



education

Department:
Education
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

**NATIONALE
SENIOR SERTIFIKAAT**

GRAAD 12

REKENAARTOEPASSINGSTEGNOLOGIE V1

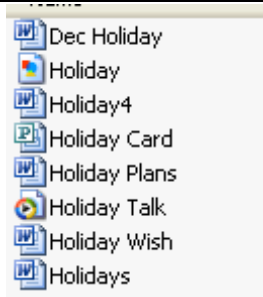
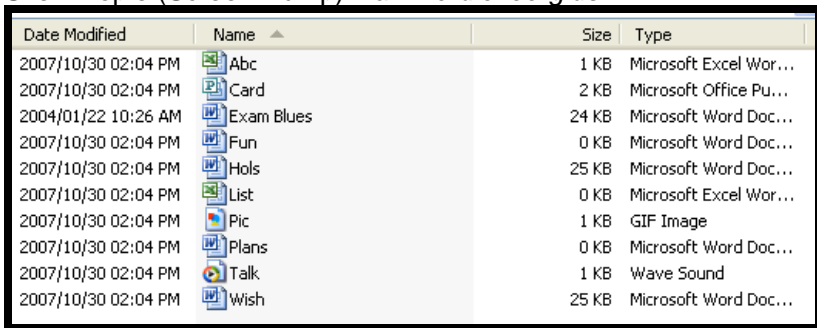
NOVEMBER 2008

MERKBLAD & MEMORANDUM

PUNTE: 200

Hierdie memorandum bestaan uit 13 bladsye.

VRAAG 1**Totaal V1: 20***Kontroleer teen die kandidaat se eintlike werk*

1.1	Games uitgegee ✓	1	1	
1.2	Eienskappe (properties) vir TelNums verander na Read-only (<i>Gee punt</i>) ✓	1	1	
1.3	Protected ✓ Correct Password: Pins2pass ✓	1 1	2	
1.4	Verander Holiday Wish to rtf ✓ (<i>daar moet slegs een rtf wees, geen punt vir doc, 0 as daar 2 lêers is</i>)	1	1	
1.5	Cell Funny.doc ✓	1	1	
1.6	Show.doc ✓✓ (<i>Ken 2 punte toe</i>)	2	2	
1.7	Correspondence lêergids geskep ✓ In Business lêergids ✓	1 1	2	
1.8	Alle sigblad lêers na die Statement lêergids ✓ Geskuif & nie gekopieër ✓ <ul style="list-style-type: none"> • Accounts • Cash Flow • Cell Acc • Cell Order • Handsets • Hurdles • Mobile Phones • Outstanding • Relay • Roster • Tax Tables • TelNums <i>(11 of 12 lêers – tax tables mag ingesluit wees of nie sub-lêers mag ingesluit wees)</i>	1 1	2	
1.9	Alle Holiday lêers na Personal lêergids ✓ Gekopieër & nie geskuif ✓ 	1 1	2	
1.10	Kortpad (shortcut) na Personal geskep ✓ In Perez lêergids ✓	1 1	2	
1.11	11 kb (Image & sound files: 2 marks) ✓✓ 3 kb (Image files only: 1 mark) or 8 kb (Sound files only: 1 mark)	2	2	
1.12	Date modified eerste ✓ Skermkopie (Screen Dump) <i>van hierdie lêergids</i> ✓ 	1 1	2	
	Totaal vir Vraag 1		[20]	

VRAAG 2**Totaal V2: 30***Sit die show/hide funksie aan wanneer die woordverwerking vrae gemerk word*

2.1	Hoofdokument: geformateer na Arial ✓ 11 pt ✓ teksboks (text box) geformateer ✓ (ignoreer die formatering van die bladsyonderskrif (footer))	1 1 1	3	
2.2	Geskuif ✓ Enige plek in 'n bladsyonderskrif (footer) geplaas ✓	1 1	2	
2.3	Binne 'n raam ✓ Gesakeer ✓ (Moenie skakering en raam rondom die hele dokument of paragraaf aanvaar nie)	1 1	2	
2.4	Superscript ✓ (aanvaar simbool)	1	1	
2.5	Middel kolom: Linker of regter tab ✓ Right-hand column: Desimale of regter tabs ✓ "Leader" tab ✓	1 1 1	3	
2.6	Slegs die een paragraaf ✓ 6 pt (0,2 cm) spasiëring voor die paragraaf ✓ 12 pt (0,4 cm) spasiëring na die paragraaf ✓	1 1 1	3	
2.7	Baseer op "overtime worked" ✓ Verwys met simbool of "custom mark" ✓ Oortyd sal teen dubbel die normale tarief betaal word ✓ (Aanvaar enige teks, ignoreer akkuraatheidsfoute) (Voetnoot kan onder die teks of onderaan die bladsy wees)	1 1 1	3	
2.8	Kommentaar (comment) uitgegee ✓	1	1	
2.9	Chloé ✓ Perez (met die akstentteken op die e simbool d.i.è of é)	1	1	
2.10	<hr style="width: 20%; margin: auto;"/> <p style="text-align: center;">Chloé Perez DIRECTOR</p> Slot en horisontale lyn teen die linkerkantlyn inlyn ✓ Chloé Perez onder die lyn gesentreer ✓ DIRECTOR onder die lyn gesentreer ✓ Onderaan die bladsy – nie op die volgende bladsy nie ✓ (Aanvaar as dit aan die linkeronderkant is – geen presiese meting nie)	1 1 1 1	4	
2.11	Ster vorm ✓ Regs onder langs die slot ✓ AIM HIGH! Bygevoeg (moet sigbaar wees) ✓ Agtergrond/vul kleur ✓ Rooi raam ✓ (aanvaar enige rooierige kleur)	1 1 1 1 1	5	
2.12	Transponeer (Transpose) (ekstra ure) ✓ Vee uit ✓ (geen groen woord "holiday")	1 1	2	
	Totaal vir Vraag 2		[30]	

VRAAG 3**Totaal V3: 25***Sit die show/hide funksie aan wanneer woordverwerkingvrae gemerk word*

1.3	3.1.1	Bladsybreuk ingesit ✓ Korrekte posisie ✓ (Gaan na deur na die show/hide te kyk)	1 1	2	
	3.1.2	Vertikaal gesentreer ✓ (teks mag op enige manier gesentreer wees, ignoreer die opvolgende bladsye)	1	1	
3.2	3.2.1	Formateer bladsyboskrif(heading) as Heading 1 ✓	1	1	
	3.2.2	1.1 tot 1.9 automatiese numering ✓ (Eerste vlak) Ander speletjies: data is tweede vlak numering ✓ (b.v. 1.2.a) Mr. Crane/Mixit = simbole ✓ (derde vlak) • Aanvaar slegs outline numering vir alle vlakke • Ignoreer die spasie tussen die getal en die teks vir 1.1- 1.11 • Llynstelling en inkeping kan geignoreer word	1 1 1	3	
3.3	3.3.1	Vee die eerste ry van die tabel uit (Ons sê...) ✓	1	1	
	3.3.2	Verander grootte om inhoud te pas (Resize to fit contents) ✓ (enige manier toegelaat)	1	1	
	3.3.3	Sentreer tabel horisontaal ✓ (nie teks)	1	1	
3.4	3.4.1	Smelt saam en sentreer ✓ (Albei vir 1 punt of 0 punte)	1	1	
	3.4.2	Tabel is geskei (split) ✓ (so dat die laaste ry apart is)	1	1	
	3.4.3	Teks rigting vertikaal ✓ Sentreer teks ✓ (van maak en model)	1 1	2	
	3.4.4	Slegs binneste lyn ✓ Dun rooi lyn ✓ (Binneste lyne moet dikker as buitelyne wees) (Aanvaar enige rooierige kleur lyn) (Aanvaar enige lynstyl)		2	

3.5	3.5.1 Teks na tabel verander (convert) ✓	1	1																
	<p>3.5.2 Sorteer die tabel - pryse van die duurste na die goedkoopste ✓ (die hele tabel mot gesorteer wees, nie net die kolom)</p> <p>NEW-MODELS</p> <table border="1" data-bbox="321 411 1076 1024"> <tr> <td data-bbox="329 411 565 520">Brand-Q-5300</td> <td data-bbox="573 411 816 520">If music is your life then the 5300 should be your phone</td> <td data-bbox="824 411 1068 520">R5700</td> </tr> <tr> <td data-bbox="329 520 565 630">Brand-T-KG920</td> <td data-bbox="573 520 816 630">This has a great camera but the phone leaves a bit to be desired</td> <td data-bbox="824 520 1068 630">R4999</td> </tr> <tr> <td data-bbox="329 630 565 739">Brand-P-Touch</td> <td data-bbox="573 630 816 739">Some great features but bugs outweigh the benefits</td> <td data-bbox="824 630 1068 739">R4500</td> </tr> <tr> <td data-bbox="329 739 565 877">Brand-R-D820</td> <td data-bbox="573 739 816 877">Sporting a new sleek design. The latest BrandR phone is sure to catch the eye</td> <td data-bbox="824 739 1068 877">R3100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="329 877 565 1024">Brand-X-W880</td> <td data-bbox="573 877 816 1024">If you want to experience making calls from a credit card give this nifty phone a try</td> <td data-bbox="824 877 1068 1024">R2999</td> </tr> </table>	Brand-Q-5300	If music is your life then the 5300 should be your phone	R5700	Brand-T-KG920	This has a great camera but the phone leaves a bit to be desired	R4999	Brand-P-Touch	Some great features but bugs outweigh the benefits	R4500	Brand-R-D820	Sporting a new sleek design. The latest BrandR phone is sure to catch the eye	R3100	Brand-X-W880	If you want to experience making calls from a credit card give this nifty phone a try	R2999	1	1	
Brand-Q-5300	If music is your life then the 5300 should be your phone	R5700																	
Brand-T-KG920	This has a great camera but the phone leaves a bit to be desired	R4999																	
Brand-P-Touch	Some great features but bugs outweigh the benefits	R4500																	
Brand-R-D820	Sporting a new sleek design. The latest BrandR phone is sure to catch the eye	R3100																	
Brand-X-W880	If you want to experience making calls from a credit card give this nifty phone a try	R2999																	
3.6	<p>Inhoudsopgawe (Table of Contents) ingesit ✓ Geformateer met die bladsynommers regs inlyn gestel ✓ "Leader tabs" ✓ (aanvaar as 'table of contents' ingesit is, ongeag van die bladsy waarop dit verskyn)</p>	1 1 1	3																
3.7	<p>Bladsyonderskrif met die bladsynommer – regs inlyn ✓ Verskyn nie op die eerste bladsy ✓ Behou die lyn alreeds in die bladsyonderskrif geskep ✓</p>	1 1 1	3																
3.8	<p>Huidige datum in die bladsyonderskrif (footer) ✓ (Geen punte as dit nie 'n veld is nie)</p>	1	1																
	Totaal vir Vraag 3		[25]																

VRAAG 4

Totaal V4: 20

- Merk die vrae van die formule en nie die waardes in die sel
- Gaan die kandidaat se werk na (Selverwysings mag verskil afhangede van die kandidaat se aksies)
- Kandidate mag meervoudige formules in selle opdeel as "boublokke" na die korrekte antwoord.

4.1	Pas kolombreedte aan ✓	1	1																																																																																																					
4.2	Bladsyboskrif(header): Left ✓ Regs✓ (bevat "Suppliers") (kyk na hierdie antwoord in druk voorskou)	1 1	2																																																																																																					
4.3	Formateer Datum ✓ in "Month-Day" formaat (aanvaar enige maand- dag formaat – die jaar moet nie versyn nie)	1	1																																																																																																					
4.4	B16 =ROUND✓ (AVERAGE✓ (B5:B14) ✓,0✓) (gee een punt indien die formateringsfunksie in stede van rounge gebruik is)	4	4																																																																																																					
4.5	B18 =LARGE✓ (B5:B14✓,2✓)	3	3																																																																																																					
4.6	D5 =IF(B5>50, ✓"10%",✓IF(B5<5, ✓"0%",✓"5%"✓)) or Ander alternatiewe (aanvaar ook 10 vir 10%, ens.) (aanvaar ook indien die leerders 'n berekening wys om die persentasies te kry) (aanvaar indien "no discount"/geen afslag in plaas van 0)	5	5																																																																																																					
4.7	Sirkelgrafiek met korrekte data omvang ✓ Waardes vir etikette (labels) gebruik ✓ Titel gegee ✓ (moenie punt aftrek as nie op 'n nuwe blad geplaas nie)	1 1 1	3																																																																																																					
4.8	Sorteer: Stygend – Kolom B ✓ (Die hele tabel moet gesorteer wees)	1	1																																																																																																					
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Suppliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Supplier</td> <td>Number supplied</td> <td>Date of Delivery</td> <td>Discount</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Go Mobile</td> <td>3</td> <td>August-07</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Newtown Cells</td> <td>15</td> <td>July-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Great Cellular Supplier</td> <td>18</td> <td>August-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>Mobile Magic</td> <td>20</td> <td>July-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>Happy Cells</td> <td>25</td> <td>August-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>Cell Magic</td> <td>34</td> <td>September-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>All Out Cellular</td> <td>38</td> <td>August-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>Mobile Cells</td> <td>44</td> <td>September-07</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>ABC Cellular</td> <td>56</td> <td>September-07</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>Quick Mobiles</td> <td>72</td> <td>October-07</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>15</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>16</td> <td>Average</td> <td>33</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>17</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>18</td> <td>2nd Highest Supplier</td> <td>56</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>19</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		A	B	C	D	1	Suppliers				2					3	Supplier	Number supplied	Date of Delivery	Discount	4					5	Go Mobile	3	August-07	0%	6	Newtown Cells	15	July-07	5%	7	Great Cellular Supplier	18	August-07	5%	8	Mobile Magic	20	July-07	5%	9	Happy Cells	25	August-07	5%	10	Cell Magic	34	September-07	5%	11	All Out Cellular	38	August-07	5%	12	Mobile Cells	44	September-07	5%	13	ABC Cellular	56	September-07	10%	14	Quick Mobiles	72	October-07	10%	15					16	Average	33			17					18	2nd Highest Supplier	56			19							
	A	B	C	D																																																																																																				
1	Suppliers																																																																																																							
2																																																																																																								
3	Supplier	Number supplied	Date of Delivery	Discount																																																																																																				
4																																																																																																								
5	Go Mobile	3	August-07	0%																																																																																																				
6	Newtown Cells	15	July-07	5%																																																																																																				
7	Great Cellular Supplier	18	August-07	5%																																																																																																				
8	Mobile Magic	20	July-07	5%																																																																																																				
9	Happy Cells	25	August-07	5%																																																																																																				
10	Cell Magic	34	September-07	5%																																																																																																				
11	All Out Cellular	38	August-07	5%																																																																																																				
12	Mobile Cells	44	September-07	5%																																																																																																				
13	ABC Cellular	56	September-07	10%																																																																																																				
14	Quick Mobiles	72	October-07	10%																																																																																																				
15																																																																																																								
16	Average	33																																																																																																						
17																																																																																																								
18	2nd Highest Supplier	56																																																																																																						
19																																																																																																								
	Totaal vir Vraag 4		[20]																																																																																																					

VRAAG 5**Totaal V5: 35**

- Merk die vrae van die formule en nie die waardes in die sel
- Gaan die kandidaat se werk na (Selverwysings mag verskil afhangede van die kandidaat se aksies)
- Kandidate mag meervoudige formules in selle opdeel as "boublokke" na die korrekte antwoord.

No	Kriteria			
5.1	5.1.1 Formateer die hoofopskrif ✓	1	1	
	5.1.2 Plaas nuwe kolom in ✓ (<i>tussen Naam en Januarie</i>) =CONCATENATE✓(LEFT✓ (A5,3)✓,RIGHT✓ (B5,3)✓) "Fill Down" ✓ Aanvaar ook die "ampersand" operator	1 5 1	7	
	5.1.3 Kolom K =IF✓ (J5>900✓,"Golden Client"✓) (<i>geen punt toegeken vir die VALS waarde</i>)	3	3	
	5.1.4 K15 =SumIF✓ (I5:I11✓,">900"✓,I5:I11✓) OF =SumIF(J5:J11"Golden Client",I5:I11)	4	4	
	5.1.5 Kolom, Staaf of Lyn ✓ X-as ✓ Y-as ✓	1 1 1	3	
5.2	5.2.1 Herbenoem die DETAILS werkblad na CELL PHONE SALES ✓	1	1	
	5.2.2 Smelt saam A1 tot F1 (merge) ✓	1	1	
	5.2.3 Suid-Afrikaanse rand ✓ 2 desimale ✓ (<i>Beide accounting en currency aanvaar</i>)	1 1	2	
	5.2.4 E25 =SUM✓ (E5:E24) ✓	2	2	
	5.2.5 B 27 =COUNTIF✓ (D5:D24, ✓"A"✓)	3	3	
	5.2.6 Kolom F = E5 ✓+ D\$2✓ (NIE \$D2) OF E5+\$D\$2 (Slegs 1 punt as geen \$ gebruik is nie) (Geen punt as absolute selverwysing op die E5gebruik word nie) (Leerder hoef nie af te kopieer nie)	2	2	
5.3	5.3.1 B11 ='Cell Phone Sales!' ✓E25✓	2	2	
	5.3.2 B7 =E3✓*✓'Phone Usage!' ✓J12✓ Of ='Company Stats!'E3*'Phone Usage!' J12 (<i>Aanvaar ook absolute selverwysings \$E\$3 en \$J\$12</i>)	4	4	
	Totaal vir Vraag 5		[35]	

VRAAG 6**Totaal V6: 45**

- Merk navrae, vorms en verslae in die Design View van die databasis

No	Kriteria											
6.1	6.1.1 Tabel genoem Employees geskep in die databasis q6Employees✓	1	1									
	6.1.2 Van_Naam: text ✓ Selnommer: text ✓ Geboortedatum: date/time ✓ Huidige skuld: currency ✓	1 1 1 1	4									
	6.1.3 Primêre sleutel gestel ✓ op Selnommer veld ✓ (slegs een punt as primêre sleutel op ekstra veld is)	1 1	2									
	6.1.4 Voeg die data van Peter Ramoshaba in Alle data in die korrekte veld ingevoeg ✓✓ (ignoreer spelling) (Aanvaar enige formaat van die data) Ten minste twee items in die korrekte velde (1 mark) Geen korrek ingevoer nie (0 marks)	2	2									
6.2	6.2.1 q6Less25 Velde: Van✓, Selnommer ✓, Ouderdom✓ (al 3) Ouderdom word NIE in die datastel vertoon nie ✓ Kriteria: Veld Age, <25 ✓ (14 rekords vertoon)	3 1 1	5									
	6.2.2 q6Older Velde: alle velde (Surname, Cell numbers, Age, Contract type)✓ Kriteria: Veld: Age, >30 ✓ Kriteria: Veld: Contract type ; B ✓ OR C ✓ OF Contract type <> A <table border="1" data-bbox="396 1535 1162 1575"> <tr> <td>Age>30</td> <td>Contract type B ✓OR C✓</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="396 1608 1162 1648"> <tr> <td>Age>30</td> <td>Contract type: B</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="396 1648 1162 1688"> <tr> <td>Age>30</td> <td>Contract type: C</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="396 1719 1162 1759"> <tr> <td>Age>30</td> <td>Contract type: <> A</td> </tr> </table> Albei kriteria moet op die selfde vlak (and) wees✓ Slegs die velde Van en Selnommer word vertoon ✓ (4 rekords vertoon)	Age>30	Contract type B ✓OR C✓	Age>30	Contract type: B	Age>30	Contract type: C	Age>30	Contract type: <> A	1 1 2 1 1	6	
Age>30	Contract type B ✓OR C✓											
Age>30	Contract type: B											
Age>30	Contract type: C											
Age>30	Contract type: <> A											

	6.2.3 Q6Clients Report Korrekte tabel gebruik ✓ (q6Clients) Velde, Surname, Cell Number, Age, Contract type ✓ Sorteer alfabeties volgens Surname ✓ Gegroepeer volgens (Grouped by) ✓ Contract Type ✓ In "group foote/header" – Aantal kliënte: ✓ =count ✓ ([Names]) ✓ (of enige ander veld) of count(*) Gemiddelde ouderdom formule in "Report footer" ✓: Berekening van gemiddelde ouderdom =avg ✓ ([age] ✓) Geen desimale vertoon ("property settings" gestel na fixed of standard met 0 desimale) ✓ Albei "Labels"/etikette ✓ (No of Clients and Average age)	1 1 1 2 1 2 1 2 1 1	13	
6.3	6.3.1 Contact person veld direk na die Supplier name veld ✓	1	1	
	6.3.2 Supplier ID veld grootte geformateer as 10 ✓	1	1	
	6.3.3 Contact person geformateer as verpligte (required) veld ✓ (Aanvaar validation rule 'NOT Null')	1	1	
	6.3.4 Verstekwaarde (default value) gestel as 7401 ✓ vir "Address" 3 veld	1	1	
	6.3.5 E-mail address-veld Valideringsreël (Validation Rule): * ✓ @ ✓ * ✓ (spasies nie toegelaat nie) Valideringstekst (Validation Text): Invalid/Ongeldig ✓	3 1	4	
	6.3.6 q6SuppForm Opskrif: "Suppliers" ✓ (Moet in 'label control' wees) Vorm onderskrif (footer): ✓ Huidige opdateerbare datum ✓ (Moet 'n funksie wees) sonder die tyd ✓	1 1 1 1	4	
	Totaal vir Vraag 6		[45]	

VRAAG 7**Totaal V7: 25**

No	Kriteria			
7.1	Q7Report.doc			
	7.1.1 Clients afdeling Voeg grafiek vanaf q7Age in ✓ 2 kolomme ✓ Met lyn ✓ Grafiek & teks nie in dieselfde kolom ✓	1 1 1 1	4	
	7.1.2 q7Suppliers.xls and Cell phone suppliers afdeling Voorwaardelike formaat ✓ Nommer gegee > 40 ✓ Rooi ✓ (<i>aanvaar enige rooierige kleur</i>) Raam ✓ (<i>soek vir die raam in die sigblad</i>) Korrekte data omvang gebruik ✓ (Kolom C)	1 1 1 1 1	5	
	7.1.3 Cell Phone Suppliers afdeling Kopieër tabel (met of sonder opskrifte) vanaf die sigblad en plak in woorverwerkingsdokument ✓ Gekoppel(Linked) ✓✓ (gaan koppelling na in edit menu /geaktiveer)	1 2	3	
	7.1.4 Hyperlink verwyder ✓ (van suggested new logo) (Kontroleer dat NIE NET slegs die blou lyn verwyder is nie)	1	1	
	7.1.5 Maatskappynaam word nie as spelfout aangedui nie ✓ (ken die punte toe- dit hang van die instelling van die spesifieke masjien af)	1	1	
7.2	q7ReportDB and q7Report.xls Korrekte data gebruik ✓ Ingevoer (Imported)/Beskikbaar as tabel ✓ Met korrekte velde: Name, Surname, Contract_values and Deposit details (<i>Afrikaanse of verskillende veldname ook aanvaar</i>) ✓ Berekeningsveld: Deposit/Deposito: ✓ [Contract_value] ✓ *0.1 ✓ (<i>Veldnaam mag verskillend wees</i>) (Aanvaar ander alternatiewe – die berekening kon in die sigblad gedoen wees voordat dit na die databasis gestuur is) (<i>Geen punt vir primêre sleutel toegeken nie</i>)	1 1 1 3	6	
7.3	q7FromLetter.doc and q7Report.xls q6EasyCell- q6Clients data as bron gebruik ✓ Samevoegingsveld (Merge field) <Name> bygevoeg ✓ Kliënte in die ouderdomsgroep 21 ✓ – 27 ✓ Gesorteer volgens naam ✓	1 1 2 1	5	
	Totaal vir Vraag 7		[25]	

SPOEDENDOSSEMENTVRAAG – MEMO – NOVEMBER

SPOED-/AKKURAAATHEIDSTEKS

Die maksimum aanslae vir hierdie vraag = 3013 aanslae vir 61.26 w.p.m. in 10 minute.

Om 'n spoed te bepaal, nasien volgens die volgende nasienskedule:

Dieselfde voorbeeld is op bladsy 36 van die Vakassesseringsriglyne (Januarie 2008):

Aantal aanslae wat in 10 minute ingesleutel is	= 2125
Bruto woorde (getal aanslae ingesleutel gedeel deur 5) (5 = woord)	= $2125 \div 5$ = 425
Trek die hoeveelheid woorde met foute in, af (bv. 7 woorde met foute)	= -7 van 425
Is gelyk aan die netto hoeveelheid woorde sonder foute	= 418
Gedeel deur die tyd (10 minute)	= $\div 10$
Is gelyk aan die netto korrekte woorde per minuut [5 aanslae = een woord)	= 41,8 w.p.m.

Addisionele notas:

Indien enige woorde uitgelaat is of bygevoeg word, word elke 5 uitslae van die uitlating of byvoeging as een woord getel, b.v. as die volgende woorde uitgelaat is, word dit soos volg getel:

Die |vinni|ge br|uin j|akkal|s
1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

'n Hoofletter tel as twee neerslae.

SPOED-/AKKURAATHEIDSTEKS

INHOUD	Bokas/ lynspasies	Aanslae	Totale aanslae
Die totale wins wat deur 'n entrepreneur gemaak word, word deur sy omset bepaal. Indien daar 'n groot bemarkingsarea is, sal hy 'n kleiner wins per eenheid maak. Die resultaat is dat die winste asook die totale oorskot na koste groter sal wees. 'n Hoë omset lei gewoonlik tot 'n verlaging van die koste per eenheid.	1 1 1 1+3 2	59 63 63 62 8	60 124 188 251 317 327
Die winste wat soortgelyke ondernemings wat onder dieselfde voorwaardes bedryf word en wat gevestigde ondernemings is, verskil nie baie nie. Waar hulle verskil, kan die verskil toegeskryf word aan die bevoegdheid en vaardighede van die entrepreneurs, dit is, hulle vermoë om hulle besighede goed te organiseer, om vermorsing van mannekrag en materiaal te beperk en om die koste per eenheid laag te hou.	1 1 3 2	60 59 59 63 63 40	388 447 507 566 632 695 737
Ywerige kompetisie en die begeerte vir maksimum wins moedig entrepreneurs aan om nuwe produksietegniese te ontwikkel en toe te pas ten einde hulle besighede meer doeltreffend te maak. Deur verbeterde produksietegniese te gebruik, word sulke besighede dikwels in staat gestel om groter winste te lewer as daardie besighede wat oudmodiese tegniese en toerusting gebruik. 'n Besigheid wat moderne metodes gebruik sal groter winste maak as een wat aan ou en oneffektiewe praktyke vasklou.	1 1 1 1 2	60 60 58 58 60 54 62 57 17	798 858 916 975 1035 1089 1152 1210 1229
Teenswoordig is die ontwerp en produksie van 'n goeie produk slegs die eerste stap in die bemarkingsproses. Die produsent en die vervaardiger moet ook die behoefte aan hul produk bestudeer. Hulle mag dan hulle produk adverteer en vir behoorlike gradering en standaardisering, vervoer en stoorplek	1 1 1	61 62 56 63	1291 1354 1411 1468 1531

SPOED/AKKURAAKTHEIDTEKS (vervolg)

INHOUD	Bokas/ lynsparies	Aanslae	Totale aanslae
reël. Hedendaagse produsente en vervaardigers maak op groothandelaars en kleinhandelaars staat om hulle produkte aan die verbruiker te verkoop omdat bemarking kompleks en gespesialiseerd geword het.	3+1 2	55 63 54 27	1590 1653 1707 1736
In Europese en ander soortgelyke lande, is die voorsiening van produkte gewoonlik meer as die aanvraag en gevolglik pas besighede die bemarking van hulle eiesoortige produkte by die behoeftes van die verbruikers aan. 'n Verskeidenheid handelsmerke vir 'n besondere kommoditeit is vir die verbruiker beskikbaar met die resultaat dat verbruikers nie op enige een vervaardiger se produk staat maak nie. Die aksioma, die gebruiker is altyd reg, is 'n gids na die bemarkingsaktiwiteite van produsente en vervaardigers.	2 1 1 2	63 57 62 54 53 63 63 46 54	1801 1858 1920 1975 2028 2091 2155 2201 2257
Besigheidsiklusse is een van die groot faktore wat winste affekteer. Gedurende tye van vooruitgang is die wins gewoonlik hoog en gedurende depressies ly die meeste besighede verliese. Die rede hiervoor is dat pryse gewoonlik die leiding neem en vinniger styg en val as kostes.	1 1 1 2	58 54 63 56 47	2316 2371 2434 2491 2540
Slegte skuld, ongelukke, veroudering, 'n skielike toename in aanvraag en die voorkoms van rampe en stakings, affekteer die winste tot 'n groot mate. Dit is een van die groot redes waarom besighede goeie winste oplewer in een jaar en die volgende jaar 'n verlies toon. Ongelyke kompetisie en prysoorloë veroorsaak dikwels dat besighede faal of dat wins tot 'n minimum val.	1 1 1 3 2	61 62 58 57 55 61 19	2602 2664 2723 2780 2836 2900 2921
Die entrepreneur kan sy winste beheer deur die mate waartoe hy die verkoopsprys kan beheer.	1	63 2	2985 3013