïteitfonds/pensioenfonds gewaarborg word, is dit belangrik om dit met inflasie te vergelyk. Let wel: Die syfers oor OOB wat deur die fondse gegee word, klink gewoonlik beter as wat dit werklik is, omdat die fondse "voorspellings" (vooruitskattings) maak van wat hulle hoop om te bereik.
- Wees ook daarvan bewus dat die meeste finansiële instrumente (pensioenfondse en aftree-annuïteite ingesluit) administratiewe koste en bestuursfooie behels wat die OOB sal verlaag.

Tydraamwerk van die belegging

Uit die bostaande bespreking onder Risiko behoort dit duidelik te wees dat voorsiening vir aftrede, hetsy in die vorm van 'n aftree-annuïteit of 'n pensioenplan, so gou moontlik moet begin en vir die volle 40 of 45 jaar volgehou moet word terwyl 'n werknemer 'n salaris verdien.

Skenkings:

Beskrywing

- Skenkings is 'n soort langtermynbesparing. Die besparing kan 'n enkelbedrag-belegging en/of maandelikse bydraes wees.
- Die belegger sal die volle bedrag na 'n bepaalde tydperk ontvang wanneer die polis verval (gewoonlik 5 tot 10 jaar), of in geval van dood, sal die naasbestaandes die belegging onmiddellik ontvang.

Risiko

- Wanneer 'n uitkeerpolis uitgeneem word, kan die belegger die risikoprofiel kies wat hy graag wil hê – wat kan wissel van hoë risiko in 'n aandelefonds tot 'n laer risiko waar 'n meer gebalanseerde beleggingsbenadering gevolg word.
- As die belegger verkies om maandelikse bydraes te belê, is dit moontlik (by sommige versekeraars) om 'n bydraekwytsekelding by te voeg, wat beteken dat indien die belegger aan 'n ernstige siekte ly of ongeskik raak, en derhalwe nie verder kan bydra tot die belegging nie, die versekeraar die maandelikse bydraes namens die versekerde sal betaal. Dit is 'n soort risikobestuur wat die versekerde in geval van ongunstige omstandighede kan uitneem.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die OOB sal afhang van die risikoprofiel wat gekies is.
- Daar is bestuurs- en administrasiefooie wat afgetrek word van die spaarbedrag en wat die OOB sal verminder.

Tydraamwerk van die belegging

Die belegging is gewoonlik vir 'n tydperk van 5 tot 10 jaar. Dit is dus 'n langtermyn spaarplan.

Buitelandse beleggings:

Beskrywing

- Wanneer 'n mens besluit om plaaslik te belê, moet daar besluit word oor watter beleggingsmiddel die beste geskik is.
- Dieselfde keuses moet gemaak word wanneer jy in 'n ander land (buiteland) belê.
- Buitelandse beleggings is derhalwe betreklik uitdagend, maar beleggingsopsies wat die moeite werd is, mits verstandige keuses gemaak word.

Risiko en Opbrengs op belegging (OOB)

Sommige van die redes vir die keuse om in 'n buitelandse rekening te belê, kan insluit:

- Diversifikasie (wanneer daar na buitelandse beleggings verwys word) beteken dat risiko's oor verskillende lande versprei word. Party lande het meer stabiele markte (ontwikkelde lande) as ander (ontluikende markte).
- Veranderings in wisselkoerse kan dit aantrekliker maak om in 'n ander land te belê. Die Rand het 'n neiging om te depresieer teen die wêreld se vernaamste geldeenhede – Amerikaanse dollar, Britse pond en die Euro. As die geldeenheid depresieer (verswak) is dit voordelig vir iemand met 'n belegging in 'n ander land. Om te illustreer hoe 'n waardeverminderinge rand 'n goeie OOB kan lewer, oorweeg die volgende voorbeeld: Veronderstel John het R5 in die VSA belê in 'n tyd toe die wisselkoers 1\$ = R5 was. Dit beteken dat hy 'n belegging van 1\$ sal hê. Die wisselkoers het sedertdien gedepresieer tot 1\$ = R10. As John sy belegging nou laat uitbetaal, kry hy R10 vir die oorspronklike R5 wat hy belê het.
- Daar mag beleggingsgeleenthede in ander lande wees wat nie in Suid-Afrika bestaan nie. Suid-Afrika het nie olie nie en as 'n belegger voel olie is 'n goeie belegging om te maak, sal hy/sy aandele moet koop in 'n oliemaatskappy wat in 'n ander land gelys word.
- Iemand mag dalk die opsie van emigrasie na 'n ander land oorweeg. As gevolg van die uitruilbeheermeganismes wat in Suid-Afrika bestaan, is dit slegs moontlik om 'n beperkte bedrag geld jaarliks uit die land te neem. Dit kan dan 'n goeie idee wees om 'n beleggingsportefeulje in die buiteland te vestig.

Tydraamwerk van die belegging

Die enigste tydsbeperking is die hoeveelheid geld wat jaarliks uit die land geneem mag word weens valutabeheer deur die regering. Buitelandse beleggings kan egter as 'n langtermyn- of korttermyn beleggingstrategie gebruik word.

Effektetrusts:

Beskrywing

- Effektetrusts kan beskryf word as 'n "groep aandele" wat op die beurs verhandel word.
- By die aankoop van effektetrusts sal die belegger die soort risikoprofiel aandui wat vir hom/haar aanvaarbaar is.
- Effektetrusts word bestuur deur 'n fondsbestuurder wat verantwoordelik is vir die instandhouding van daardie spesifieke fonds.
- 'n Effektetrustfonds kan oor verskeie nywerhede op die JSE of tussen verskillende maatskappye binne 'n bepaalde bedryf gediversifiseer word. Die persoon wat die effektetrusts koop, besluit in watter opsie hy/sy wil belê.
- Effektetrusts kan met 'n enkelbedrag, maandelikse bydraes of 'n kombinasie van die twee aangekoop word.

Risiko

Die opsies wat beskikbaar is om van te kies, kan wissel van 'n hoërisikobeleggingsfonds waar alle fondse in aandele belê word, tot 'n stabiele fonds waar risiko's verminder word deur beleggings tussen aandele, internasionale markte en selfs in sommige laerisiko geldmarkinstrumente, te diversifiseer.

Opbrengs op belegging (OOB)

- 'n Goeie effektrust-belegging sal inflasie oor 'n mediumtermyn van 3 tot 5 jaar klop.
- Die opbrengskoers sal afhang van die risiko-opsie wat gekies is, maar sal uiteindelik afhang van hoe goed die fondsbestuurder die geld belê het.

Tydraamwerk van die belegging

Belegging in effektrusts is gewoonlik 'n medium- tot langtermynbelegging.

Versamelstukke:**Beskrywing**

- Voorbeelde van versamelstukke kan oudhede, munte, kunswerke, seëls, juweliersware en Krugerrande insluit.
- Wanneer versamelstukke gekies word, is dit belangrik om die mark te verstaan waar hierdie items gekoop en verkoop word.
- Die mark vir versamelstukke in Suid-Afrika is beperk in vergelyking met die res van die wêreld, maar met tegnologie word dit minder van 'n probleem.

Risiko

- Om in versamelstukke sake te doen, verg 'n hoë vlak van kennis en kundigheid.
- Enige skade aan iets soos 'n seëlversameling, kunswerk of oudhede sal die waarde daarvan drasties verminder.

Opbrengs op belegging (OOB)

- As die artikel werklik 'n versamelaarsitem is, sal die waarde daarvan mettertyd verhoog (mits daar geen skade is nie).
- Die nadeel van hierdie soort belegging is dat daar geen maandelikse bron van inkomste vir die belegger is nie.

Tydraamwerk van die belegging

- Die markte vir ware versamelaarsitems is nooit werklik onbestendig nie en hierdie soort belegging toon gewoonlik groei oor 'n lang tydperk.
- Dit is natuurlik moontlik om in 'n kort tydjie 'n wins te maak as 'n item teen 'n lae prys gekoop word, bv. 'n onbekende kunstenaar word skielik bekend nadat hy/sy "ontdek" is. Of 'n antieke meubelstuk, gekoop by 'n pandjieswinkel wat nie die waarde van die artikel beseft nie, word daarna teen 'n aantreklike wins verkoop. Gewoonlik is hierdie onverwagse meevallers egter die uitsondering op die reël en blote geluk vir die belegger.

Kennisdeposito's:

Vaste beleggings:

Beskrywing

- 'n Vaste deposito word by die bank geopen wanneer 'n spesifieke bedrag vir 'n vaste (bepaalde) tyd belê word teen 'n rentekoers wat óf vasgestel is óf kan verander as die primakoers verander.
- Vaste deposito's is langtermynbeleggings en die geld kan slegs onttrek word wanneer die vervaldatum bereik word of wanneer die belegger sterf. As die belegger die fondse voor die vervaldatum wil onttrek, sal 'n boete gehef word.

Risiko

Geld wat by 'n bank belê word, hou gewoonlik 'n baie lae risiko in. Die belegging kan slegs "verlore" gaan as die bank gelikwideer word. Dit het al in die verlede gebeur dat banke in Suid-Afrika gelikwideer is, maar dit is 'n seldsame gebeurtenis. Neem egter kennis van die situasie waar African Bank in Augustus 2014 onder kuratorskap geplaas is om te verstaan dat selfs geld in die bank 'n mate van risiko het.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die rentekoers wat op 'n vaste deposito aangebied word, sal van bank tot bank verskil. Dit sal ook afhang van die hoeveelheid geld wat belê word. Hoe langer die tydraamwerk en hoe groter die bedrag wat belê word, hoe hoër sal die rentekoers gewoonlik wees. Ten spyte hiervan kan daar net gehoop word dat die vaste deposito (selfs met saamgestelde rente) inflasie sal oorskry. Ongelukkig is dit dikwels nie die geval nie.
- Die enigste kapitaalgroei wat met 'n vaste deposito behaal word, is wanneer rente op die vaste deposito gekapitaliseer (herbelê) word. Saamgestelde rente word dan op die oorspronklike vaste deposito verdien asook op die rente wat herbelê is.
- As die belegger besluit dat die rente aan hom/haar uitbetaal moet word om sy/haar inkomste aan te vul, sal daar geen kapitaalgroei wees nie.
- Die opbrengs op 'n vaste deposito-belegging is gewoonlik laag, maar so ook die risiko wat met die vaste deposito verband hou.

Tydraamwerk van die belegging

Vaste deposito's kan van 'n jaar tot 10 jaar wees (of selfs langer). Hoe langer die tydraamwerk van die belegging is, hoe hoër is die rentekoers gewoonlik.

Geldmarkrekenings:

Beskrywing

- 'n Geldmarkrekening is 'n soort korttermynbelegging en word toenemend gewild.
- Dit is op korttermyn maklik om toegang tot geldmarkrekeninge te verkry, omdat dit baie vloeibaar is. 'n Voorbeeld van 'n geldmarkrekening is 'n daggeldrekening, waar geld onbepaald belê word. Die belegger moet slegs kennis gee dat hy/sy fondse in die toekoms wil onttrek. 'n 32 dae-daggeldrekening het 'n kennisgewingperiode van 32 dae.

Risiko en Opbrengs op belegging (OOB)

Geldmarkrekeninge het 'n lae risiko, maar bied 'n laer rentekoers as langtermynbeleggings.

Die rentekoers op geldmarkrekening is gewoonlik beter as op gewone spaarrekening.

Dit maak hulle aantreklike opsies vir korttermynbeleggers.

Tydraamwerk van die belegging

'n Geldmarkrekening is 'n korttermyn-beleggingsopsie wat wissel in tydperke van ongeveer 'n maand tot 'n jaar.

Versekering

Wanneer mense van versekering praat, verwys hulle gewoonlik na sowel versekering as assuransie.

- Versekering is vir ingeval iets gebeur (bv. brand, diefstal, oorstroming, ens.). Hierdie gebeure hoef nie noodwendig plaas te vind nie, maar om die risiko te bestuur ingeval dit wel plaasvind, wil die versekerde gevrywaar wees (in dieselfde finansiële posisie wees as voor die gebeure).
- So seker as wat ons aardbewoners is, sal ons almal aftree nadat ons gewerk het, of moontlik voor aftrede sterf. Met assuransie kan ons die risiko bestuur van geliefdes wat na ons afsterwe sonder 'n inkomste is, of as ons na aftrede nie 'n ordentlike lewenstandaard kan handhaaf nie.

Deur versekering of assuransie uit te neem, betaal die versekerde ('n individu of besigheid) 'n maandelikse premie om die risiko aan die versekeraar oor te dra.

Versekerbare en nieversekerbare risiko's

Sommige risiko's is onversekerbaar en party is so duur om te verseker dat dit onbekostigbaar is om teen hierdie risiko's te verseker. Van hierdie risiko's is:

- Oorlog en gepaardgaande risiko's is gewoonlik onversekerbaar, aangesien versekeringsmaatskappye dit as 'n risiko beskou wat deur die regering bestuur moet word (deur dit te voorkom).
- 'n Risiko wat gewoonlik as onversekerbaar beskou word, is slegte skuld. Daar bestaan egter versekering teen slegte skuld, maar dit is 'n risiko wat feitlik onbetaalbaar duur is.
- Besigheidsrisiko's, soos pryskommelings as gevolg van tydsintervalle (tussen die tyd wanneer goedere bestel word en die tyd wat dit ontvang word), word nie deur middel van 'n tradisionele versekeringspolis gedek nie. Die besigheid kan egter besluit om teen sulke risiko's te verskans, maar dit is nie deel van ons leerplan nie.
- As handelsvoorraad in onbruik of verouderd raak weens verandering in die mode, is dit 'n besigheidsrisiko wat nie versekerbaar is nie.
- Tegnologie verander vinnig en voortdurende verbeterings word aangebring aan masjinerie en die produksieprosesse. 'n Besigheid kan nie versekering uitneem teen masjiene wat verouderd raak nie. Huurkontrakte is egter 'n opsie om te verhoed dat 'n besigheid verouderde toerusting het.
- Niemand kan versekering uitneem teen die pleging van 'n onwettige daad nie. Ek kan byvoorbeeld nie 'n versekeringspolis uitneem teen 'n boete vir 'n moontlike verkeers-oortreding nie.

Soorte versekering:**Verpligte versekering:****Werkloosheidsversekeringsfonds (WVF)**

- Die Wysigingswetsontwerp op Werkloosheidsversekering (2013) verander sekere kwessies wat deur die Werkloosheidsversekeringswet van 2001 gedek is.
- Die Werkloosheidsversekeringsfonds (WVF) gee korttermynverligting aan werkers wanneer hulle werkloos is, of as hulle nie kan werk weens kraamverlof of siekte nie. Dit bied ook verligting aan die afhanklikes van 'n gestorwe werknemer wat tot die fonds bygedra het.
- Bydraes word deur sowel die werknemer as werkgever gemaak. 1% van die bruto salaris word van die werknemer se salaris afgetrek en 'n ooreenstemmende bedrag word deur die werkgever bygedra, wat verantwoordelik is vir die betaling van die bedrag aan die SAID. Die plafonbedrag (limiet vir die berekening van bydraes) is tans (2015) R14 872 per maand.
- Die volgende persone word uitgesluit van WVF-versekering:
 - Werknemers wat minder as 24 uur per maand werk
 - Werknemers wat slegs kommissie verdien
- Staatsamptenare en buitelanders wat in die land werk, is voorheen uitgesluit. Tans word sommige buitelanders deur WVF gedek. Vakleerlinge word ook ingesluit.
- Huiswerkers word by WVF INGESLUIT en die werkgever moet seker maak dat hy/sy by die Departement van Arbeid registreer.
- Die maksimum bedrag wat aan 'n werklose persoon betaal word, is 58% van die maandelikse salaris, mits hy/sy reeds vir minstens 4 jaar tot die WVF bygedra het. Die eis sal nie langer as 238 dae betaal word nie. In die geval van kraamverlof is 121 dae die maksimum tydperk waarvoor die ma kan eis.
- Kraamverlof kan teen 'n vaste koers van 66% geëis word, mits aan al die vereistes van die wet voldoen is.

Vergoeding vir Beroepsbeserings en -siektes (WVBS)

- Dit was voorheen bekend as die Werknemers se Ongevalleffonds.
- As 'n werknemer by die werk beseer word of siek of ongeskik raak as gevolg van sy/haar werk, is die persoon daarop geregtig om vergoeding van die WVBS te eis. Gesinne of afhanklikes van 'n broodwinner kan ook eis as hy/sy as gevolg van 'n werkverwante ongeluk of siekte dood is.
- Elke werkgever registreer by die Vergoedingsfonds en betaal 'n jaarlikse fooi, gebaseer op die werknemer se verdienste en die risiko's verbonde aan die betrokke werk.
- Die bedrag van die vergoeding wat aan 'n werknemer betaal word, word bereken as 'n persentasie van die salaris wat die werknemer op daardie tydperk verdien het.
- Wanneer sal eise nie betaal word nie?
 - Huiswerkers wat privaat werk, mag nie eis nie, maar werkers wat by 'n hotel of gastehuis in diens is, mag eis.
 - Lede van die Suid-Afrikaanse Nasionale Weermag of Suid-Afrikaanse Polisiediens word nie deur WVBS gedek nie, omdat hulle 'n eie afsonderlike fonds het.
 - As 'n werknemer vir drie dae of minder as gevolg van die voorval afgeboek word, sal die fonds nie betaal nie.
 - As die eis ouer is as 12 maande sedert die datum van die voorval of wanneer die diagnose gemaak is, word die eis outomaties verwerp.

Padongelukfonds (POF)

- Die Padongelukfonds (POF) is verpligte versekering wat alle Suid-Afrikaanse padgebruikers dek.
- Die POF help mense wat tydens 'n motorongeluk beseer is en sal vir rehabilitasie en mediese eise betaal.
- Die POF gee skadeloosstelling aan die persoon wat die ongeluk veroorsaak het; dit verhoed dat die persoon wat beseer is, of sy/haar gesin, 'n eis teen die skuldige party hoof in te stel.
- Die POF sal in die volgende gevalle betaal:
 - Enige persoon wat tydens 'n motorvoertuigongeluk beseer is, hetsy dit die bestuurder, 'n passasier of 'n voetganger is
 - Die gesin van 'n oorlede slagoffer mag ook eis
- Bydraes tot die fonds is by die brandstofprys ingesluit.

Nie-verpligte versekering

Daar is 'n verskeidenheid versekeringspolisse beskikbaar vir besighede en individue. Verskillende versekeringsmaatskappye kan korttermynversekeringspolisse aanbied wat onderling verskil. Wat hieronder gegee word, is 'n veralgemening, aangesien daar besef word dat verskille tussen polisse mag bestaan.

Wanneer versekering uitgeneem word, betaal die versekerde 'n premie aan die versekeraar (bv. Sanlam, First for Women, MiWay, Auto and General, Outsurance, ens.) om die risiko van 'n bepaalde gebeurtenis te dek. Premies vir hierdie versekeringspolisse sal afhang van persoonlike behoeftes, die risikoprofiel van die kliënt, maar ook van die waarde van die bates wat verseker word.

Brandversekering

- Alhoewel brandversekering soms as 'n afsonderlike versekeringspolis gelys word, sal versekering teen brandskade gewoonlik deel van ander versekeringspolisse wees:
 - Brandskade aan die struktuur van 'n huis of gebou word gewoonlik ingesluit in die versekering wat deur banke verplig word wanneer hulle 'n verband op die gebou finansier.
 - Brand wat skade aan 'n voertuig veroorsaak, sal by die motorversekering ingesluit word.
 - Die inhoud van die huis of gebou sal deur die huiseienaar se versekering teen brand gedek wees.
- Hoe meer vlambaar die produk is (grasdak of voorraad soos hout, papier, gas, ens.), hoe hoër is die risiko, gevolglik hoe hoër is die premie.
- Die aard van omliggende geboue kan ook 'n impak op die risiko en premie hê. As die versekerde gebou (huis of besigheid) direk langs 'n vulstasie (wat petrol of diesel verkoop) geleë is, sal daar 'n hoër risiko met betrekking tot versekering wees en dus is 'n hoër premie betaalbaar.

Algemene besigheidsversekering/kommersiële versekering

Besigheidsversekering is waarskynlik een van die belangrikste besluite wat 'n entrepreneur of bestuurder moet oorweeg om die besigheid teen verliese, veroorsaak word deur onvoorsiene omstandighede, te verseker. Hierdie omstandighede kan diefstal insluit (winkeldiefstal), asook inbraak (gedwonge toegang), openbare aanspreeklikheid as 'n kliënt op 'n nat vloer gly en in die winkel beseer word (**aanspreeklikheidsversekering** genoem) en skade deur brand of natuurelemente.

Versekeringskontrakte met betrekking tot versekering vir voorraad (handelsvoorraad) sal 'n "brandkluis-klousule" bevat. Dit vereis dat die versekerde (besigheid) 'n rekord van voorraad voorhande moet hou in 'n kluis wat brandbestand is en wat nie deur die vuur vernietig kan word nie. Dit is nie meer nodig om rugsteunrekords in 'n brandbestande kluis op die perseel te hou nie, omdat voorraadrekords deur tegnologie elders bewaar kan word.

Die besigheid moet ook weet dat daar in uiterste omstandighede 'n totale of gedeeltelike verlies van inkomste kan wees as die besigheid nie kan funksioneer terwyl herstelwerk aan die gang is nie. Hierdie verlies van inkomste kan ook deur 'n handelsversekeringspolis gedek word.

Huishoudelike versekering

'n Huishoudelike polis sluit gewoonlik alle soorte bates in wat deel uitmaak van elke huishouding wat 'n risiko is as gevolg van gebeurtenisse soos inbraak, ongelukke of verliese as gevolg van brand, weerlig, vloede, ens. Bates kan wissel van meubels, elektriese items, klere, speelgoed, sporttoerusting en gereedskap tot tuintoerusting. As die versekerde besoekers ontvang, kan hulle besittings ook gedek word indien daar in die polis voorsiening gemaak is. **Aanspreeklikheidsversekering** word gewoonlik ook ingesluit as deel van die huishoudelike versekering. Dit sal die huiseienaar dek teen verliese of beserings wat opgedoen is deur mense wat op die perseel werk of dit besoek.

Voertuigversekering

Wanneer ons van voertuigversekering praat, onderskei ons gewoonlik tussen twee opsies:

- **Allesomvattende versekering:** Allesomvattende versekering beteken die versekerde se motor en die ander voertuig sal herstel word in die geval van 'n ongeluk. Skade wat deur 'n brand veroorsaak is, sal gedek wees, of as die motor gesteel word, sal die versekerde skadeloos gestel word (in dieselfde finansiële posisie wees as voordat die verlies plaasgevind het). Dit is belangrik om te onthou dat items soos duur klankstelsels, skootrekenaars en ander waardevolle items afsonderlik gespesifiseer moet word om te verhoed dat hierdie bates nie deur die versekeringspolis gedek word nie. Versekerders kan 'n doelgemaakte oplossing uitwerk om die individuele behoeftes van die versekerde te dek.
- **Derdeparty, brand en diefstal:** Hoe ouer die voertuig is, hoe minder is sy waarde. As 'n voertuig redelik oud is, is dit dalk nie finansiël die moeite werd om steeds volle versekering te hê nie, aangesien die versekeringsmaatskappy dalk die voertuig sal afskryf as dit beskadig is, en nie 'n ordentlike waarde uitbetaal nie. As die bestuurder (van die ou voertuig) blameer word vir 'n ongeluk wat skade aan 'n ander baie duur voertuig veroorsaak het, moet die skade aan die ander motor (**derde party**) in so 'n geval ten minste deur sy/haar versekeringsmaatskappy betaal word. Hierdie soort versekering betaal ook uit as die motor **gesteel** of in 'n **brand** beskadig word.

Ons het reeds genoem dat die premie wat op versekering betaal word, bepaal word volgens die waarde van die bate en die risiko. Dit is interessant om daarop te let dat manlike bestuurders onder die ouderdom van 25 jaar as 'n baie hoë risiko geklassifiseer word en dat hul motorversekeringspremies gewoonlik baie hoog is.

Geld in transitio versekering

As 'n besigheid baie kontant hanteer, kan dit verstandig wees om **Geld in transitio-versekering** uit te neem om moontlike verliese wat tussen die besigheid en die bank mag voorkom, te dek. Party besighede verkies om nie hierdie risiko te neem nie en sal die vervoer van geld aan 'n derde party, soos 'n Coin Sekuriteitsmaatskappy (wat beslis hierdie soort versekering sal hê), uitkontrakteer.

Getrouheidsversekering

Getrouheidsversekering word uitgeneem om die besigheid te beskerm teen finansiële verliese as gevolg van oneerlike werknemers. Diefstal van geld of bedrog kan gedek word. As slegs een of twee mense in die besigheid die geld hanteer of met finansies werk, kan die polis uitgeneem word om individuele werknemers te dek (hul name word in die polis aangedui). As 'n groot aantal personeellede gedek moet word, kan 'n swewende polis uitgeneem word waar spesifieke poste (betrekkings), eerder as individuele persone, gedek word.

LAERORDEDENKERUBRIEK (60% GEWIGSWAARDE)

KRITERIA	0	1	2	Vraag 1	Vraag 2
Formaat	Voldoen nie aan die korrekte standaard nie	Gedeeltelik korrekte formaat	Korrekte formaat		
Terminologie	Geen gebruik van besigheidsterminologie nie.	Enkele/bepaalde gebruik van besigheidsterminologie.	Goeie gebruik van besigheidsterminologie.		
Inhoud (aantal relevante feite)	Maksimum 50 feite. Deel deur twee om 'n punt uit 25 te kry. Punte word onder andere toegeken vir noem van die feite, verduideliking van feite of stellings, toepaslike voorbeelde, uitbreiding van akronieme. LET WEL: Gelyste feite wat nie verduidelik word nie = maks. 4 punte (8 feite)				
Subtotaal: (30 punte)				1A	2A

HOËRORDEDENKERUBRIEK (40% GEWIGSWAARDE)

As alle AFDELINGS nie voltooi is nie, word die beoordeling gegrond op die hoeveelheid verwagte inligting.
Bv. 'n kandidaat wat een afdeling goed motiveer, maar nie die ander beantwoord nie, kan nie vir 'n "meerderheid van stellings"-punt kwalifiseer nie.

KRITERIA	0	1	2	3	4	Vraag 1	Vraag 2
Staving (motivering vir stellings wat gemaak is)	Geen poging om te staaf nie.	Uiters beperkte motivering om te staaf.	Minder as die helfte stellings is gestaaf.	Die meerderheid stellings is gestaaf.	Die meerderheid stellings is deeglik gestaaf wat wydte en/of diepte van begrip toon.		
Toepassing op konteks/nywerheid	Oppervlakkige verwysing gegrond op gevallestudie/gegewe konteks. (Noem die naam van die besigheid herhaaldelik sonder toepaslike voorbeelde).	Deurlopende verwysing na die gevallestudie/gegewe konteks met 'n paar toepaslike voorbeelde.	Deurlopende verwysing na die gevallestudie/gegewe konteks met 'n paar ten volle geïntegreerde voorbeelde.	Voorbeelde het betrekking op die gevallestudie/gegewe konteks en is ten volle by die respons geïntegreer wat begrip van die betrokke kwessies toon. Verwys na aktuele sake.	Voorbeelde het betrekking op die gevallestudie/gegewe konteks en is ten volle by die respons geïntegreer wat 'n begrip van die betrokke kwessies toon. Aktuele sake is ten volle by die antwoord geïntegreer.		

	0	1	2	3	4	5	6		
Kreatiewe probleemoplossing	Geen begrip van die probleem en geen oplossing gegee nie.	Identifisering van die probleem en 'n verkeerde/ swak oplossing voorgestel.	Identifisering van die probleem met wydte, maar nie diepte nie (oppervlakkig).	Goeie insig en begrip van die helfte van die probleem, bied oplossings wat diepte van begrip toon OF minder as die helfte in wydte en diepte.	Goeie insig en begrip van die meerderheid van die probleme met oplossings wat aangebied word wat diepte van begrip toon OF die helfte in wydte en diepte.	Goeie insig en begrip van die holistiese probleem met oplossings wat volledig bespreek word, toon begrip van alle aspekte OF die meeste in wydte en diepte.	Goeie insig en begrip van die holistiese probleem met oplossings wat volledig bespreek word, toon wydte en diepte van begrip.		
Sintese	Nie aan enige kriteria wat hieronder gelys is, voldoen nie.	Voldoen aan minstens een criterium.	Voldoen aan enige twee kriteria.	Voldoen aan enige drie kriteria.	Voldoen aan enige vier kriteria.	Voldoen aan enige vyf kriteria.	Voldoen aan al ses kriteria.		
1. Inleiding – skryf nie net die vraag oor nie, maar toon begrip van die verband tussen die onderwerpe.									
2. Gevolgtrekking – dit moet 'n logiese bevestiging wees van die punte wat geopper word.									
3. Vloei van gedagtes, d.i. paragrawe volg logies op mekaar.									
4. Integrasie van onderwerpe wat in die vraag gegee word.									
5. Integrasie van die vraag met ander besigheidsverwante onderwerpe om die gehalte van die antwoord te verhoog.									
6. Argumente word ontwikkel.									
Subtotaal: (20 punte)								1B	2B
TOTAAL									

Totaal: 100 punte