



higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

BOERDERYBESTUUR N4

26 Mei 2026

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

VRAAG 1: BOERDERY IN PERSPEKTIEF

- 1.1
- Vee
 - Visserye
 - Groot gewasse
 - Klein gewasse
 - Bosbou
- (5)
- 1.2
- Voedselprodusent/grondstofprodusent
 - Verdiener van buitelandse valuta
 - Werkgewer
 - Mark vir goedere en dienste
- (4 × 2) (8)
- 1.3
- Grond
 - Arbeid
 - Kapitaal
 - Entrepreneurskap
 - Water
- (Enige 4 × 1) (4)
- 1.4
- Om te verseker dat gebruikte en tweedehandse goedere nie die vervaardigingsindustrie en werksgeleenthede vernietig nie.
 - Om te verseker dat sensitiewe goedere en produkte op 'n geregleerde wyse ingevoer word (bv. gevaarlike goedere).
 - Om agentskappe te help met wetstoepassing, soos veiligheid (byvoorbeeld vuurwapens).
 - Om te verseker dat stipulasies van internasionale ooreenkomste wat Suid-Afrika met ander lande het, nagekom word.
 - Om invoerbelasting of -tariewe op sodanige wyse te reguleer dat dit die industrie beskerm.
- (5 × 2) (10)
- 1.5
- 1.5.1 Bruto binnelandse produk is 'n meting van die hoeveelheid goedere en dienste wat binne 'n land se grense geproduseer is in 'n gedefinieerde tydperk, gewoonlik een jaar.
- 1.5.2 Inkomstestabiliteit verwys na die vlak waarteen produsentinkomste verander in verhouding tot die verandering in prys en aanbod van goedere.
- 1.5.3 Betalingsbalans is die meting van kapitaalgloei na binne en buite die land.
- (3 × 2) (6)
- [33]

VRAAG 2: BESKRYWING VAN BOERDERYBESTUUR

2.1	2.1.1	• Finansiële/monetêr/kwantifiseerbaar • Persoonlik/niemonetêr/niekwantifiseerbaar	(2)
	2.1.2	• Moet op skrif wees • Moet duidelik verstaan word • Moet buigbaar wees • Moet aanpasbaar wees by omstandighede • Moet bereikbaar wees • Moet meetbaar wees • Moet tydgebonde wees • Moet gedateer wees	(Enige 5 × 2) (10)
2.2		• Intuïtiewe besluit • Rationele besluit • Sentrale besluit • Satellietbesluit • Roetinebesluit	(Enige 4 × 1) (4)
2.3		• Bly op hoogte van markontwikkelings • Bly op hoogte van verandering in verbruikersvoorkeure • Bly op hoogte van markmededingers • Ontwikkel 'n bemakingstrategie om enige markgeleentheid te benut • Ontwikkel 'n bemakingstrategie om enige bedreiging teen te staan • Produseer en plaas 'n ekonomiese produk op die mark	(Enige 5 × 2) (10)
2.4	2.4.1	• 'n Outokratiese leier gee instruksies aan ondergeskiktes en laat geen bevraagtekening daarvan toe nie. • 'n Demokratiese leier berus by die meerderheid se besluit.	(2 × 2) (4)
	2.4.2	Leierskap verwys na die vermoë van individue om groepe tot so 'n mate te beïnvloed dat hulle daarna sal streef om die onderneming se doelwitte te bereik.	(2)
2.5	Korttermyn doelwitte		(1) [33]

VRAAG 3: BESTUURSFUNKSIES IN BOERDERY

- 3.1
- Gewasvooruitskatting
 - Gewasopbrengsvooruitskatting
 - Veevooruitskatting
- (3)
- 3.2
- Fisiese en monetêre voorraad
 - Fisiese produksiebesonderhede
 - Finansiële inligting
 - Menslikehulpbronrekords vir elke werknemer
- (4)
- 3.3
- Bepaal of die beplande aktiwiteite finansiëel haalbaar is
 - Gee vir die boer 'n aanduiding van watter alternatiewe metode of aktiwiteit meer voordelig en winsgewend vir die onderneming sal wees
 - Help met finansiële beplanning want dit bepaal die kapitaalbehoefte van die plaas vir die volgende jaar
 - Verskaf 'n formele raamwerk vir die boer om projeksies te maak en doelwitte te stel
 - Die boer gebruik dit om enige prestasie te evalueer en te meet
 - Stel die boer in staat om enige eksterne faktore in berekening te bring
 - Gee duidelike aanduiding van die plaas se finansiële prestasies en verbeter finansiële kontrole
- (Enige 5 × 2) (10)
- 3.4
- Bepaal gewasrotasie op die plaas
 - Bepaal die beste uitleg van kampe
 - Ontwikkel 'n gewasproduksieskedule
 - Bepaal die hoeveelheid en soorte kunsmis wat vir spesifieke gewasse gebruik moet word
 - Bepaal kultiveringspraktyke vir elke gewas
- (5 × 2) (10)
- 3.5
- 3.5.1 'n Standaardprosedure skryf die metode voor vir hoe elke taak uitgevoer moet word.
- 3.5.2 'n Program bepaal die volgorde waarin enige gegewe stel take uitgevoer moet word om doelwitte te bereik.
- 3.5.3 'n Skedule sê vir die boer wanneer 'n spesifieke taak verrig moet word en dui die tyd (datum en uur) aan van wanneer dit moet plaasvind.
- (3 × 2) (6)
- [33]

VRAAG 4: BOERDERY AS 'N ONDERNEMING

- 4.1 4.1.1 'n Bestuursinligtingstelsel is 'n aantal komponente wat verbind is om data te omskakel, wat dan weer aan die bestuur gegee word om te help met besluitneming. (2)
- 4.1.2 • Nuttig
• Vermoë van die bestuurder om die inligting in te samel en te gebruik
• Spesifiek
• Eenvoudig en maklik om te gebruik
• Betyds beskikbaar
• Gerekenariseer
• Moet gebruik word (7)
- 4.2 • Beter maniere om die omgewing te bestuur
• Beter benutting van skaars, natuurlike waterhulpbronne deur meer intensiewe besproeiing
• Die gebruik van tegnologie om die boer te help besluite neem
• Beleggings in meer gesofistikeerde elektroniese toerusting om besluitneming te ondersteun
• Beter infrastruktuur om diere te huisves; stoorgewere; verwerkingsaanlegte
• Vennootskappe met ander boere in die area om gewere, voertuie en toerusting te deel
• Beter selekteringsprosesse rakende menslikehulpbronbehoefte (Enige 5 × 2) (10)
- 4.3 • Besluitneming
• Kommunikasie
• Motivering
• Koördinerings
• Delegering
• Dissiplinerings (Enige 2 × 1) (2)
- 4.4 • Hommeltuie
• Globale posisioneringstelsel (GPS)
• Besproeiingstegnologieë
• Robotika
• Wolkdata-inligtingstelsel
• Outomatiese voertuie (Enige 5 × 1) (5)
- 4.5 • Dien as die basis vir toekomstige beplanning en besluitneming
• Implementeer goeie finansiële beheer
• Moedig die boer aan om in die belange van die plaas op te tree
• Help met besluitneming ten opsigte van vee- en gewasproduksie (4 × 2) (8)
- [34]

VRAAG 5: MAKROBEMARKING

- 5.1
- Fisiese verspreiding van produkte
 - Ekonomiese aspek
- (2)
- 5.2
- Hoeveel verbruikers is daar vir die produk?
 - Watter goedere benodig die verbruikers?
 - Waar koop die verbruiker die produk?
 - Wanneer wil die verbruiker die produk koop?
 - Waarom wil die verbruiker die produk koop?
 - Hoe koop die verbruiker die produk?
- (6 × 2) (12)
- 5.3
- 5.3.1 D2 (2)
- 5.3.2 Die hoeveelheid wat in aanvraag is op elke prysvlak neem af, ✓ die vraagkromme sal links skuif ✓ en dit is 'n afname. ✓ (3)
- 5.3.3 A (1)
- 5.3.4 D1 (2)
- 5.3.5 Die hoeveelheid wat in aanvraag is op elke prysvlak neem toe, ✓ die vraagkromme sal regs skuif ✓ en dit is 'n toename. ✓ (3)
- 5.4
- Primêre aktiwiteite
 - Sekondêre aktiwiteite
 - Ruilaktiwiteite
- (3)
- 5.5
- Quantity Supplied vs Price of Beetroot
-
- Puntetoekenning:
- Korrekte byskrif vir Y-as ✓
 - Korrekte byskrif vir X-as ✓
 - Korrekte aanstipping ✓✓✓
- (5)
- 5.6 vaste koste (1)

VRAAG 6: MIKROBEMARKING

- 6.1 Produksoriëntasie
- Skat produksie na waarde as 'n belangrike besigheidsaktiwiteit✓
 - Boere produseer goedere en soek 'n mark daarvoor✓
 - Dis suksesvol as daar 'n kopersmark is✓
 - Bestuursbesluite sentreer om produksie, onder andere✓
- Verkoopsoriëntasie
- Prominent wanneer daar 'n tekort aan kopers is, nie goedere nie✓
 - Daarop gemik om verkope te stimuleer✓
 - Boere bestee baie op reklameveldtogte, unieke produkverpakkings, handelsmerke en promosies✓
 - Vergroot die boer se marktaandeel✓
- Verbruikersoriëntasie
- Produseer produk waarvoor daar 'n vraag is✓
 - Bevredig die behoeftes van verbruikers na hul beste vermoë✓
 - Moenie eers produseer en dan kopers soek nie✓
 - Kan beter winste oplewer as ander soorte✓
- (3 × 4) (12)
- 6.2 • Veilings
- Agente, groothandelaars en spekulante
- Direkte verkope
- Koöperasies
- Produksiekontrak
- (5)
- 6.3 6.3.1 Bemaking is 'n totale stelsel van besigheidsaktiwiteite wat ontwerp is om goedere, dienste en idees te beplan, pryse daarvoor vas te stel, en dit te promoveer en te versprei aan teikenmarkte om organisatoriese doelwitte te bereik.
- 6.3.2 Bemakingsdoelwitte is 'n teiken wat boere vir hulself en hul plaasaktiwiteite stel.
- 6.3.3 Publisiteit vir produkte is die onpersoonlike stimulerings van vraag na die produk deur die kommersiële nuus daaromtrent aan die massamedia beskikbaar te stel.
- 6.3.4 Persoonlike verkope is die persoonlike aanbieding van die produk en verbale kommunikasie aangaande die verbruikersbehoefte wat dit bevredig met die doel om die produk te verkoop.
- 6.3.5 'n Bemakingsplan lei produsente in die bemaking van hul produkte.
- (5 × 2) (10)

6.4

- Aanskaffing van nuwe voorraad
- Wanneer diere lam/kalf en al die behoeftes wat daarmee saamgaan
- Hantering van dragtige diere
- Hantering van jong diere
- Inentings, dip en ander mediese ingrypings
- Inrig van fasiliteite, soos melkstalle
- Instandhouding en herstel van fasiliteite, soos heinings
- Arbeidsbehoefte

(Enige 6 × 1)

(6)

[33]

TOTAAL:

200