

DIE OPRIGTING EN ONTWIKKELING
VAN 'N VEEVOERFABRIEK AS FILIAAL
VAN 'N LANDBOUKOÖPERASIE - 'N KOSTESTUDIE

DEUR

EDWIN BURGERS STRAUSS
B.Sc. Agric. H.B.A.

SKRIPSIE AANGEBIED TER GEDEELTELIKE
VOLDOENING AAN DIE VEREISTES VIR DIE GRAAD

MAGISTER BEDRYF ADMINISTRASIE

IN DIE

FAKULTEIT VAN EKONOMIESE WETENSKAPPE

AAN DIE

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT VIR CHRISTELIKE HOËR ONDERWYS

ONDER LEIDING VAN

PROF DR A J E SORGDRAGER

POTCHEFSTROOM
SUID-AFRIKA
DESEMBER 1978

V O O R W O O R D

Dit is vir my 'n aangename voorreg om opreg dank te betuig teenoor die volgende persone vir hulle bystand en ondersteuning om hierdie skripsie te kon voltooi.

Professor Dr. A.J.E. Sorgdrager wat deur besondere geduld en insig en onder moeilike omstandighede my die nodige leiding gebied het ten einde gestalte aan hierdie skripsie te kon gee.

Mevv. M. Nel en P. Liebenberg wat so vriendelik was om die tikwerk te onderneem en veral moeite gehad het om my skrif te ontsyfer.

Mnr. A. Bester wat so vriendelik was om die taalversorging waar te neem.

My vrou en kinders wat gedurende my jare van studies vir die aansporing, onderskraging en geduld gesorg het. Ook 'n besondere woord van dank vir al die opofferings wat hulle moes maak.

INHOUDSOPGAWE

		Bladsy
1	ALGEMEEN	1
1.1	Inleiding en Probleemstelling	1
1.2	Die belangrikheid van 'n veevoer= fabriek as filiaal van 'n maatskappy	2
1.3	Probleemstelling	3
1.4	Uiteensetting	4
2	KAPASITEITSBEPALING DEUR MIDDEL VAN MARKNAVORSING	5
2.1	Inleiding	5
2.2	Bemarkingsnavorsings-prosedure	5
2.3	Verkoopsbeplanning van vervoer	11
2.4	Die verkoopsbegroting	16
2.5	Die produksiebeplanning, administrasie en beheer by die veevoerfabriek	20
2.6	Die kapasiteitsbepaling en -ontwerp van die produksieproses in die veevoer= fabriek	21
2.7	Wins- en Verlies-kruispunt	25
2.8	Differensiële kosteberekening van projek	26

3	MATERIAAL	28
3.1	Inleiding	28
3.2	Ru-materiaalbegroting	29
3.3	Die aankoops- en ru-materiaal= voorraadbegroting	30
3.4	Ru-materiaalvoorraadbeleid	31
3.5	Materiaalaankope	32
3.6	Die probleem van magasynkoste	42
3.7	Die faktore wat direkte materiaalkoste beïnvloed	48
3.8	Samevatting	50

SUMMARY

BYLAES

BIBLIOGRAFIE

DIE OPRIGTING EN ONTWIKKELING VAN 'N VEEVOERFABRIEK AS
FILIAAL VAN 'N LANDBOUKOÖPERASIE - 'N KOSTESTUDIE.

1 ALGEMEEN

1.1 Inleiding en Probleemstelling.

1.1.1 Die grondslag van alle suksesvolle ondernemings
is:

- a doeltreffende administrasie
- b beplanning
- c beheer
- d doeltreffende registrasie van die bedryfs=
gebeure.

1.1.2 Die onderneming se voortbestaan word in 'n
belangrike mate bepaal deur:

- a bereidwilligheid en vermoë om tred te hou
met nuwe ontwikkelings.
- b idees
- c gedagtes
- d winsgewendheid (opbrengskoste).

1.1.3 Die probleme wat opgemerk is, is die volgende:

- a 'n Hoogs gespesialiseerde mark waar geves=
tigde veevoerfabrieke reeds al 'n markaan=
deel verwerf het.
- b 'n Kliënt wat so min as moontlik wil betaal
vir die produk om sodoende sy eie bedryf
so winsgewind as moontlik te hou.
- c Hoë vereistes word daar gestel deur die
kliënt ten opsigte van:
 - i kwaliteit van produk.
 - ii dienste gelewer soos byvoorbeeld
afleweringsdienste en toepaslike
voorligting.

- d 'n Steeds stygende kostestruktuur.
- e Moeilike bekombare rumateriaal wat:
 - i net sekere tye van die jaar beskikbaar is.
 - ii in 'n kort tyd vir genoegsame voorraad voorsiening vir produksie dwarsdeur die jaar opgebou moet word.

Om dit te illustreer kan die volgende aangehaal word uit die voorsitter se verslag van 'n bekende Landboukoöperasie. "Die afgelope boekjaar is 'n dalende tendens in die produksie van veevoere landswyd ondervind. Producente pryse vir rooivleis en varkvleis het skerp gedaal en as gevolg van die stygende pryse van grondstowwe het dit vir baie boere onekonomies geword om veevoer te koop. Dieselfde geld vir suiwelboere. Die braaikuikenbedryf gaan ook deur 'n krisis en boere kan net nie braaikuikens ekonomies bemark nie. Tans is daar 'n groot surplus en etlike gevestigde ondernemings verminder produksie. Die prysverhoging in grondstowwe sedert die aankondiging van die verhoogde mielieprys en ander grondstowwe, vererger die krisis en 'n verdere afname in die vervaardiging van veevoer kan verwag word."

1.2 Die belangrikheid van 'n veevoerfabriek as filiaal van 'n Koöperasie.

1.2.1 Algemeen.

- a Die moderne neiging is dat Landboukoöperasies al meer in die totale behoeftes van sy lid moet voorsien.

- b Die grootste gedeelte van grondstowwe benodig vir veevoermengsels word alreeds deur Landboukoöperasies gehanteer.
- c Steeds stygende grondpryse dwing die boer om meer intensief te boer, wat lei tot 'n verhoogde vraag na veevoere.
- d Veevoere saamgestel vir plaaslike toestande is meer effektief as veevoere aangepas vir 'n hele paar gebiede.

1.2.2 Ekonomies:

- a Meer geld word in die plaaslike Koöperatiewe gebied in omloop gehou indien daar 'n plaaslike veevoerfabriek is.
- b Dit bied die plaaslike Koöperatiewe lid die geleentheid om ruvoer aan 'n mark te voorsien wat nie bestaan het nie.
- c 'n Vermenigvuldiger effek word verkry deurdat in die plaaslike ekonomie belê word.

1.2.3 Kosprys vraag:

- a 'n Geweldige koste in vervoer word bespaar deurdat 38% van die rumateriaal in die area self geproduseer word.
- b Graanafvalprodukte van die graanafdeling van die Koöperasie kan teen 'n relatiewe lae koste aangekoop word, en gebruik word as 'n bestanddeel vir die veevoer. Dit help om die rumateriaal-koste laag te hou.

1.3 Probleemstelling:

Daar word verwys na probleme onder paragraaf 1.1.3, punte a tot e maar vir doeleindes van hierdie skripsie word gekonsentreer op punt e naamlik:

- i Die probleem van voorraadaankope

ii Die probleem van magasynkoste.

Hieraan word gekoppel subparagraaf 1.2.3 a en b naamlik die kwessie oor vervoerkoste en die gebruikmaking van graan-afvalprodukte.

1.4 Uiteensetting:

Verskeie metodes kan gevolg word om eenheidsproduksiekoste te verlaag, maar slegs die optimale benutting van grond- en hulpstowwe gaan hier bespreek word. Die moontlikheid om graansifsels (n afvalproduk uit die graansilo's) soveel moontlik in die voere te gebruik, kan n besparing in materiaalkoste teweegbring. Kapasiteits-bepaling sal geskied aan die hand van marknavorsing, verkoopsbeplanning en die produksiebegroting.

Rumateriaal is seisoenaal van aard wat weer groot hoeveelhede veiligheidsvoorraad noodsaaklik maak om tekorte te voorkom.

Om standaardvoere so ekonomies moontlik te vervaardig is die ekonomiese gebruik van grondstowwe in die regte verhouding intens noodsaaklik veral waar prys en voedingstowwe n rol speel.

Die vervoerkoste van grondstowwe het n effek op die eenheidsproduksie-koste. Die voordeel van strategiese beplanning van n fabriek sal kortliks bespreek word.

2 KAPASITEITSBEPALING DEUR MIDDEL VAN MARKNAVORSING

2.1 Inleiding

Voordat enige projek begin kan word, is dit van die uiterste belang om bemarkingsnavorsing te doen om te bepaal:

- a Die grootte van die mark
- b Verbruikers-voorkeure
- c Graad van kompetisie deur ander in die bedryf
- d Die grootte van die markaandeel wat verkry kan word
- e Die bemarkingstrategie

Uit hierdie gegewens kan dan afgelei word:

- i Moontlike verwagte verkope
- ii Omvang van produksie
- iii Arbeid benodig
- iv Ruimateriaal benodig
- v Voorrade benodig
- vi Kapitaal benodig
- vii Winsgewendheid van projek.

Harper Jnr. merk dan ook tereg op: "To manage a business well is to manage its future; and to manage its future is to manage information".

2.2 Bemarkingsnavorsings-prosedure:

Bemarkingsnavorsing word gewoonlik onderneem om iets betroubaars omtrent die bemarkingsprobleem waarmee die bestuur te kampe het, in die hande te kry. Die waarde van die resultate hang af van die kundigheid waarmee die navorsingsprojek ontwerp is en geïmplementeer word. Die besteding van geld en tyd hieraan kan verspil wees en die bestuur kan mislei word, indien die bemarkingsnavorsing swak ontwerp is.

Effektiewe bemarkingsnavorsing bestaan uit die volgende vier stappe:

- 2.2.1 probleemvasstelling en omskrywing
- 2.2.2 navorsingsontwerp
- 2.2.3 Data-analise
- 2.2.4 Verslag-voorbereiding

2.2.1 Probleemvasstelling en -omskrywing

Die eerste stap is 'n baie versigtige omskrywing van die probleem. As die probleem baie vaag gestel word en die gebruik van die navorsing nie duidelik gestel word nie, mag die resultate nie van veel nut vir die bestuur wees nie.

Die navorsings poging is gewoonlik meer doeltreffend wanneer die probleem en die alternatiewe goed gedefinieer is. Die koste van navorsing het 'n noue verband met die totale hoeveelheid informasie wat ingesamel word, terwyl die waarde van die navorsing bepaal word volgens die deel van die informasie wat bruikbaar is.

Die probleme voor 'n veevoerfabriek gevestig en ontwikkel kan word, en waarvan ons meer te wete wil kom, is:

- a Hoeveel boere is daar wat veevoer gaan koop in 'n sekere gebied?
- b Hoeveel voer gaan elkeen gemiddeld koop?
- c Die totale hoeveelheid voer wat gekoop gaan word.
- d Gedurende watter seisoen of seisoene gaan die meeste gekoop word en gedurende watter seisoen die minste?
- e Is die markprys sensitief of nie?
- f Watter persentasie van die mark bestaan uit hoenderboere, suiwelboere, beesboere, varkboere, skaapboere, ens.?
- g Vir watter tipe voere is daar 'n mark en watter persentasie verloor elke tipe voer van die totale potensiële verkope?

- h Is die mark beperk of is daar moontlikhede vir uitbreiding?
- i Die reaksie wat ons van mededingers kan verwag op elke tipe bemarkingstrategie wat ons volg.
- j Die bemarkingstrategie wat gevolg moet word.

2.2.2 Navorsings-ontwerp

Daar is 'n keuse van verskeie alternatiewe maniere om inligting in te win wat sal beantwoord aan die navorsings-doelwit.

Daar moet besluit word oor die manier van data inwin, die navorsingsinstrument en die monsternemingsplan.

a Data inwin-metodes:

Ons moet hier onderskei tussen primêre data, dit wil sê data verkry van die boere self en sekondêre data dus verkry van veevoere deur die handelsafdeling van die koöperasie self en soortgelyke instansies waar sulke data beskikbaar is.

Die mees praktiese metode in hierdie geval is om opnames te maak en soveel primêre data sowel as sekondêre data in te win.

b Navorsings-instrument:

Hier gaan dit hoofsaaklik oor die tipe voere wat aangevra gaan word en of dit die hele veld dek wat van belang is.

c Plan van monsterneming:

Faktore van belang is:

- i By wie moet die opname gemaak word
- ii Watter persentasie van die totale verbruikers van voere
- iii Prosedure wat gevolg gaan word

Waar hierdie opname in 'n boeregemeenskap gemaak word, is dit belangrik om te konsen=

treer op die opinie-leiers, maar daar moet gewaak word om nie die ander uit te sluit nie, anders kan verkeerde gevolgtrekkings gemaak word. Die opinie-leiers gee gewoonlik die pas aan en nuwe neigings in die mark word eerste by hulle waargeneem.

Kotler (1974, 4,19) reken dat een persent groot genoeg kan wees, maar dit geld alleen vir groot monsters. Waar die verbruikers relatief min in aantal is, moet 'n minimum van tien persent geneem word.

Die aangewese metode van monsterneming is persoonlike onderhoude. Onderhoude oor die telefoon of vraelyste wat gepos word, sal in hierdie situasie baie swak resultate lewer.

Veldwerk:

Dit is 'n baie duur fase van bemarkingsnavorsing. Die meeste probleme wat ondervind word, is;

- Om almal tuis te vind.
- Traagheid om saam te werk.
- Om onbevooroordeelde antwoorde bekom.

2.2.3 Data-Analise:

Dit is van belang om uit die gegewens betekenisvolle data te verkry en te verwerk. Sekere patrone van assosiasie moet aangestip word. Dit is van die uiterste belang dat daar nie 'n skewe beeld geskep word nie deur klem te lê op minder belangrike data.

2.2.4 Verslag-voorbereiding:

Die verslag moet begin met 'n kort beskrywing van die probleem en die hoofbevindinge. Daarna moet uitgebrei word op die bevindinge. 'n Kort

beskrywing van die navorsingsmetode moet gegee word, met die meer tegniese gegewens wat in die bylae gegee word. Alle data moet in die bylae verskyn. Die laaste gedeelte moet bestaan uit die hoof-voorbehoude en kwalifikasies.

Uit die bemarkings-navorsing wat gedoen is blyk dit dat ten einde 'n markaandeel in die betrokke gebied te bekom, moet aan die volgende aandag gegee word:

- a Aflewering
- b Kwaliteit van voer
- c Prys
- d Administratiewe probleme.

a Aflewering

Dit is een van die hoofvereistes wat die boer stel. Sonder 'n betroubare en flinke afleweringssdiens kan geen markaandeel verkry word nie, aangesien dit deur die mededingers reeds aangebied word.

'n Veevoerfabriek as filiaal van 'n Koöperasie het die voordeel dat daar hoofsaaklik bemark word in die Koöperatiewe gebied. In die Koöperatiewe area wat ondersoek is, is daar geen ander veevoerfabriek gevestig nie. Dus die voorsprong bo mededingers by afleweringssdiens is:

- i Die fabriek is strategies sentraal geleë en kan dus beter beheer en kontrole uitoefen as 'n fabriek buite gebied.
- ii Die koste van aflewering is laer aangesien die gemiddelde afleweringssafstand minder is.
- iii Die fabriek kan op kort kennisgewings aflewer.

b Kwaliteit

Die kwaliteit van die produk is van die uiterste belang in die veevoerbedryf. Indien daar nie genoegsame kontrole is nie, mag produkte bemark word wat nie voldoen aan die standaard vereistes nie. Die verbruiker kan skade berokken word as gevolg van vrektes onder vee of verlies aan produksie. Dit is die maklikste manier om 'n mark te verloor indien so iets gebeur.

Die verbruiker is bereid om eerder meer te betaal vir goeie kwaliteit-voer as om swakker kwaliteit veevoer aan te koop teen laer koste.

'n Groot voordeel vir die veevoerfabriek onder bespreking is dat daar intensief aandag gegee kan word, wat die nodige voedings-element in die betrokke gebied is en die onderskeie fases daarby aangepas word. Dit is baie moeilik vir die mededingers om dieselfde te doen aangesien hulle vir 'n baie groter gebied bemark en dit moeiliker is om die fase vir elke gebied aan te pas.

c Prys

Die veevoermark in R.S.A. is geweldig prys-elasties ten opsigte van produkte met dieselfde kwaliteit. Daar is 'n noue verband tussen die prys van mielies, die prys van veevoer, (waar mielies een van die hoof komponente is,) en die eindproduk van die veevoer-~~verbruiker~~ verbruiker (dit wil sê melk, eiers, vleis, ens.)

Indien die vervaardiger sy prys sou verander ten opsigte van 'n produk kan hy die volgende verwag:

- i Indien hy die prys verhoog, dit wil sê hoër as die prys van soortgelyke produkte in die bedryf, sal sy totale verkope in Rand-waarde baie gou afneem en kan hy 'n groot deel van sy mark verloor.
- ii Indien die prys laer is, as die gemiddelde prys in die bedryf, sal die mededingers hom gaan volg met die gevolg dat geen groter marktaandeel verkry is nie, maar 'n verdere gevolg is dat die totale Rand-waarde minder is vir dieselfde volume verkoop.

Die beste beleid is dus om nie kompetisie te veroorsaak ten opsigte van prys nie.

d Administratiewe probleme

Hier word bedoel administratiewe probleme tussen vervaardiger en verbruiker. Die winsgrens van die veevoerverbruiker is oor die algemeen klein en indien hulle hul wins wil vergroot moet hulle die omset vergroot.

Indien 'n vervaardiger geneig is tot heelwat administratiewe foute, (byvoorbeeld foute op verkoopstrokies of foute op rekeninge,) raak die verbruiker gou geïrriteerd en verloor vertroue in sy voorsiener. Die verbruiker begin dan na 'n voorsiener soek, wat hom hierdie ongerief spaar.

2.3 Verkoopsbeplanning van veevoer

Die verkoopsplan is die fondament van periodieke beplanning in die onderneming, omdat alle ander beplanning hierop gebou word.

Die primêre bron van kontant is verkope. Die kapitale

uitbreidings nodig, die beplande uitgawes, die mannekrag benodig, die produksievlak en ander belangrike aspekte hang af van die volume van verkope.

2.3.1 Lang- en korttermyn-verkoopsbeplanning

Eersgenoemde duur meestal 5 jaar en is strategies van aard, terwyl laasgenoemde een jaar en minder en takties van aard is.

As die korttermynplan 6 maande gevorder het, moet gekyk word of dit nog ooreenkom met die langtermynplan. Die langtermynplan is meer gebaseer op die algemene groei in ekonomie, industriële verkope en markpotensiaal en bevoelingsgroei. Die korttermyn is 'n detail-begroting meestal verdeel in kwartale. As een kwartaal verby is, word 'n volgende een bygevoeg.

2.3.2 Die beginsel van verkoopsbeplanning

Verkoopsbeplanning sluit nie alleen in die beplande volume en Rand-waarde by verkope nie, maar ook word ander faktore soos die beplande grootte van die verkoopspan, hoeveel bestee gaan word aan promosie en advertering, asook die beplande hoeveelheid wat aan verkoopsuitgawes gespandeer gaan word, in aanmerking geneem.

Verkoopsbeplanning sluit korttermyn en langtermyn in.

Die samestelling is:

- a Beplanning van grondslae:
 - i Ondernemingsdoelstellings.
 - ii Ondernemings-strategie.
 - iii Verkopevooruitskatting.
- b Uitbrei in verkope:
 - i Uitbrei van verkope.
 - ii Promosie en advertensie-plan.

- iii Verkoopsuitgawe-plan.
- iv Remarkings-plan.

Bogenoemde moet so deurgevoer word dat die beste bestuursmoontlikhede benut word ten opsigte van die volgende:

- i Die kundigheid wat ons van die veevoer=bedryf het.
- ii Die omgewing waarin ons opereer.
- iii Die invloed wat die doelwitte op die onderneming sal hê.
- iv Bestuurstrategie.

2.3.3 Die verkoopsvoorspelling

Daar moet onderskei word tussen 'n verkoopsplan en verkoopsvoorspelling.

Vergelyk A Welsch (1976, 144), "A sales forecast converted to a sales plan when management has brought to bear on it judgement, planned strategic, commitments of resources and the managerial commitment to aggressive actions to attain the sales goals."

Dit is belangrik om 'n onderskeid te maak tussen die verkoops-vooruitskatting en die verkoopsplan omdat dit nie van die tegniese personeel verwag of toegelaat kan word om fundamentele bestuurs=besluite te neem by elke verkoopsplan nie.

'n Ander rede hoekom verkoops-voorspelling onderskei moet word van verkoops-beplanning is dat verkoops-vooruitskatting voorwaardelik is.

Dit word gewoonlik gedoen voor bestuursbesluite of planne in areas soos fabrieksuitbreiding, prysveranderings, promosieprogramme, produk=skedulering, uitbreiding of inkrimping van remarkings-aktiwiteite.

2.3.4 Oorweging van alternatiewe

Die bestuur moet besluit ten opsigte van produkte en gebiede.

In die geval van die veevoerfabriek is die eerste doelstelling om in die Koöperatiewe gebied te bemark. Blyk hierdie mark na 'n tydperk versadig te wees, kan daar gesoek word na markte wat winsgewend ontgin kan word.

2.3.5 Prysbeleid- en verkope-beplanning

Die prysbeleid is 'n belangrike deel van verkoops-beplanning. Soos reeds voorheen gemeld, is die veevoermark geweldig elasties ten opsigte van prys.

As gevolg van hierdie feit sal dit nie raadsaam wees om 'n mark te verower deur prysbedinging nie.

Daar moet liewers gekyk word na die kostekurwe met hoeveelheid geproduseer. (Kyk bylae 1)

Die heersende markprys is die prys waarteen die produkte gaan verkoop. Die veevoerfabriek kan alleen winsgewind wees as die winsbydrae van die gehalte verkope genoegsaam sal wees om vaste koste te dek plus normale wins. As daar van hierdie standpunt uitgegaan word en daar word markte op 'n later stadium buite die koöperatiewe gebied ontgin, is die winsbydrae na aftrekking van veranderlike koste suiwer wins, aangesien vaste koste alreeds gedek is deur verkope binne die Koöperatiewe gebied.

2.3.6 Produklyn-beskrywings

Die primêre doelwit in verkoopsbeplanning moet liewer wees om winste te maksimaliseer oor die langtermyn as oor die korttermyn.

Dit is ook belangrik dat die fabriek te alle tye mededingend moet wees ten opsigte van produk-

ontwikkeling en -ontwerp.

Die hele bemarkingspoging moet daarop gemik wees om veral die produklyne te verkoop wat die hoogste inhoud het van grondstowwe plaaslik geproduseer, dit wil sê:

- mielies
- ruvoer plaaslik geproduseer
- mieliesifsels
- koringsifsels
- sonneblomsifsels

Hierdie grondstowwe ontstaan by die graansilo's van die koöperasie, en het 'n baie lae markwaarde, maar kan voordelig in veevoere gemeng word (wat later bespreek sal word).

Ook moet daarop gelet word watter tipe veevoere in aanvraag en die winsgewendste is.

Deur die mark en bronne deeglik in ag te neem, kan daar besluit word op watter tipe veevoer= produkte gekonsentreer moet word.

2.3.7 Aspekte van belang by die verkoopsbeplanning.

a Eienskappe van die veevoerfabriek.

- i Dit is 'n plaaslike onderneming wat plaaslik bemark.
- ii Gebruik hoofsaaklik rumateriaal wat plaaslik geproduseer word maar onge= lukkig is sekere rumateriaal net beskikbaar gedurende sekere tye van die jaar, (byvoorbeeld ruvoer soos gras, lusern ensovoorts). Grond= stowwe sal in die nabye toekoms nie 'n beperkende invloed op produksie hê nie.
- iii Die kapasiteit van die fabriek moet in ag geneem word.
- iv Daar moet voorsorg getref word vir genoeg magasynruimte vir klaar=

vervaardigde produkte.

v Distribusie behoort geen beperkende faktor by verkoopsbeplanning te wees nie, omdat die meeste produkte plaaslik bemark word.

b Koste betrokke.

Die koste om die verkoopsplan op te stel sal minimaal wees.

c Beskikbare personeel.

By die oprigting van die veevoerfabriek sal daar geen probleem wees met die verkryging van personeel nie.

Die huidige bestuursplan sal die uitvoerende besluite neem, terwyl die huidige produktehoof die verantwoordelikheid sal aanvaar van die fabriek. Die grootste probleem wat ondervind gaan word, is om genoeg opgeleide personeel te kry vir die chemiese kwaliteits-bepalings.

2.4 Die verkoopsbegroting

Die verkoopsbegroting is die grondslag van:

2.4.1 Die produksiebegroting

2.4.2 Die verkoopskoste

2.4.3 Die produksiekoste

2.4.4 Die voorraadbegroting

2.4.5 Die inkoopbegroting

2.4.6 Die arbeidsaanwending- en arbeidskoste-begroting.

Vergelyk:

Sorgdrager A J E en Tromp D (1977, 396), "Basies is die vereiste van die verkoopsbegroting die vasstelling van watter produkte verkoop moet word en teen watter prys. Die kombinasie produktehoeveelheid: Prys speel hier 'n vername rol. Die skatting van die verkoopsbegroting is die grondslag van die inkoopbeleid."

Een van die belangrikste hulpmiddels vir doeltreffende beplanning is die begroting.

Volgens Van der Schroeff H J (1968, 158) is die begroting in die hande van die bestuur 'n beleidsplan, 'n middel tot taakopdrag en magtiging, uitvoering van beleid en 'n middel tot verslagdoening en kontrole.

By die oprigting van 'n veevoerfabriek is daar geen geskiedkundige data van verkope waarop die begroting gebaseer kan word nie. Dus moet daar staatgemaak word op die volgende:

- a Opname van bestaande veevoerverbruikers.
- b Die Koöperatiewe- en potensiële bemarkingsgebied.
- c Die skatting van die markaandeel na in agneming van faktore wat die bestaande verbruiker sal oorhaal om ons produkte te gebruik soos byvoorbeeld:
 - i Beter dienste.
 - ii Lojaliteit van 'n lid teenoor sy koöperasie.
 - iii Die feit dat die produk spesifiek vir 'n gegewe area ontwerp is, ensovoorts.
- d Bepaling van potensiële verbruikers.
- e Algemene ekonomiese toestande.

Die begroting moet onderverdeel word, sodat dit die verkope volgens die verskillende produkte aantoon. Die welskae in die uitvoering van die begroting word

bepaal deur die mate waarin die onderneming sy aandeel in die mark kan vasstel, met ander woorde tot die mate waarmee die onderneming sy veranderlike faktore kan bepaal.

In dié verband word Sorgdrager A J E en Tromp D (1977, 397) aangehaal, "Die finale stadium word slegs bereik wanneer die verkoopsbegroting geïntegreer is met die bedryf, bemarking, arbeidskragte en inventarisse, om in die doeleindes van die bedryf te voorsien. Die verkoopsbegroting stel dus 'n verband op tussen die eksterne invloede wat op die onderneming uitgeoefen word, teenoor die interne invloede in die onderneming".

2.4.7 Markpotensiaal ondersoek

In die ondersoek is daar hoofsaaklik gekyk na die markpotensiaal in die Koöperatiewe area. Hieruit blyk dat veevoere hoofsaaklik deur drie kanale bemark word naamlik;

Deur die Koöperasie self.

Deur die Suiwelkoöperasie in die gebied.

Deur direkte aankope van fabrieke buite die area.

a Deur Koöperasie self:

Uit die ondersoek blyk dit dat die jaarlikse verkope ongeveer R280,000 beloop. Hiervan maak Suiwelmeel (15% proteïen), 'n bekende winterlek en Varkgroeimeel 71% van die totale verkope uit. Die brutowins van hierdie drie voere in die handel is soos volg: (Kyk ook Bylae II, III, IV)

	Hoeveel- heid	Totale K.P. R	Totale V.P. R	Totale Bruto Wins R	Wins%
Suiwel (Proteïen)	322	37158	40056	2898	13%
Winterlek	1026	144255	162108	17853	81%
Varkgroeimeel	<u>130</u>	18044	19214	<u>1170</u>	<u>6%</u>
	1478			R21921	100%

Die orige 29% van veevoerverkope bestaan uit 25 verskillende tipe voere waarvan 13 uit konsentrate bestaan wat kapitaal intensiewe toerusting vereis en dus dit onekonomies maak om dit self te vervaardig.

b Verkope deur Suiwelkoöperasie.

Uit samesprekings met amptenare en verkoopsstatistieke blyk dit dat dieselfde voere in die volgende hoeveelhede per jaar verkoop word:

Suiwelmeel (15% Proteïen)	1350 ton	69%
Winterlek	350 ton	18%
Varkgroeimeel	<u>250</u> ton	<u>13%</u>
TOTAAL	1950	100%

c Direkte verkope vanaf fabriek.

Die direkte verkope vanaf fabriek na die plaas is gemiddeld 5800 ton per jaar. Indien die Koöperasie 40% van die markaandeel verwerf, kan 2320 ton aan hierdie mark voorsien word. Die verhouding van die voere onderbespreking sal so daar uitsien.

Suiwelmeel 15%	1800 ton	78%
Winterlek	150 ton	6%
Varkgroeimeel	<u>360</u> ton	<u>16%</u>
TOTAAL	2310	100%

Uit bogenoemde gegewens is die verkoopsbegroting saamgestel soos aangetoon in bylae 1.

2.5 Die produksiebeplanning, administrasie en beheer by die veevoerfabriek.

Beplanning kan in hierdie geval omskryf word as die funksie waardeer die ondernemers kan bepaal wat die moontlikheid van die besigheid is en hoe hierdie moontlikhede die beste benut kan word.

Volgens Cornell William B (1968, 524) is beplanning die vooruit-bepaling van die faktore wat 'n sekere aksie-rigting ook beïnvloed, wat daartoe lei om die beste alternatief te kies met die grootste voordeel oor 'n lang termyn. Dit behels die oorweging van alle voordele, nadele, kostes en winste wat verkry kan word van 'n sekere aksie-rigting. Sekere gebeurtenisse kan nie betyds opgelos word nie, tensy dit verwag is en die nodige voorbereidings getref is.

Die administrasie hou meer in as net die registrasie van die daaglikse transaksies in die onderneming.

Volgens Van der Schroeffer (1968, 158) beskou hy die terme boekhouding en administrasie nie as sinoniem nie. Die begrip administrasie is meer omvattend as die term boekhouding. Die laaste term word gebruik ten aanduiding van 'n geslote vergelykbare stelsel van kapitaal en vermoë - aanwending en bepaling van resultate. Administrasie word weer beskou as die omvattende aantekening van die bedryf en bedryfsgebeure tot hulp van bedryfsleding en -uitvoering.

Administrasie behels ook die daarstel van doeltreffende stelsels om die registrasie van transaksies en bykomstige bestuursinligting sistematies vas te lê. Beheer kan dan gedefinieer word as die optrede wat nodig is om

te verseker dat doelwitte, planne en standarde bereik word. Dit is die taak van die bestuur om beheer uit te oefen. Beheer bring optrede volgens plan en is 'n belangrike gids by die uitwerking van planne.

Beheer is ineengestrengel met beplanning, organisasie bevelvoering en koördinasie en behels die volgende:

- a Die stel van standarde by strategiese en taktiese punte.
- b Die waarneming en verslag vir die werklikheid, dus die stelling van die werklike prestasie teenoor die standaard.
- c Die beoordeling van verskille en verslaggewing.
- d Die neem van korrektiewe maatreëls om tot die standaard terug te kom en te verhoed dat soortgelyke toestande hulle in die toekoms sal herhaal.

Volgens Welsch (1976, 72) word die doeltreffendheid van bestuur verseker deur dinamiese en buigbare kontrole. Dus moet prestasie gemeet en gerapporteer word aan elke vlak van die bestuur. Prosedure moet daargestel word sodat daar tydig gerapporteer, en die nodige stappe geneem kan word, sodat ongewenste situasies tot 'n minimum beperk kan word. Werklike prestasie statistieke kan alleen met vrug gebruik word indien dit met die standaard- of doelwitnorme vergelyk word.

2.6 Die kapasiteitsbepaling en -ontwerp van die produksieproses in die veevoerfabriek.

Die verkoopsbegroting is opgestel en die kort en langtermyn verkoopsplanne is geformuleer. Nou kan oorgegaan word na die ontwerp van die produksieproses en ontwikkeling van die kontroleproses.

2.6.1 Die ontwerp van die produksieproses sluit in:

1. Produkontwerp.
2. Werks- en prosesontwerp.
3. Toerusting-keuse.
4. Arbeidskundigheid en opleidings-programme.
5. Insetmateriaal-keuse wat insluit ru-materiaal.
6. Fabriekskeuse en uitleg.
7. Skedulering van die stappe van die plan.
8. Implimentering en kontrolering van die skedule.
9. Inwerkingstel van produksiesisteen.

2.6.2 Die kontrolesisteen behels die volgende:

1. Voorraad-kontrolebeleid.
2. Kwaliteits-kontrolebeleid.
3. Produksieskedule-kontrolebeleid.
4. Produktiwiteits- en kostekontrole-beleid.
5. Implimenterings- en operasionelekontrole=sisteen.
6. Modifiseringsbeleide en -ontwerpe.

2.6.3 Optimalisering en veelvoudige doelwitte.

Optimalisering beteken die "bes moontlike".

Die meting van hoe effektief die ontwerp van 'n totale produksie-sisteen is, moet die volgende tenminste in aanmerking geneem word:

- a Die lopende koste van sisteen.
- b Die kwaliteit van die uitset.
- c Die produksietempo en produksie-kapasiteit.
- d Die buigbaarheid om aan te pas by veranderlike omstandighede.
- e Die sosiale waarde van die sisteen.

Hier sien ons dat die resultaat verkry van enigeen van bogenoemde se effektiwiteit sal

interreageer met die resultaat wat van die ander verkry word. Byvoorbeeld laer koste kan maklik verkry word deur kwaliteit te verlaag. Hoë kapasiteit- en hoë produksie-tempo mag die kostes verlaag, maar die vermoë tot buigbaarheid by veranderlike omstandighede word ingeboet.

Die antwoord is dat daar 'n balans gevind moet word tussen opponerende doelwitte in die onderneming.

Volgens Starr (1972, 10) is dit moontlik, waar daar 'n reeks van doelwitte bestaan, om die belangrikste een uit te sonder en die optimale oplossing daarvoor te vind. As gevolg van die aard van botsende doelwitte is dit altyd waar, dat die ander doelwitte nie ook terselfdertyd ge-optimaliseer kan word nie. As gevolg hiervan, kan alleenlik die belangrikste doelwit ge-optimaliseer word onderworpe aan sekere beperkinge wat daarop geplaas word deur die ander doelwitte. Baie voorbeelde hiervan bestaan in die praktyk. Die kwaliteit van 'n produk byvoorbeeld, kan gemaksimaliseer word op voorwaarde dat daar nie meer gespandeer sal word as 'n sekere bedrag aan toerusting en ander produksie faktore. Net so kan die koste om 'n sekere item te vervaardig tot die minimum beperk word, onderhewig aan sekere kwaliteitsvereistes en ander produksiebeperkinge.

2.6.4 Die kapasiteit van die fabriek.

Met bogenoemde in ag genome asook die langtermyn verkoops-beplanning en die aanduidings wat na vore gekom het, blyk dit dat die kapasiteit van die fabriek die eerste vyf jaar 500 ton in totaal

moet kan fabriseer per maand.

Dit is belangrik dat die uitleg en ontwerp so moet wees dat verdere uitbreiding maklik kan geskied, dit wil sê:

- a Na uitbreiding moet kontrolepunte nog steeds sentraal geleë wees.
- b Daar moet genoeg ruimte wees om voorraad=store onbelemmerd uit te brei.
- c Veelvoudige eenhede van toerusting in die fabriek moet maklik geïnstalleer kan word sonder groot veranderings aan die gebou of bestaande toerusting.
- d Daar moet verkieslik 'n meesterplan opgestel word wat voorsiening maak vir tenminste 5 keer die kapasiteit as wat nou beoog word.

2.6.5 Produksie van veevoere.

Die voere wat hoofsaaklik geproduseer gaan word, is:

- a Suiwelmeel met 15% proteïen inhoud.
- b Pluimvee lê- en groeimeel.
- c Vark kruip-, groei- en afrondmeel.
- d Winterlekke.

Die verhouding waarin die verskillende grond=stowwe gemeng word, moet vooraf bereken word deur middel van 'n rekenaar (wat later bespreek word onder die hoof materiaal-koste).

Nadat die gewigte van die verskillende grond=stowwe bepaal is wat in 'n spesifieke mengsel ingemeng moet word, word dit getrek vanuit die onderskeie buise direk in die meganiese mengbak. Die bepaling van die regte gewigte geskied deurdat die mengbak op 'n elektroniese skaal staan. Die grondstowwe word afsonderlik

bygevoeg om sodoende die akkurate afweging van die gewigte te verseker. Nadat dit gemeng is, word dit oorgepomp in 'n massabak, wat onderverdeel is in verskeie kompartemente. Elke kompartement bevat 'n ander tipe voer.

Hieruit kan die voer of direk in 'n tenker gepomp word wat dit direk vervoer na die boer, of dit kan oorgepomp word na 'n sakmasjien, waar die meel uitgesak word en in afsonderlike stapels gepak word. Voerpille gaan nie bemark word nie, aangesien die aanvraag daarna te klein is om 'n pilmasjien te regverdig. (Sien bylae VI - Die ontwerp van veevoerfabriek.)

2.7 Wins- en Verlies-kruispunt.

Uit die ondersoek kan aangeneem word dat die voere in die volgende verhouding verkoop sal word, en dat die bydrae per ton sal wees soos aangedui in bylae I II en III. Verder word ook voorsiening gemaak vir 'n handelsafslag aan die Suiwelkoöperasie.

Hoeveelheid in ton	Tipe voer	Distribusie- kanaal	Bydrae per ton	Totale Bydrae
322	Suiwelmeel 15%	Koöperasiewinkel	R27-86	R 8.971
1350	Suiwelmeel 15%	Suiwelkoöperasie*	18-86	R 25.461
1800	Suiwelmeel 15%	Direkte verkope deur koöperasie	27-86	R 50.148
1026	Winterlek	Koöperasiewinkel	67-19	R 68.936
350	Winterlek	Suiwelkoöperasie*	49-79	R 17.427
150	Winterlek	Direkte verkope	67-19	R 10.079
130	Varkgroeimeel	Koöperasiewinkel	27-86	R 3.622
250	Varkgroeimeel	Suiwelkoöperasie*	18-86	R 4.715
360	Varkgroeimeel	Direkte verkope deur koöperasie	27-86	<u>R 10.030</u>
<u>5738</u>				R199.389

*Handelsafslag word aan die Suiwelkoöperasie gegee en daarom die kleiner bydrae per ton.

Totale bydrae	R199.389
Vervaardigings-bokoste (Bylae V)	<u>41.973</u>
WINS	R157.416

Die gemiddelde bydrae per ton voer wat vervaardig is:

<u>Totale bydrae</u>	=	<u>157.416</u>
Totale ton voer		5.738
	=	R27-43/ton

Dus die wins- en verlieskruispunt:

$$= \frac{\text{Vervaardigingsbokoste}}{\text{Gemiddelde bydrae per ton}}$$

$$= \frac{R41.973}{R27-43}$$

$$= 1530 \text{ ton (Vergelyk bylae VII)}$$

2.8 Differensiële kosteberekening van projek.

2.8.1 Volume benodig om oprigting van fabriek te regverdig.

Die gelykbreekpunt is net bereken om die bokoste van die fabriek te dek. Om die oprigting van die fabriek te regverdig moet 'n groter wins gehandhaaf word as die wins wat tans deur die handel behaal word. Daar is 'n sekere minimum winsgrens nodig, voordat die skaal in die guns van die veevoerfabriek sal swaai.

Derhalwe volume benodig:

$$\begin{aligned} & \text{Bokoste van fabriek + Bruto wins op veevoere} \\ = & \frac{\text{van Koöperasie}}{\text{Gemiddelde bydrae per ton}} \\ = & \frac{41973 + 21921}{27-43} \quad (\text{punt 2.4.1 a}) \\ = & \frac{63894}{27-43} \\ = & 2295 \text{ ton} \end{aligned}$$

Uit die marknavorsing blyk dit dat die totale potensiaal 5738 ton is. Regverdiging vir die oprigting van 'n veevoerfabriek bestaan alreeds bokant 2295 ton en is dit logies om met vertroue tot so 'n stap oor te gaan.

Vervolgens gaan daar gekyk word na die materiaal en materiaalkoste aspek van so 'n fabriek.

3 MATERIAAL

3.1 Inleiding

Die koste van grondstowwe speel 'n belangrike rol by die koste van verkope van die finale produk, of andersom gestel, dit maak 'n groot deel uit van die verkoopsprys van die finale produk. (Sien bylae II, III en IV)

Vergelyk: Sorgdrager & Tromp (1977, 36)

Dit is hoofsaaklik die verantwoordelikheid van die bestuur om produksie te beplan en om die aankoop van materiaal, in enige vorm, sodanig te koördineer en te beplan, dat die regte tipe materiaal beskikbaar is by die regte plek en op die regte tydstip vir gebruik. Hier moet gewaak word teen belegging in materiale anders as wat betrekking het op die spesifieke produksieproses. Maksimum wins berus op die bepaling van die mees ekonomiese hoeveelhede wat aangekoop word teen die billikste prys vir 'n spesifieke doel. 'n Deeglike studie van materiaal verbruik in 'n proses kan 'n aansienlike besparing tot gevolg hê, aangesien die keuse van materiaal die bewerking daarvan regstreeks raak.

Die materiaal kan in die volgende afdelings onderverdeel word:

3.1.1 Ru-materiaal

Dit is materiaal in 'n natuurlike of onverwerkte staat.

By 'n veevoerfabriek word die volgende as ru-materiaal beskou:

- a Verskillende tipes hooi soos byvoorbeeld gras-, Erogrostis- en lusernhooi.
- b Mielies.

c Mollasse.

d Kalk.

3.1.2 Halfvoltooide materiaal

Dit is materiaal in die onvoltooide werkstadium soos byvoorbeeld:

a Hoë-proteïen-konsentraat.

b Mieliemeel.

c Gemaalde hooi.

d Ureum.

3.1.3 Voltooide materiaal

Dit is die voltooide produk wat verkoop of versend moet word soos byvoorbeeld die voltooide voermengsels in massa (gestoor in opgaartenks) of in sakke.

3.1.4 Soos reeds vroeër gemeld gaan die probleem van voorraad-aankope hier bespreek word asook die probleem van magasyn koste:

Die besparing op vervoerkoste en die gebruikmaking van graan-afvalprodukte is by hierdie ondersoek van groot belang aangesien dit die betrokke veevoerfabriek in 'n hoogs kompeterende posisie plaas teenoor mededingers.

3.2 Ru-materiaalbegroting

Die materiaal-begroting gaan hoofsaaklik oor hoeveelhede van direkte materiaal. Die hoofdoel om 'n ru-materiaal-begroting te ontwikkel is soos volg:

- a Om hoeveelheid data daar te stel sodat ru-materiaal-aankope behoorlik beplan en kontroleer kan word.

- b Dat die ru-materiaal-koste van produkte kan begroot word per produk.
- c Die daarstelling van 'n beleid vir voorraad= vlakke sodat dit effektief beplan en kontroleer kan word.
- d Om die kontantbehoefte te bepaal vir die aankope van ru-materiaal.
- e Om die ru-materiaal-verbruik te kontroleer.

Die gegewens wat nodig is om 'n direkte ru-materiaal begroting op te stel is:

- a Volume van produksie.
- b Standaard gebruik van elke tipe ru-materiaal vir elke afsonderlike voersoort.

Hierdie gegewens kan afgelei word vanuit die verkoops-begroting asook die kapasiteit van die veevoerfabriek.

3.3 Die aankoops- en ru-materiaalvoorraadbegroting:

Sorgvuldige beplanning van aankope mag in baie opsigte 'n groot besparing bewerkstellig.

Die aankoopsbegroting dui die volgende aan:

- a Die hoeveelheid van elke tipe ru-materiaal wat aangekoop moet word.
- b Wanneer dit aangekoop moet word.
- c Koste van ru-materiaalaankope (per eenheid en in totaal).

Die aankoopsbegroting is meer gemoeid met die tyd wanneer die ru-materiaal ontvang is, as met die tyd van gebruik of wanneer dit bestel is.

Weens die omvang van die veevoerfabriek en om koste aan

salarisse te bespaar word die bestuurder van die veevoerfabriek gebruik as aankoper en is by aankope verantwoordelik vir die volgende:

- i Die daargestelling van 'n bestuursbeleid ten opsigte van ru-materiaalvoorraadvlakke.
- ii Die bepaling van die hoeveelhede van ru-materiaal benodig asook wanneer dit aangekoop moet word.

3.4 Ru-materiaalvoorraadbeleid

Die ru-materiaalvoorraadbegroting dien as 'n buffer tussen die ru-materiaal benodigdhede en aankope. Die voorsiening van ruvoermateriaal veral is seisoenaal van aard (Maart - Mei) en dus moet genoegsame voorrade opgebou word vir die res van die jaar se voorsiening.

Die basiese faktore wat die voorraadbeleid bepaal is:
(Vergelyk Welsch 1976, 216):

- i Tydsberekening en hoeveelheid van behoeftes by die fabriek.
- ii Ekonomie by aankope deur hoeveelhedsafslag.
- iii Besikbaarheid van ru-materiaal.
- iv Bederfbare ru-materiaal.
- v Stoorfasiliteite betrokke.
- vi Kapitale benodigdhede om voorrade te finansier.
- vii Koste van stoor.
- viii Verwagte veranderinge in die koste van ru-materiaal.
- ix Beskerming teen tekorte.
- x Risiko betrokke by voorraad-houding.
- xi Geleentheidskoste.

Net soos by die voltooide voorraadbeleid, is die ru-materiaalvoorraadbeleid daar om die som van twee tipes koste te minimaliseer, naamlik:

- a Die koste om voorraad te hou.
- b Plus die koste om nie genoeg voorraad te hê nie.

3.5 Materiaalaankope

3.5.1 Aankoops- en Ontvangsfunksies.

a Aankoopsfunksie.

Die aankoopsfunksie van materiaal vir die veevoerfabriek word behartig deur die aankoopsdepartement van die Koöperasie.

Die rede hiervoor is:

- i Die veevoerfabriek se kapasiteit maak dit nie ekonomies om 'n eie aankoopsdepartement te hê nie.
- ii Deurdat die Koöperasie se aankoopsdepartement die funksie vervul, stel dit die fabriek in staat om op bokoste te spaar.

Die aankoopsfunksie behels in hierdie geval die aankoop van masjinerie en toerusting vir die fabriek, materiaal vir die vervaardiging van produk, voorsiening van onderdele vir die instandhouding van die fabriek, verpakkingsmateriaal, skryfbehoeftes, ensovoorts. Funksies by die aankoopsprosedure behels ook om in kontak te bly met die voorsieners, verkryging van huidige pryse deur korrespondensie.

Onderhoude - die beloftes te kry van afleweringdatums, uitvoering van oopkontrakte vir kontrakversending, uitskryf van aankoopbestelling, die opvolg van aflewering, die ondersoek van aankoopsfakture om te

bepaal dat die pryse en hoeveelhede soos ooreengekom nie verskil van die hoeveelhede en pryse ooreengekom nie of bestel, om rapporte te verskaf van onuitgevoerde aankoopsbestellings.

In die geval van kontrakaankope waar daar reeds 'n besending gestuur was, is dit die aankoopsdepartement se funksie om rekord te hou van die onuitgevoerde balanse van die kontrak. Hierdie opvolging plaas die aankoopsdepartement in 'n posisie om te sertifiseer soos die fakture inkom vir goedkeuring, dat daar nie meer materiaal ontvang is, as wat daar bestel was nie.

Die aankope word alleenlik gedoen op versoek van die produksiebestuurder wat die hoof is van die veevoerfabriek. Die ontvangsfunksie van die veevoerfabriek word gedoen deur 'n ontvangsklerk. Sy funksie bestaan hoofsaaklik uit die ontvangs van goedere, tel, weeg of die meting van materiaal, die ondersoek na die algemene kondisie, die teken van ontvangsbewyse van die transportryers van goedere, asook die uitskryf van ontvangsrapporte of goedkeuring van ontvangskopieë van die aankoopsbestelling.

b Bestuursrapporte.

Die aankoopsdepartement mag van tyd tot tyd rapporte aan die bestuur lewer oor die huidige pryse van belangrike materiaal. Waar aankoopskontrakte sekere belangrike verpligtinge behels moet die aankoopsdepartement van tyd tot tyd gereelde rapporte van die uitstaande balanse lewer.

- c Vorms in gebruik by die aankoops- en ontvangsprosedure.
- i Aankoopsrekwisie of versoek vir aankope. Dit is 'n vorm geskryf deur die produksiehoof om die aankoopsdepartement te vra vir die aankope van die gespesifiseerde goedere. Die vorm bestaan hoofsaaklik uit vier kopieë. Die oorspronklike gaan aan die aankoopsdepartement terwyl twee afskrifte gehou word en 'n vierde na die ontvangsdepartement gaan van die veevoerfabriek.
 - ii 'n Vorm om firma's te versoek vir kwotasies. Hierdie vorm word ingevul en uitgestuur deur die aankoopsdepartement aan voornemende voorsieners om die aankoopsdepartement van pryse en ander informasie te voorsien. Waar die spesifikasies te tegnies van aard raak, word die landboukundige van die koöperasie geraadpleeg vir advies.
 - iii Die aankoopsbestelling-vorm. Hierdie vorm word gebruik by die plasing van bestellings aan buite-voorsieners vir sekere goedere of dienste. Die oorspronklike word aan buite-voorsieners gestuur, terwyl een afskrif gehou word en een aan produksiebestuurder gestuur word.
 - iv Ontvangsrapporte: Hierdie is 'n kennisgewing uitgestuur deur die ontvangsklerk dat goedere wel ontvang is. Die oorspronklike vorm word aan die aankoopsdepartement gestuur sodat die aankoopsdepartement sy opvolgings-

funksie kan voltooi, een afskrif word gehou terwyl 'n tweede aan die produksiebestuurder gegee word en 'n derde aan die rekenkundige departement gestuur word.

3.5.2 Illustrerende stappe van aankoops-, ontvangs-, fakturerings- en uitbetalingsprosedure van materiaal. (Bylae VIII).

Aankoopsdepartement.

- i Ontvang rekwisisie vir aankope van die produksiebestuurder.
- ii Die uitskryf van bestellings met vier kopieë.
 - a Die oorspronklike gaan na die voorsiener.
 - b Die kopie vir liassering alfabeties volgens voorsiener se naam.
 - c Die kopie gaan na die produksiebestuurder wat goedere aangevra het.
 - d Die kopie vir liassering volgens serienommer.
- iii Kopie b.

In die geval van materiaal wat aangekoop word volgens kontrak moet hierdie kopie geliasseer word by die afskrif van die kontrak. Op die kontrak moet voorsiening gemaak word vir spasies vir hoeveelhede bestel, en die balanse uitstaande op die kontrak.
- iv Ontvangsfaktuur van voorsiener. Gaan die prys na teen die kopie van die aankoopskontrak of aankoopsbestelling. Indien die prys is soos ooreengekom, word die faktuur goedgekeur. Faktuur word gehou om later met die ontvangsrapport te vergelyk.
(Kyk stap vi)

Ontvangsdepartement.

- v Die departement ontvang die materiaal wat vergesel is van 'n:
- a Kopie van die voorsiener.
 - b Vragbrief. Haal die aankoopsdepartement se kopie van die bestelorder uit die liasseerkabinet. (Indien daar nie so 'n kopie is nie, is dit moontlik dat goedere nie bestel is nie, alhoewel dit aan ons gestuur is.) Daar word bepaal of die "materiaal" in goeie orde is en of dit die regte hoeveelheid is. 'n Inskrywing van ontvangste word gemaak in die onderste gedeelte van die kopie van die bestelorder. Hier is dit goed om 'n kopieermasjien te gebruik en drie kopieë te maak. Die tweede word gestuur na die aankoopsdepartement terwyl een gehou word. Indien die bestelling nou afgehandel is, word die eie kopie in die afgehandelde lêer geliasseer, terwyl onafgehandelde bestellings in die onafgehandelde lêer geliasseer word.
- Skryf die ontvangsrapportnommer op die vragbriefkennisgewing en stuur die vragbrief ook na die rekeningedepartement. (Die laaste stap help die rekeningedepartement om die vragbriewe met die ontvangsrapporte te kan kontroleer.)

Aankoopsdepartement.

- vi Vergelyk die kopieë van die ontvangsrapport met die faktuur. Indien hoeveelhede oor=

eenstem, keur die hoeveelheid op die oorspronklike faktuur goed vir betaling. Heg die ontvangsrapport aan die faktuur.

- vi Gaan na die alfabetiese lêer van bestelorders, trek die aankooporder uit. Indien die bestelling nou volledig is, sit die ander kopie van die ontvangsrapport in die afgehandelde aankoopslêer. Indien dit nie kompleet is nie, sit dit in die ope aankoopslêer. Bepaal of daar enige onvolledige balans op die aankooporder is. Bepaal ook of die voorsiener meer goedere gestuur het as wat bestel is.
- viii Stuur die faktuur saam met die ontvangsrapport na die rekeningdepartement.

Rekeningdepartement.

- ix Die materialegrootboekklerk skryf die hoeveelheid en bedrae in die toepaslike materialegrootboekrekening in en stuur die fakture- en ontvangsrapporte na bewysklerk.
- x Die bewysklerk vergelyk die hoeveelhede op die faktuur met die hoeveelhede op die ontvangsrapport, bekragtig veranderinge, voetnota's, diskonto's en ander sistematiese besonderhede op die faktuur, bepaal dat alle ander dokumente wat betrekking het op die faktuur byderhand is en in orde is, en bepaal dat alle dokumente behoortlik geteken is; bekragtig rekeningnommer wat gedebiteer of gekrediteer word, soos ingeskryf op aankoopbestelling by die aankoopsdepartement; maak die nodige inskrywings in bewysregister en kanselleer fakture en al die ondersteunende dokumente deur dit te stempel met die woord "Betaald".

- xi Die totale in die bewysregister word oorgepos na die onderskeie rekeninge in die grootboek.
- xii Die materiaal-grootboek-klerk neem die proef-balans van die materiaal-grootboek en gee dit aan die algemene grootboek-klerk wat dit vergelyk met die totale van balanse van die materiaal-grootboek-kontrolerekening. Fisiese inventarismers.
- xiii Fisiese inventarismers van die koöperasie neem voorraad en rapporteer die hoeveelheid van die rekenkundige departement. Hier= die syfers word dan vergelyk met die syfers waarvan die inskrywing gemaak is.

3.5.3 Rekenkundige kontrole van transaksies.

Interne kontrole stel vas dat:

- i Die goedere wat bestel is, werklik nodig is en in die regte hoeveelheid.
- ii Die goedere wat aangevra is, aangevra is deur 'n persoon wat die nodige magtiging het.
- iii Die aankope in goeie trou gemaak is, die beste terme, pryse en kondisies vir die fabriek verkry is.

Die produksiehoof reik 'n versoek uit vir aankope aan die aankoopsdepartement wat weer op ayn beurt 'n aankoopsbestelling uitreik aan die verskaffer en terselfdertyd 'n kopie aan die produksiehoof stuur.

In hierdie uitruiling van dokumente, sien die aankoopsklerk dat die persoon wat die rekwisisie uitgeskryf het, wel die outo=riteit het om dit te doen, daarenteen sien die produksiehoof of die aankoopsbestelling ooreenstem met die rekwisisie.

- iv Die goedere wat ontvang is wel in ooreenstemming is met die faktuur is.
- v Die materiaal wat ontvang is, werklik bestel is.
- vi Die materiaal in goeie kondisie ontvang is.
- vii Die goedere wat ontvang word deur 'n ontvangsklerk wat weer 'n ontvangsrapport uitmaak deur 'n ontvangskopie te gebruik van die aankoopsbestelling. Die feit dat daar 'n kopie in die lêer is, dui aan dat die goedere wel bestel is. Ook is 'n deel van die aankoopsklerk se funksie om te kontroleer of die ontvangsrapport ooreenstem met die aankoopsbestelling. 'n Verdere funksie is om die aflewering op te volg met bestelorders. Die ontvangsklerk en stoorman is in die veevoerfabriek dieselfde persoon.
- viii Daar seker gemaak is dat gedeeltelike versendings op kontrakbesendings wat daarop volg, nie in totaal die hoeveelheid oorskry wat oorspronklik ooreengekom is nie. Die aankoopsdepartement het die verantwoordelijkheid om aflewering op te volg om seker te maak dat hulle betyds arriveer, en het ook die verantwoordelijkheid om fakture goed te keur vir die betaling met betrekking tot die totale hoeveelheid op kontrak ontvang.
- ix Die pryse en terme op die faktuur in ooreenstemming is met die aankoopsbestelling soos ontvang deur die voorsiener.
- x Die regte rekening gedebiteer is.
- xi Alle veranderinge, voetnota's, diskonto's en ander matematiese berekeninge op die faktuur reg is.
- xii Geen betalings vir materiaal of dienste gemaak is behalwe teen 'n faktuur nie, en dat geen faktuur tweekeer betaal word nie.

Om te waak teen die moontlikheid dat 'n faktuur weer in sirkulasie kom en weer aangebied word vir die tweede keer vir betaling, moet die bewysklerk die bewysnommer en datum op die faktuur en ondersteunende dokumente aanbring.

Bogenoemde kontroles en prosedure is daarop gemik dat:

- i Aankope op 'n ordentlike en doeltreffende manier geskied.
- ii Bedrog sover moontlik uitgeskakel word.
- iii Die goedere wat aangekoop word, wel nodig is, teen die regte pryse en terme en in die regte toestand ontvang word.
- iv Die nodige handelsafslag gekry is en die regte bedrae aan die voorsieners betaal word.

3.5.4 Probleme by ru-materiaalaankope.

Die mate van sukses om die probleme by materiaal-aankope die hoof te bied, bepaal tot watter mate die gemiddelde aankoopprys relatief laag gehou kan word teenoor die van mededingende veevoerfabrieke. Die probleme wat die meeste voorkom is die volgende:

- a Die groot voorraad van ru-materiaal.

Ruvoer veral grashooi is net sekere tye van die jaar beskikbaar. Dus moet daar genoegsame voorrade aangekoop word om vir produksie voorsiening te maak vir die res van die jaar.

- b Die kwaliteit van ru-materiaal.

Die metode van oes, die wins en weer en die stadium waarin hooi geoes word, asook vrugbaarheid van die grond bepaal tot 'n

groot mate die kwaliteit van ru-materiaal. Dit bring mee dat elke besending ontleed moet word vir die nodige voedingstowwe en dat verhoudings van die onderskeie bestanddele in die mengsel dikwels verander moet word.

c Die skommeling in aankooppryse van materiaal.

Gedurende die seisoen kan veral ruvoere teen 'n redelike prys bekom word, maar sodra dit buite seisoen gaan, moet dit teen 'n premie gekoop word.

d Die effek van droogtes op die beskikbaarheid van ru-materiaal.

Droogtes veroorsaak 'n buitengewone vraag na die produkte van 'n veevoerfabriek, maar ook na die ru-materiaal wat gebruik word. Aangesien so 'n vraag buitengewoon hoog is na ru-materiaal, nie net deur veevoerfabrieke nie, maar ook deur boere self wat nie andersins koop nie, beïnvloed dit die beskikbaarheid nadelig en moet die meeste ru-materiaal teen 'n geweldige hoë premie aangekoop word. Soms is uiters noodsaaklike materiaal onverkrygbaar en loop die fabriek gevaar om produksie te staak.

e Kompetisie om strategiese ru-materiaal.

Ru-proteïen byvoorbeeld, is veral van strategiese belang by 'n veevoerfabriek. Baie veevoerfabrieke is in die gelukkige posisie om oor 'n oliepers in hulle organisasie te beskik. Dit verseker hulle van die voorsiening van byvoorbeeld sonneblom- of grondboontjie-oliekoekmeel ongeag die beskikbaarheid daarvan buite hulle organisasie. Dit kan veevoerfabrieke wat nie so in 'n gelukkige posisie verkeer nie, in

'n baie netelige posisie plaas gedurende tye van skaarste.

Dit is dus van die uiterste belang dat veevoerfabrieke voorsiening moet maak dat die kanale vanaf hulle voorsiener veilig is teen die aanvalle van kompetenderes. By gebrek hieraan kan dit 'n veevoerfabriek tot insolvensie dwing.

3.6 Die probleem van magasynkoste

(Vergelyk W M Harper 1976, 24)

By die hou van 'n magasyn moet na die volgende doelwitte gestrewe word naamlik:

- a Onmiddellike lokaliteit van benodigde materiaal.
- b Spoedige ontvangs en uitreik van materiaal.
- c Maklike identifikasie van alle materiaal ten alle tye.
- d Die vermoë om onmiddellik informasie op aanvraag te gee van hoeveelhede.
- e Beskerming van materiaal teen verwerping (Byvoorbeeld vog, verdamping, vergruising)
- f Beskerming van materiaal teen vuur en diefstal.
- g Ekonomiese gebruik van beskikbare spasie.

3.6.1 Die ligging van materiaal in die stoor.

Die ruvoer word buite gepak op so 'n wyse dat dit maklik gemaal kan word, en in die gemaalde vorm direk in die opgaarbuis ingeblaas kan word met die minimum arbeid. Alle ander bestanddele van voermengsels word in buise gestoor, op so 'n wyse dat dit direk met 'n vervoerelement na die mengbak gevoer kan word. Op elke buis

word duidelik aangedui wat die inhoud daarvan is. Bogenoemde metode skakel allerhande arbeid uit en net 'n operateur word benodig om die vereiste hoeveelhede uit die onderskeie buise te trek in die mengbak wat op 'n elektriese skaal staan.

3.6.2 Die bergingskoste van grondstowwe.

a Die stoor van ruvoer onderdak versus buite:

Die randwaarde van ruvoer is relatief laag teenoor sy gewig. Per eenheidsvolume is ruvoer ongeveer 10% van die van voer= konsentrate. 'n Verdere faktor is dat ruvoer oor 'n periode van 3 maande aangekoop moet word om voorsiening te maak vir die res van die jaar, terwyl voerkon= sentrate maandeliks aangekoop kan word. Dit is dus onekonomies om onderdak geriewe te skep, soos dit uit die volgende berekening blyk:

		ALTERNATIEWE	
		Onderdak	Buite stoor
Waarde van 100 ton ruvoer		R3.000	R3.000
Kapitale uitleg van pakruimte		3.800	250
Verlies van ruvoer voorraad		5%	10%
Identifiseerbare vaste koste per 100 ton ruvoer			
i	Rente op kapitaal teen 10,5% p.a.	399	26-50
ii	Voorraadverliese	<u>150</u>	<u>300</u>
TOTAAL		549	326-50

b Die gebruikmaking van silokapasiteit by graansuiers.

Dit geld veral vir mieliemeel wat 'n groot deel uitmaak van voermengsels. Die veevoerfabriek word langs die graansuier opgerig. 'n Vervoerelement vervoer die mielies direk uit die silo, oor die siloskale na die fabriek waar dit in 'n klein buis van ongeveer 250 ton gestort word. Die mielies word weer hieruit onttrek en gemaal met 'n hamermeul waar dit dan in 'n massa tenk gestoor word.

Alle graansifsels word op dieselfde wyse oorgebring vanaf graansuiers na die fabriek. Die massa wat siloskale aangee, word aanvaar as die massa wat aangekoop is. Deur hierdie beleid te volg, bring dit die volgende besparings mee:

- i Besparing aan addisionele buise vir die opberging van mielies of ander graan.
- ii Besparing van vervoerkoste aangesien graansuier en veevoerfabriek direk met mekaar verbind is.
- iii Hantering van graan geskied meganies met die gevolg dat arbeid tot 'n minimum beperk is.
- iv Graan is onmiddellik beskikbaar. Dus is die risiko om uit voorraad te raak tot 'n minimum beperk.
- v Administratiewe kostes is laag aangesien die graan van 'n ander departement gekoop word en nie buite die Koöperasie nie.
- vi 'n Verdere voordeel vir die Koöperasie as 'n geheel is nie soseer vir die fabriek nie, is die feit dat graan daagliks van graansuiers getrek kan

word. Dit beteken dat die graansuiers opbergingsvergoeding van die beheerrade kan eis, wat nie die geval sou gewees het as die graan by die veevoerfabriek opgeberg was nie.

- c Die ekonomiese grootte van buise waarin grondstowwe geberg word.

Aangesien die buise in standaardgroottes vervaardig word, moet daar liewers vir oorvoorsiening begroot word as ondervoor=siening.

Om die gewenste grootte te bepaal moet ons egter die volgende faktore in ag neem:

- i Ekonomiese bestelhoeveelheid.

Soos reeds genoem, is dit een spoorweg= trok van 38 ton. Die spoortarief bly dieselfde al word minder bestel.

- ii Minimum voorraadvlak.

Aankope van grondstowwe moet so geskied dat dit die fabriek bereik net voordat die minimumvlak bereik word. Die maksimum kapasiteit van die fabriek is 10 ton per uur. Dit beteken dat daar op 'n werksdag van 12 ure, 120 ton voer vervaardig word. Die meeste grondstowwe behalwe mielies en ruvoer, beslaan nie meer as 20% van die totale mengsel nie. Dus die maksimum ont=trekking uit een buis is 24 ton per dag. Indien die grondstowwe self gehaal moet word, sal dit ongeveer een dag duur.

DUS

$$\begin{aligned}\text{minimum voorraadvlak} &= \text{minimum bestel} \\ &\quad \text{tyd X maksimum} \\ &\quad \text{bereik} \\ &= 1 \text{ dag X } 24 \text{ ton} \\ &= 24 \text{ ton}\end{aligned}$$

iii Die bestelpunt.

Die bestelpunt verteenwoordig die hoeveelheid ru-materiaal wat benodig word om uitputting van die voorraad te voorkom, gedurende die tydperk wanneer dit geplaas word tot wanneer voorraad gelewer word. Dit duur ongeveer 6 dae vanaf die datum wanneer bestelling geplaas word totdat die grondstowwe aankom. Die normale verbruik is 16 ton per grondstof op 'n normale skof van 8 uur per dag.

DUS

$$\begin{aligned}\text{Bestelpunt} &= \text{minimum voorraadvlak} \\ &\quad (\text{Normale verbruik} \times \text{gemiddelde besteltyd}) \\ &= 24 \text{ ton} + (16 \text{ ton} \times 6 \text{ dae}) \\ &= 120 \text{ ton}\end{aligned}$$

iv Maksimum voorraadvlak.

Dit is die grootste voorraad wat in die belang van die bedryf gedra kan word.

$$\begin{aligned}\text{Die maksimum voorraad} &= \text{Bestelpunt} - \\ &\quad (\text{minimum verbruik} \\ &\quad \times \text{minimum besteltyd}) + \text{standaard bestelling.} \\ &= 120 - (10 \times 4) + \\ &\quad 38 \text{ ton} \\ &= 118 \text{ ton}\end{aligned}$$

waar minimum verbruik 10 ton per dag is en minimum besteltyd 4 dae is.

Die firma vervaardig net 60 ton eenhede en moet vir elke tipe grondstof 2 buise van 60 ton elk gekoop word.

3.6.3 Eerste-in-eerste-uit metode.

Hierdie beleid word gevolg ten opsigte van voorraad sowel as by kosteberekening.

a Fisies - as gevolg van veroudering en bederfbaarheid van voorraad is dit van belang dat die oudste voorraad eerste moet uitgaan.

b Administratief.

Die redes hiervoor is dat dit 'n meer realistiese waarde van die voorraad gee en daar nie veel winste of verliese voorkom as gevolg van prysskommeling nie. Die nadele hieraan verbonde is dat dit lastig is, en dat die prys nie die ekonomiese huidige waarde reflekteer nie, maar altyd agter is.

3.6.4 Die uitreiking van materiaal.

Materiaal kan alleenlik onttrek word met behulp van vervoerelemente na die mengbak, wanneer die operateur 'n behoorlike gedokumenteerde instruksie ontvang van die produksiebestuurder.

Hierin word duidelik gespesifiseer:

- i Hoeveelheid van finale produk verlang.
- ii Die verhouding van grondstowwe en hoeveelheid van elke grondstof.
- iii Of die finale produk in sakke verpak word en of dit in massa versend gaan word.

Die operateur onttrek dan uit elke buis die vereiste hoeveelheid grondstof verlang. Teken dan die nodige aan op 'n spesiaal-ontwerpte dokument van die hoeveelhede van elke grondstof wat onttrek is.

3.6.5 Kontrole oor ru-materiaal.

Elke einde van die maand word fisies voorraad geneem wat ook die begin voorraad is van die volgende maand. Van alle aankope van elke grondstof en van elke buis word rekord gehou. Alle onttrekkings uit elke afsonderlike buis word aangeteken. Dus aan die einde van die maand moet die teoretiese voorraad ooreenstem met die fisiese voorraad.

$$\begin{aligned} &\text{Begin voorraad} + \\ &+ \text{Aankope} \\ &- \text{Onttrekkinge uit buis} \\ &= \text{Eindvoorraad} \end{aligned}$$

3.7 Die faktore wat direkte materiaalkoste beïnvloed.

Aangesien direkte materiaalkoste die grootste gedeelte is van die totale koste van vervaardiging van veevoere is dit noodsaaklik dat dit so laag as moontlik gehou moet word ten einde kompetender in die mark te bly. Vervolgens gaan 'n paar faktore bespreek word wat die koste van direkte materiaal beïnvloed.

3.7.1 Die rekenaar.

By die formulering van voere is die rekenaar 'n baie handige instrument. Die volgende moet in ag geneem word wanneer 'n voer geformuleer word om te voldoen aan die vereistes soos voorgeskryf deur die Wet op veevoere.

a Prys van grondstof.

Verskeie grondstowwe dien byvoorbeeld as proteïenbron of koolhidraatbron, maar verskil in prys.

b Beperkende voer.

Soms is 'n goedkoop bron van byvoorbeeld proteïene beskikbaar maar dit mag nie meer as 'n sekere persentasie van die totale mengsel beslaan nie.

c Kwaliteit van voedingstowwe.

Soms kan 'n goedkoop grondstof as koolhidraat- of proteïenbron gebruik word om koste te bespaar, maar dan moet daarby ingemeng word, 'n ooreenstemmende hoë kwaliteit grondstof ten einde die finale produk aan die spesifieke vereistes soos voorgeskryf, te laat voldoen. Met al hierdie beperkende en veranderlike faktore is die rekenaar 'n tydbesparende en handige instrument om die optimumkombinasie van voere teen die laagste koste te formuleer.

3.7.2 Die vervoerkoste van ru-materiaal.

Soos reeds voorheen gemeld is die randwaarde per eenheidsvolume laag. Dit bring mee dat vervoerkoste 'n belangrike deel uitmaak van die totale direkte materiaalkoste. Dus moet daar gestreef word om sover moontlik ru-materiaal plaaslik te bekom. Net die essensiële grondstowwe wat nie in eie gebied beskikbaar is nie, moet van elders gekry word.

Die veevoerfabriek onder bespreking is die enigste in die Koöperatiewe area. Met die ondersoek het dit getoon dat die fabriek R6 per ton vervoerkoste besparende voordeel het bo die naaste mededinger buite die gebied.

3.7.3 Die gebruik van afvalprodukte uit graansilo's.

Die monster word geneem van graanafvalprodukte en die nodige chemiese ontledings is gedoen. Dit toon aan dat tot 20% met veiligheid in

die voere ingemeng word sonder enige nadelige effekte van die kwaliteit van die finale produk. Dit vervang gedeeltelik duur grondstowwe soos byvoorbeeld mielies, as in ag geneem word dat die huidige markwaarde van graanafvalprodukte R40 per ton is, en wanneer dit gemeng word in veevoer, dit R70 per ton kan realiseer.

Hierdie is 'n besliste voordeel wat in die veevoerfabriek se guns tel as dit 'n filiaal van 'n koöperasie is. Ander nie-geaffilieerde veevoerfabrieke het nie hierdie toegang tot so 'n relatiewe goedkoop grondstof met hoë voedingskwaliteite nie.

3.7.4 Besparings op bergingsruimte.

Deur graangrondstowwe direk uit die graansuiers te trek soos benodig word opbergingskoste, bespaar en verlaag dit die totale opbergingskoste per ton voer geproduseer.

3.7.5 Massahantering van grondstowwe in plaas van in sakke.

Massahantering van grondstowwe is kapitaalinintensief terwyl die hantering in sakke arbeidsintensief is. Met arbeid wat skaarser en duurder word, is dit 'n goeie beleid om op massahantering te konsentreer.

3.8 Samevatting

Die gevolgtrekking wat uit hierdie ondersoek gemaak kan word, is dat die oprigting van 'n veevoerfabriek 'n winsgewende projek kan wees, op voorwaarde dat:

- a Dit naby 'n graansilo geleë is, om vervoerkoste

te spaar.

- b Dit sentraal in 'n markgebied geleë moet wees,
om afleweringsskoste tot 'n minimum te hou.
- c Voldoende beheer en kontrole oor die ru-materiaal
moet bestaan.
- d Voere van 'n hoogstaande kwaliteit geproduseer
word.
- e Verkoopprijs mededingend moet wees.

SUMMARY

The factors that determine the existence of most companies are the willingness to keep up with new trends, ideas, thoughts and profitability.

Problems which have been observed in the stockfeed industry were:

- (a) A highly specialised market where established companies have already captured a certain share of the market.
- (b) In order to keep their own business as profitable as possible, clients are not prepared to pay high premiums on stockfeeds.
- (c) Clients which are very demanding with respect to:
 - (i) Quality of the product.
 - (ii) Services delivered for example free deliveries of products, sound advice, etc.
- (d) A rising cost structure.
- (e) Raw material which is not always readily available through the year.

The importance of a stockfeed factory to a Agricultural Co-operative in the modern time can be seen as follows:

1. The modern trend of Agricultural Co-operatives is to comply with all the needs of its members.
2. Most of the raw materials needed are already handled by the co-operative with the advantage that transport cost of raw materials can be reduced to a great extent.
3. Rising prices of land in modern times force the farmer to farm more intensively, which lead to a rising demand in stockfeeds.
4. The establishment of a stockfeed factory in the co-operative district has a multiplier effect on the local economy.

5. By-products from the grain silos can be acquired at a low premium which is not readily available to competitors.

Problem areas which were given consideration are raw material purchases, inventory cost and transport cost. Various methods can be used to reduce production cost, but only the use of raw materials in an optimal combination were discussed with the emphasis on the use of by-products from the grain silos.

In chapter two a description is given of marketing research in the stockfeed industry. The market potential in the area, the sales budget, production planning, administration and control of the stockfeed factory are discussed in detail. Attention is also given to the break-even-point and differential costing of the project.

Consideration is given to material costing in chapter three, which include the material budget, material policy, purchasing and inventory cost. Factors that effect raw material cost such as the use of the computer, quality of raw material, transport cost, saving on storage capacity, bulk handling, are pointed out and discussed.

The conclusion that could be made, is that the erection of a stockfeed factory as a subsidiary of an Agricultural Co-operative is a feasible project provided it is located near to a grain silo to minimise transport costs. It is also important that it must be in the middle of a potential viable market to have the advantage of low delivering costs above its competitors.

JAARLIKSE VERKOOPSBEGROTING

	TOTAAL	JAAR GEËINDIG 31/12/1979			
		EERSTE KWARTAAL	TWEDE KWARTAAL	DERDE KWARTAAL	VIERDE KWARTAAL
	TON	TON	TON	TON	TON
<u>VERKOPE DEUR KOÖPERASIE (DEUR WINKELS)</u>					
SUIWELMEEL (15% PROTEÏEN)	322	80	80	82	80
WINTERLEK	1 026		513	513	
VARGROEI MEEL	130	32	33	33	32
<u>VERKOPE DEUR SUIWELKOÖPERASIE</u>					
SUIWELMEEL (15% PROTEÏEN)	1 350	338	337	338	337
WINTERLEK	350		175	175	
VARGROEIMEEL	250	63	62	62	63
<u>VERKOPE DIREK DEUR KOÖPERASIE</u>					
SUIWELMEEL (15% PROTEÏEN)	1 800	450	450	450	450
WINTERLEK	150		75	75	
VARGROEIMEEL	360	90	90	90	90
<u>GROOT TOTAAL</u>	5 738	1 053	1 815	1 818	1 052

A. SUIWERLMEEL (15% PROTEÏEN) SELFVERVAARDIG

	HOEVEELHEID	PRYS/TON	DIREKTE MATERIAAL KOSTE
MIELIES	400	R 82,50	R33,00
SILO SIFSELS	200	R 50,00	R10,00
LUSERNMEEL	300	R 56,00	R16,80
HOË PROTEÏEN KONSENTRAAT	100	R173,00	R17,30
DIKALSIMUM FOSFAAT	10	R189,20	R 1,89
TOTALE DIREKTE MATERIAALKOSTE			R78,99

GRENS KOSTE PER TON

DIREKTE MATERIAAL	R78,99
VERPAKKINGSMATERIAAL	R12,00
VERVOERKOSTE	R 5,55
KOSPRYS VAN VERKOPE	R96,54
VERKOOPPRYS	R124,40
BYDRAE	R 27,86

B. SUIWELMEEL (15% PROTEÏEN) AANGEKOOP BY TRADISIONELE VOORSIENERS

KOSPRYS	R115,40
VERKOOPPRYS	R124,40
BRUTO WINS	R 9,00

A. WINTERLEK SELF VERVAARDIG

	HOEVEELHEID IN KG	PRYS/TON	DIREKTE MATERIAAL KOSTE
UREUM	80	R204,23	R16,34
MIELIES	200	R 82,50	R16,50
SILO SIFSELS	180	R 50,00	R 9,00
SONNEBLOM OLIE-KOEKMEEL	100	R129,00	R12,90
SOUT	140	R 37,20	R 5,21
DL. KALSIUMFOSFAAT	60	R189,20	R11,35
WATER	10		
MOLASSE	230	R 43,20	R 9,96
TOTAAL	1 000		R81,26

GRENSKOSTE PER TON

Direkte Materiaalkoste	R 81,26
Verpakkingsmateriaal	R 4,00
Vervoerkoste	<u>R 5,55</u>
KOSPRYS VAN VERKOPE	R 90,81
VERKOOPPRYS	<u>R158,00</u>
BYDRAE	<u><u>R 67,19</u></u>

B. WINTERLEK AANGEKOOP BY TRADISIONELE VOORSIENERS

KOSPRYS	R140,60
VERKOOPPRYS	<u>R158,00</u>
BRUTO WINS PER TON	<u><u>R 17,40</u></u>

A. VARKGROEIMEEL SELF VERVAARDIG

	HOEVEELHEID IN KG	PRYS PER TON	DIREKTE MATERIAAL KOSTE
VARKGROEI KONSENTRAAT	167	R262,00	R 43,75
GEELMIELIES	833	R 82,50	R 68,72
TOTAAL			R112,47

GRENSKOSTE PER TON

Direkte materiaal	R112,47
Verpakkingsmateriaal	R 12,00
Vervoerkoste	<u>R 5,55</u>
KOSPRYS VAN VERKOPE	R140,02
VERKOOPPRYS	<u>R148,80</u>
BYDRAE	<u>R 28,78</u>

B. VARKGROEIMEEL AANGEKOOP BY TRADISIONELE VOORSEENERS

KOSPRYS	R139,80
VERKOOPPRYS	<u>R148,80</u>
BRUTO WINS	<u>R 9,00</u>

BOKOSTEARBEID

TWEE BLANKES (SALARIS PLUS VOORDELE)	R16.733
SES BANTOES TEEN R15-00 PER WEEK	R 4.680
ELEKTRISITEIT	R 3.600
REPARASIES	R 3.500

DEPRESIASIE

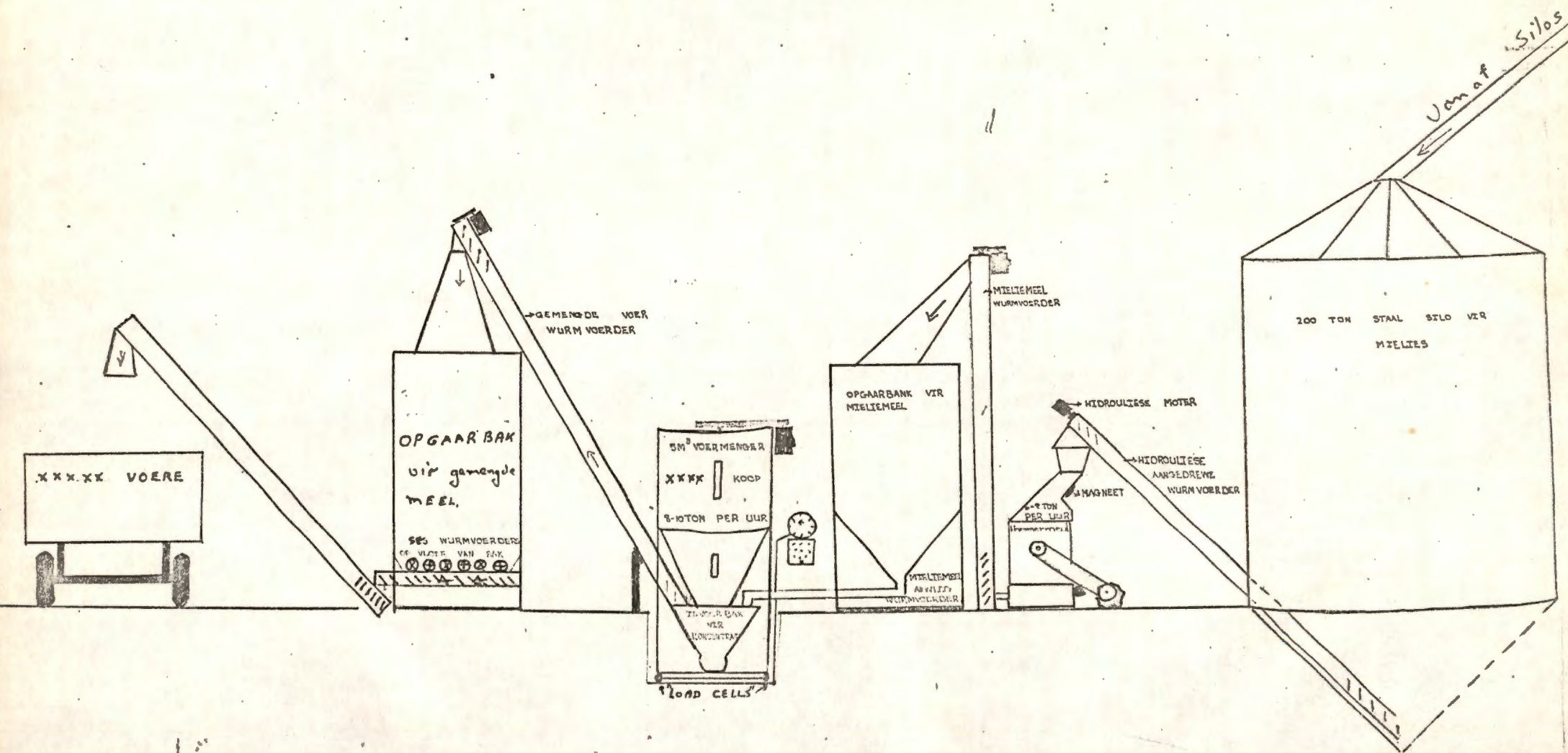
10% OP TOERUSTING	R 6.000
5% OP GEBOUE	R 3.000

<u>VERSEKERING</u>	R 1.000
--------------------------	---------

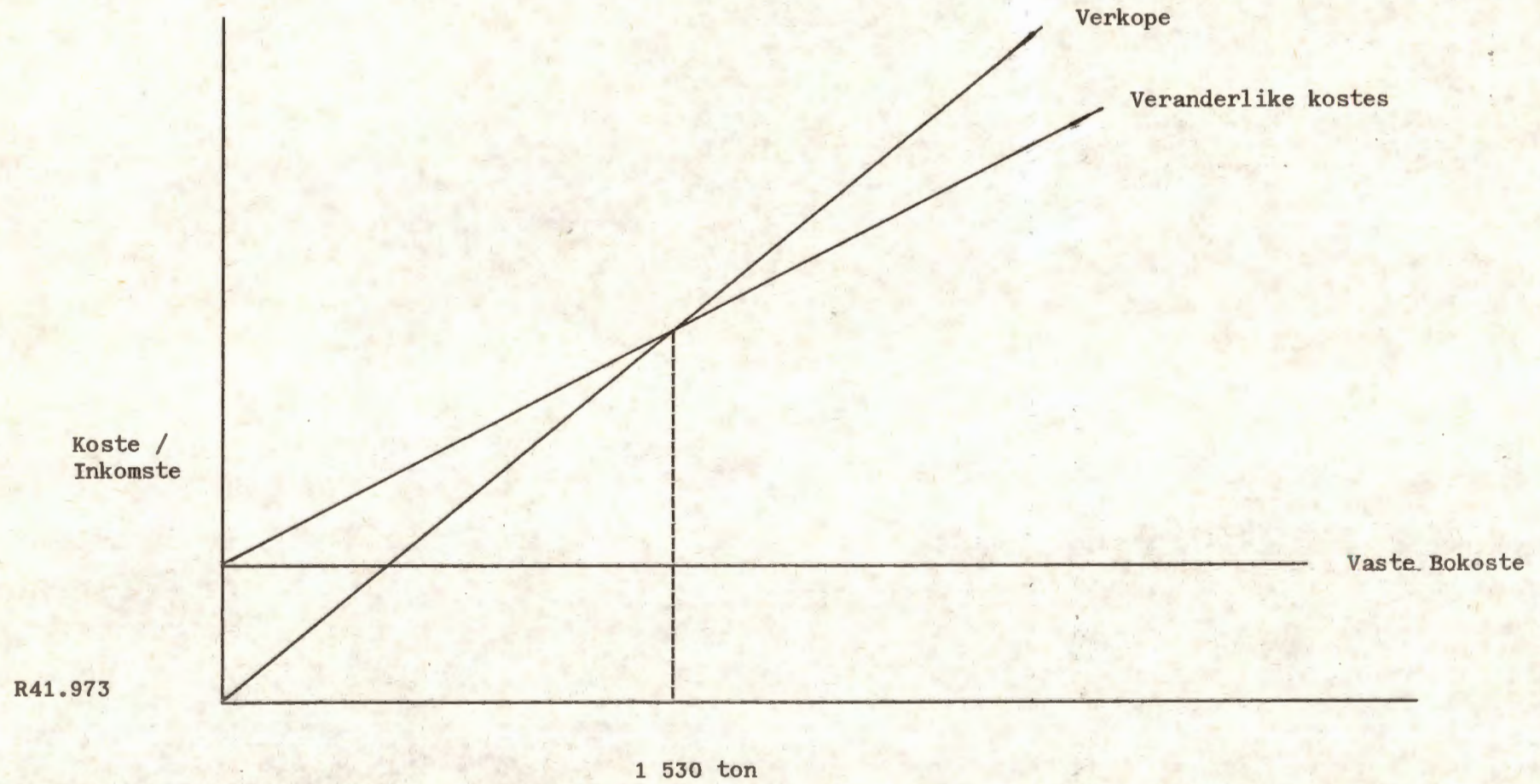
DIVERSE KOSTE (10% VAN BOKOSTE)	<u>R 3.460</u>
---------------------------------------	----------------

R41.973

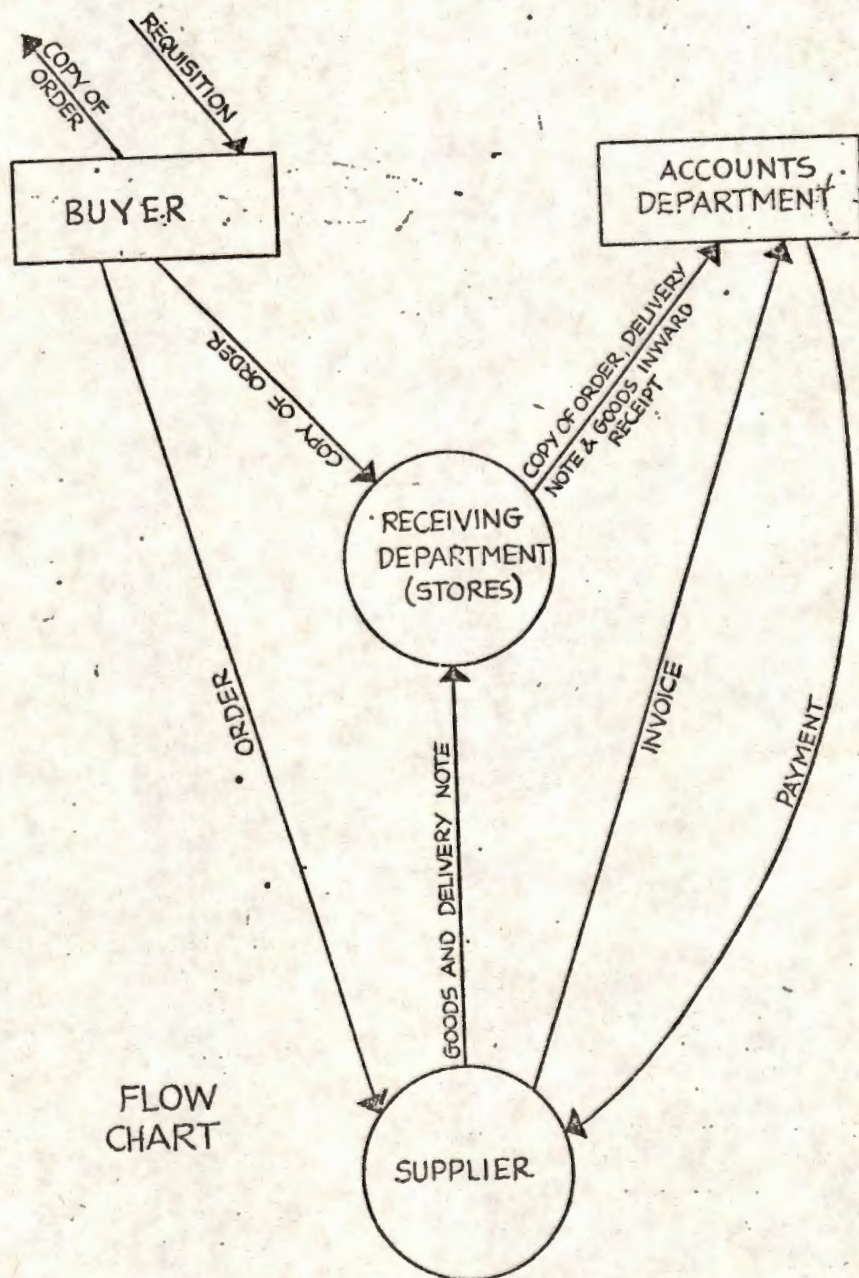
SKEMATIESE SKETS VAN VEEVOERFABRIEK



BYLAAG VII



PURCHASES PROCEDURE



FLOW
CHART

Figure 49. Flow Chart.

BIBLIOGRAFIE

(Aangehaalde Literatuur)

- CORNELL, WILLIAM B Organization and Management in Industry and Business, Fourth Edition. The Renald Press Company, New York.
- HARPER, W M Cost Accountancy, Second Edition, Macdonald and Evans Ltd., London, 1974
- KOTLER, PHILIP Marketing Management Analysis Planning and Control, Third Edition, Prentice Hall International Inc., London, 1976
- LORIAUX, J F Business Economies and Office Practice, 1968 Juta & Co Ltd. Kaapstad
- SORGDRAGER, A J E en Bedryfsrekenkunde, Pro Preye, Potchefstroom, 1977
TROMP, D
- STARR, MARTIN K Production Management, Second Edition, Prentice Hall Inc., Englewood Cliff, New Jersey, 1972
- VAN DER SCHROEF, H J Leiding en Organisasie van Bedryf, Kosmis Amsterdam, 1968
- WELSCH, GLEN A Budgeting: Profit Planning and Control, Fourth Edition, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1976

GERAADPLEEGDE LITERATUUR (Nie aangehaal)

- BOER Direct cost and contribution accounting,
John Wiley and Sons, New York, 1974
- GILLESPIE, CECIL Accounting Systems Procedures and Methods,
Third Edition, Prentice-Hall, Englewood
Cliffs New Jersey, 1971
- HORST, H Overhead Costs Analysis and Control,
Heinemann London, 1973
- HARPER, W M Management Accounting, Macdonald and
Evans, London, 1975
- REYNDERS, H J J Finansiële Bestuur, J L van Schaik Beperk,
Pretoria, 1974
- TAYLOR, A H en Financial and Cost Accounting for Manage=
SHEARING, H ment, 6th Edition, Macdonald and Evans,
London, 1974
- WAGNER, HARVEY M Principles of Management Science,
Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs,
New Jersey, 1970