

KORTTERMYNVERHURING IN DIE LANDBOUBEDRYF -- 'N GEVALLESTUDIE

TEN OPSIGTE VAN TREKKERS - 'N KOSTESTUDIE

deur

A.L. PRINSLOO

Skripsie ingelewer vir die graad

MAGISTER IN BEDRYFSADMINISTRASIE

aan die

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT VIR CHRISTELIKE HOËR ONDERWYS

Promotor: Professor A.J.E. Sorgdrager

Januarie 1974

INHOUDSOPGAWE

	<u>Bladsy</u>
HOOFSTUK 1 - INLEIDING	1
1.1 DOEL VAN DIE ONDERSOEK	1
1.2 METODE VAN, EN BENADERING TOT DIE ONDERSOEK	4
1.2.1 Mediumtermynverhuring	5
1.2.2 Korttermynverhuring	6
HOOFSTUK 2 - BEMARKINGSONDERSOEK	8
2.1 METODE VAN ONDERSOEK	8
HOOFSTUK 3 - ADMINISTRATIEWE ORGANISASIE	13
3.1 ORGANISATORIESE STRUKTUUR	13
3.2 BEMARKING	14
3.3 REKENINGE AFDELING	17
3.4 TEGNIESE AFDELING	19
HOOFSTUK 4 - BEPALING VAN HUURKOERSE, OPTIMUM KOMBINASIES EN AFLEIDINGS	22
4.1 INSAMELING EN GROEPERING VAN GEGEWENS	22
4.1.1 Kostegegewens	22
4.1.2 Vaste koste	23
4.1.3 Veranderlike koste	23
4.2 FAKTORE WAT 'N INVLOED UITOEFEN OP DIE HUURKOERS	33
4.2.1 Vaste koste	33

(ii)

	<u>Bladsy</u>
4.2.2 Veranderlike koste	34
4.2.3 Bo-koste en wins	34
4.2.4 Besetting van die trekker	35
4.3 BEPALING VAN DIE HUURKOERS	36
HOOFSTUK 5 - GEVOLGTREKKING	42
LITERATUUR- EN BRONNELYS	45
AANHANGSEL 1-15	47-64

--- oOo ---

HOOFSTUK 1

INLEIDING

1.1 DOEL VAN DIE ONDERSOEK

In die hedendaagse saaiboerdery speel meganisasie 'n baie belangrike rol en met die stygende koste van produksiemiddele en veral kapitaalgoedere, is dit voor die hand liggend dat weë en metodes gevind moet word om hierdie uitgawes te bekemp of tot 'n mate aan bande te lê. Die tegnologiese ontwikkeling bring mee dat saaiboerdery kapitaalintensief word en is dit nodig om vas te stel of daar metodes gevind kan word om hierdie kostes so laag moontlik te hou, byvoorbeeld deur die verhuring van trekkers aan die boer. Die doel van hierdie studie is dus om te bepaal of die boer op hierdie wyse sy kapitaalkostes kan bedwing, maar terselfdertyd is die doel ook om vas te stel of die handelaar in die prentjie inpas en hoedat die twee mekaar kan aanvul in die ingewikkelde proses van produkteverbouing en trekkrag verskaffing tot albei se voordeel.

Daar is etlike faktore wat meganisering van die boerdery bevorder soos onder andere die volgende:

1.1.1 Die duur of lengte van die plantseisoen is veral belangrik omdat die groeiproses van die meeste gewasse deur daglengte beïnvloed word en is dit van die allergrootste belang dat die betrokke gewasse voor 'n sekere tyd van die jaar geplant word,

om die hoogste opbrengs te verseker. Om dit te kan verseker moet die bewerking van die grond dikwels teen die hoogste tempo plaasvind en word dit weer deur die reënval bepaal, waar besproeiing nie toegepas kan word nie.

Waar meer as een gewas op dieselfde grond in een jaar verbou word, is dit noodsaaklik dat die afhaal van die een oes en die voorbereiding van die grond vir die volgende oes, in die kortste moontlike tyd gedoen word.

Dit bring mee dat die mees doeltreffende gebruik van meganisasie gemaak moet word en hierdie werksaamhede word grootliks beïnvloed deur weersomstandighede.

1.1.2 Die kwaliteit van die arbeid op plase en die beskikbaarheid daarvan dwing die landbouer tot groter meganisasie.

1.1.3 Gevorderde kennis in verband met grondbewerking en metodes van bewerking bring mee dat skaars en dikwels ondoeltreffende handearbeid vervang moet word met kapitaalgoedere.

1.1.4 Dalende pryse van produkte bring mee dat die boer groter oppervlakte moet bewerk om sy inkomste konstant te hou.

1.1.5 Die aanvraag na sekere skaars en duur produkte in sekere tye bring mee dat meer intensief verbou moet word om voordeel van so 'n mark te kry.

Hoewel in elke tipe boerdery en veral by die normale grootte saai-boerdery daar verskillende grade van meganisasie is, afhangende van die behoefte van daardie spesifieke soort boerdery, gaan hierdie studie in die opsig slegs oor die gebruik van trekkers.

Die aanwending van trekkers in die produksieproses is deurlopend en is nie beperk tot seisoenale gebruik soos byvoorbeeld stropers nie. Die intensiteit van besetting van trekkers is egter nie deurlopend dieselfde nie en bestaan daar kritieke aanwendingsperiodes waar die gebruikintensiteit baie verskil.

As gevolg van hierdie kritieke aanwendingsperiodes is die boer verplig om te oorkapitaliseer. Hy moet begroot vir die piekperiode en dienooreenkomstig eenhede aankoop om in die behoefte op daardie kritieke tydperk te voorsien.

Die landboumasjineriebedryf aan die anderkant, word direk beïnvloed deur hierdie kritieke periodes in die boerderybedryf.

Begrotings van trekkerverkope kan slegs as 'n skatting geneem word as gevolg van wisselende toestande in die natuur. Voorrade moet lank vooruit van oorsese fabrikante bestel word en is voorraadhouding dikwels hoog om te kan voorsien in 'n moontlike goeie verkoopsjaar. Verliese as gevolg van te hoë voorraadhouding is dus aan die orde van die dag en moet daarvoor vergoed word met hoër verkoopspryse.

Verskoopsyfers van trekkers word aangetoon in aanhangsel 1.

Ander knellende faktore wat die verkope van trekkers beïnvloed is die beskikbaarheid van geld, invoerbepelkings, stakings oorsee en verskepingsprobleme.

Uit die voorgaande is dit dus duidelik dat die oorwig van stremende faktore wat die trekkerhandelaar beïnvloed, nie-beheerbaar is.

Soos hierbo reeds gesê is die doel van hierdie studie om 'n metode van besitname van trekkers deur die boer te ondersoek wat enersyds die probleem van oorkapitalisasie kan in toom hou en andersyds om die handelaar te help, sodat seisoenskommeling nie so 'n groot uitwerking op winste sal uitoefen nie. Dit is dus 'n metode van innovasie, wat veral daarop gemik is om die posisie van die trekkerhandelaar te rasionaliseer en terselfdertyd in 'n behoefte van die boer, wat andersins verplig sal wees om te oorkapitaliseer, te voorsien.

Hierdie metode wat ondersoek word is die korttermynverhuring van trekkers.

1.2 METODE VAN, EN BENADERING TOT DIE ONDERSOEK

Die verhuring van trekkers op 'n mediumtermynbasis is reeds 'n bekende verskynsel in die landboumasjineriebedryf. Hierdie tipe van verhuring verskil egter wesentlik van die korttermynverhuring wat hier ondersoek word.

1.2.1 Mediumtermynverhuring

Onder mediumtermynverhuring word verstaan die verhuring van 'n artikel vir 'n termyn wat gewoonlik wissel van twee tot vier jaar.

Die huurgeld word bereken deur die aankoopprys van die artikel plus rente te neem en die bedrag dan deur die aantal maande, kwartale of jare, van die huurtermyn, te verdeel sodat die paaie-mente wat respektiewelik per maand, kwartaal of jaar vooruitbetaalbaar is, bereken kan word.

Verskillende vorme van hierdie tipe van huurkontrak kom voor maar in wese is almal daarop gemik om die huurder, na verstryking van die huurtermyn, eiendomsreg, of die voordeel uit verkoping van die artikel, te laat verkry. Net soos in die geval van 'n verkoopstransaksie, betaal die huurder uiteindelik die volle koopprys van die artikel plus rente.

Die huurder is nie geregtig om die artikel na aanwending in piekperiodes terug te gee nie en sodanige handeling word as kontrakbreuk beskou.

Alle dienste en reparasies is vir die rekening van die huurder en die verhuurder kan nie aanspreeklik gehou word vir enige toevallige skade of enige ander onkoste wat deur die huurder aangegaan is nie, behalwe vir sover die gewone waarborg voorsiening maak.

Hierdie vorm van verhuring kan dus gesien word as net 'n ander wyse van eiendomsverkryging.

Die huurder verkry wel sekere finansiële voordele uit hierdie tipe van besitname, soos belasting toegewings, maar die bespreking daarvan val buite bestek van hierdie studie.

1.2.2 Korttermynverhuring

Onder korttermynverhuring, soos hieronder bespreek, word verstaan die besitname of gebruik van die artikel vir kortere of langere periodes, wat kan strek vanaf 'n paar dae tot 'n paar weke, afhangende van die duur van die piekperiodes van die spesifieke tipe boerdery.

In teenstelling met mediumtermynverhuring word bepaling van die huurkoers op 'n koste per uur basis bereken en as sulks ook verhaal. Oorgang van eiendomsreg na die huurder kom hier geensins ter sprake nie.

Verdere verskille teenoor mediumtermynverhuring sal blyk uit die studie wat volg. In wese egter lê die verskil daarin dat die huurder die artikel kan huur met die oog op 'n spesifieke aanwending en die verhuurder dan vergoed vir die gebruik van die artikel oor die bepaalde tydperk teen 'n vasgestelde koers.

Hierdie studie is gerig daarop om vas te stel hoe 'n onderneming, wat trekkers op 'n korttermynbasis wil verhuur, te werk sal moet

gaan vir die optimum benutting van sy kapitaal en die ondersoek is veral op die volgende aspekte gemik.

- (i) 'n Bemerkingsondersoek om eerstens, die behoefte aan so 'n diens vas te stel en dan die aanvaarding deur die verbruiker, al dan nie, te bepaal.
- (ii) Beskrywing van die administratiewe organisasie van 'n sodanige onderneming. Daar word van die veronderstelling uitgegaan dat dit 'n onderneming is wat heeltemal op sy eie bestuur sal word en word ook sekere metodes en hulpmiddels in die uitvoering van so 'n diens bespreek.
- (iii) 'n Koste-analise van vier verskillende modelle trekkers, wat strek oor vier jaar, word gedoen. Hierdie gegewens word gebruik in die bepaling van die minimum huurkoerse.
- (iv) Kombinasies van verskillende tydperke van benutting van trekkers word ondersoek om die optimum termyn van verhuring oor 'n tydperk te bepaal.
- (v) Aandag word deurlopend geskenk aan probleme wat die onderneming mag ondervind en sal moontlike oplossings met behandeling van die onderskeie probleme bespreek word.

HOOFSTUK 2

BEMARKINGSONDERSOEK

Om te kan vasstel of die doel van die ondersoek, naamlik kapitaalbesparing deur verhuring 'n praktiese oplossing sou wees, moes 'n bemarkingsondersoek onderneem word.

Die ondersoek het veral die volgende gesigspunte beoog:

1. Die aanvaarbaarheid van 'n verhuringsdiens onder die boere.
2. Die bepaling van piekperiodes in die landboubedryf wat 'n invloed sou hê op die verhuringsdiens.

2.1 METODE VAN ONDERSOEK

Vraelyste is opgestel en die lysste is deur persoonlike besoek by 'n aantal boere voltooi in twee gebiede, naamlik Hartswater en Groblersdal en omliggende streke. Die twee gebiede is gekies om die gewasse wat daar verbou word en die boerdery stelsel wat meer as een piekperiode tot gevolg het.

Die vraelyste is opgestel met die oog daarop om eerstens vas te stel of die deursnee boer in hierdie gebiede oorgekapitaliseerd is en tweedens om die aanvaarbaarheid van 'n verhuringsdiens te toets, indien daar so 'n behoefte sou bestaan.

Die belangrikste punte in die vraelys waarop antwoorde verkry is, is die volgende:

- (i) Die grootte van die bewerkte grond van die boer.
- (ii) Die aantal trekkers wat die boer besit.
- (iii) Die aantal trekkers wat voldoende is om die werk gedurende die jaar af te handel, piektye ingesluit.
- (iv) Die gesindheid van die boer ten opsigte van so 'n verhuringsdiens.

Ten opsigte van die laaste aspek is die volgende veral van belang geag:

- (i) Of die persoon gebruik sal maak van 'n sodanige diens.
- (ii) Watter maande in die jaar van so 'n diens gebruik gemaak sal word en vir hoe lank.
- (iii) Wat die boer sou beskou as 'n billike huurkoers vir 'n trekker in die 71-80 perdekras klas.
- (iv) Enige kwalifikasies of opmerking met betrekking tot die implementering van so 'n diens is aangestip.

Die volgende resultate is verkry uit 'n monsterneming van 25 in die Groblersdal streek.

- (i) Die gemiddelde bewerkte grond volgens die monster ondersoek is 40,75 morge.

- (ii) Die gemiddelde trekkerbesit per boer is 2,5.
- (iii) Die gemiddelde aantal trekkers benodig buite piek-seisoene, is 1,3.

Twee boere van die monsterneming besit net een trekker elk. In hierdie gevalle word die piekperiodes, nieteenstaande verliese vir die ondernemer, uitgerek en word trekkers dan by vriende, wat klaar gewerk het geleen om die werk te voltooi.

In die algemeen is gevind dat die boere besef dat hulle oorgekapitaliseerd is.

- (i) Uit die monster het drie verklaar dat hulle nie geïnteresseerd is in huur nie.
- (ii) Piekperiodes is deur die boere aangedui as April en November.

Volle benutting volgens die opname sal wissel vanaf 4 tot 6 weke vir elk van die periodes April, Mei, en Oktober, November.
- (iii) Min boere wou hulle uitlaat oor 'n realistiese huurkoers. Sewe antwoorde is verkry hierop en het die koerse gewissel vanaf R20.00 tot R70.00 per 10 uur dag.
- (iv) Groot entoesiasme is by die boere ondervind. Die enigste kwalifikasie wat gestel is, nadat verhuring in breë trekke bespreek was, is dat die trekkers beskikbaar moet wees wanneer dit benodig word.

Ten opsigte van die Hartswatergebied is die resultate die volgende uit 'n monsterneming van 25 boere:

- (i) Die gemiddelde bewerkte grond volgens die monster was 51,3 morges.
- (ii) Die gemiddelde trekker besit is 3,3 per boer.
- (iii) Die gemiddelde aantal trekkers benodig buite piekperiodes is 1,9.

Twee boere in die monsterneming besit net een trekker elk en word trekkers geleen om die werk af te handel.

- (i) Vyf boere is nie geïnteresseerd in huur nie.
- (ii) Piekperiodes is deur die boere aangedui as Junie, Julie en November, Desember.

Volle benutting sal volgens hulle, wissel vanaf 4 tot 6 weke vir elk van die bogenoemde piekperiodes.

- (iii) Boere wou hulle nie uitlaat ten opsigte van 'n redelike huurkoers nie. Vyf boere het 'n stelling gewaag waarvan die antwoorde gewissel het van tussen R10.00 tot R30.00 per 10 uur dag.

Om te kan bepaal tot hoe 'n mate die stelsel van boerdery die intensiteit van trekkerbesetting beïnvloed is daar gepoog om piekperiodes in landbouproduksie oor 'n wyer gebied vas te stel. Sonder om 'n landswye intensiewe studie te doen kan dit nie maklik vasgestel word nie en is die volume verkopings van brandstof aan boere geneem as 'n aanduiding van piekperiodes.

Die maandelikse verkopings van een olie maatskappy wat landswyd opereer, is geneem en bestudeer oor 'n periode van 36 maande en op die manier is sekere piekperiodes in maande bepaal. Die resultaat word in aanhangsel 2 gegee.

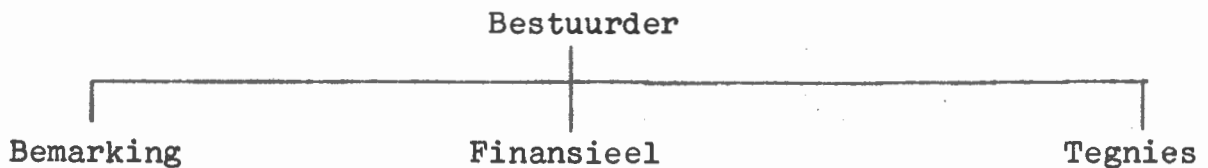
Die grafieke in aanhangsel 3 toon die maandelikse verkope van dieselolie aan die areas, Hartswater/Vryburg, Hoopstad/Bultfontein asook Groblersdal/Middelburg en Bronkhorstspruit/Cullinan. Die verkope is uitgedruk as 'n persentasie van die totale verkope.

HOOFSTUK 3

ADMINISTRATIEWE ORGANISASIE

3.1 ORGANISATORIESE STRUKTUUR

Die organisatoriese struktuur van 'n sodanige onderneming sal geensins verskil van dié van 'n bemarkingsorganisasie wat ook gemoeid is met na-verkope diens van sy produkte nie. Drie basiese afdelings word onderskei en sal die lynstruktuur voldoen. 'n Skematiese voorstelling sal soos volg daaruit sien.



Die omvang van die struktuur sal afhang van die omvang van die werksaamhede.

In die beginstadium kan elke afdeling behartig word deur een persoon, en kan die bestuurder self een afdeling waarneem na gelang van sy bekwaamheid.

Soos gesien sal word, vereis so 'n onderneming finansiëel-geörienteerde bemarkingspersoneel en sal dit dus wenslik wees dat die bestuurder oor 'n goeie finansiële agtergrond beskik.

3.2 BEMARKING

Die bemarkingsfunksie in 'n sodanige onderneming gaan om die bevrediging van 'n behoefte wat ontstaan deur die oorkapitalisasie van die verbruiker.

Die term, verbruiker, verwys hier na die saaiboer en daar dit wel moontlik is dat ondernemers in ander bedryfstakke van die handel ook van hierdie diens gebruik sal wil maak, val sodanige benutting buite bestek van hierdie studie.

Onderskeid moet getref word tussen twee tipes verbruikers:-

- (i) Die verbruikers wat ten volle, of reeds oorgekapitaliseerd ten opsigte van trekkers is en desnieteenstaande nog trekkers benodig om werk in piekperiodes betyds af te handel.
- (ii) Verbruikers wat ondergekapitaliseerd is ten opsigte van trekkers en dus nie net in piekperiodes van hierdie diens gebruik sal wil maak nie, maar ook in ander tye.

Die bemarkingsbegroting van die onderneming sal baie noukeurig opgestel moet word en wel duidelik onderskei tussen die bogenoemde twee tipes verbruikers.

'n Aspek wat pertinent na vore gekom het in die bemarkingsonderzoek, is of die onderneming sal kan voorsien in die vraag

na so 'n diens. 'n Moontlike oplossing is om op 'n voorlopige "kontrakbasis" te werk te gaan en dan die begroting dienooreenkomstig op te stel. Die onderneming sal op hierdie basis vooraf ooreenkomste met boere aangaan, om trekkers te voorsien in piektye.

Noodwendig sal 'n spesifieke periode nie vooraf bepaal kan word nie, maar sal die onderneming 'n goeie aanduiding hê van hoeveel eenhede benodig sal word vir 'n spesifieke piekperiode in 'n bepaalde gebied.

Winste is afhanklik van die tydperk van besetting per jaar.

'n Groter besetting kan verkry word deur verhuring in meer gebiede met verskillende piekperiodes.

Op die aangehegte kaart in aanhangsel 2, is piekperiodes in 'n groot aantal gebiede in die Republiek aangetoon en kan goeie kombinasies van gebiede dus sodoende bepaal word.

In die landboumasjineriebedryf in Suid-Afrika, is probleme ondervind met groot afstande wat afgelê moet word om trekkers diens te gee en is 'n ongeskrewe reël neergelê dat trekkers nie buite 'n 80 kilometer radius van die handelaar verkoop moet word nie. Die intensiteit van boerdery-aktiwiteite sal dus 'n groot invloed op die vestiging van die onderneming uitoefen.

Die bemarkingspersoneel moet op finansiële gebied met die potensiele verbruiker kan kommunikeer en sal 'n goeie finansiële

agtergrond dus van groot waarde wees. Kennis van die produk en sy aanwending is egter ook van essensiële belang. Die personeel moet verder 'n goeie kennis hê van die gebied, sy oeste, sy piekperiodes ten opsigte van bewerking, oesinsameling en bemesting.

Vir bekendstelling van die diens kan van advertensies in die plaaslike nuusmedia gebruik gemaak word. Daar mag egter gevind word dat persoonlike kontak en bekendstelling meer vrugte sal afwerp, daar dit 'n nuwe konsep in die landboubedryf is en die verbruiker derhalwe geskool sal moet word.

In die V.S.A., waar sekere handelaars soortgelyke dienste aanbied, is almal dit eens dat die handelaar baie selektief te werk moet gaan in sy keuse van kliënte.

Twee oorwegings word hier genoem as van belang in die tydskrif: "Dealers leasing and renting guide" - uitgegee deur "Farm and Power Equipment", deel 2.

(i) Die kliënt moet kredietwaardig wees.

Die onderneming het nie sekuriteit om op terug te val indien die kliënt nie betaal nie. 'n Moontlike beveiliging van sy posisie is om 'n sekere gedeelte aan huurgeld met aanvang van die huurtermyn te verhaal, byvoorbeeld die daaglikse koers.

- (ii) Ongeoorloofde aanwending en verwaarlosing van die trekker.

In die tydskrif "Farm and Power Equipment" word dit soos volg gestel:

"A few unsatisfactory experiences have been reported in renting to farmers, principally because of their neglect of proper care and maintenance. Extreme caution is indicated in customer selection to help solve the problem."

3.3 REKENINGE AFDELING

Benewens die normale boekhoudingsstelsel is dit van uiterste belang dat addisionele inligting aan die bestuur beskikbaar gestel word waarmee die winsgewendheid van elke afsonderlike verhuurseenheid bepaal kan word. Hierdie inligting moet die bestuur behulpsaam wees in beslissings oor, onder andere, die optimum verhuurstermyn van die eenheid en die bydrae van elke eenheid tot die wins van die onderneming.

'n Voorbeeld van 'n kaartstelsel wat vir elke eenheid ingestel behoort te word, verskyn in aanhangsel 4 en volg 'n kort bespreking daarvan, hieronder.

Die kaart bevat drie tipes inligting, naamlik Koste, Inkomste en Wins. Die gegewens in kolomme 'b' en 'c' sal alleenlik verskil indien meer of minder as die begrote aantal ure per jaar gewerk word.

Die veranderlike koste moet eenmalig na elke huurtermyn noteer word. Indien die huurperiode egter langer as 100 uur is, kan vir volledigheid interim kostes noteer word.

Kolomme 'beg' en 'ch' bevat die kumulatiewe totale koste. Aan die kostekant van die kaart kan enige afwykings teenoor begroting dadelik gelees word en ook die afwyking per kostesentrum bepaal word.

In kolomme 'u' en 'i' word die werklike ure op 'n kumulatiewe basis aangedui.

Kolomme 'j, k, l en kl' het betrekking op die afsonderlike verhuringstermyne en word dus nie kumulatief noteer nie.

Kolomme 'p, q en r' moet voltooi word na elke verhuringstermyn.

Kolomme $p = n - beg$, $q = o - ch$ en r die verskil tussen p en q .

Die invordering van rekeninge is 'n baie belangrike aspek en gepaardgaande hiermee is in juridies korrekte huurooreenkoms.

Enkele aspekte wat in so 'n ooreenkoms moet verskyn is:

1. Die wyse waarop huurgelde bereken en verhaal sal word.
2. Aanspreeklikheid ten opsigte van slytasie, breke en reparasies.

3. Aanspreeklikheid ten opsigte van lopende kostes, (brandstof, olie, smering, ensovoorts).
4. Eiendomsreg van die verhuurder.
5. Die reg van die verhuurder om te enige tyd die kontrak tot niet te verklaar en die goedere weer in besit te neem, veral in geval van verwaarlosing of vernieling van die artikels.

Die invordering van skuld moet met verstryking van die huurtermyn, so gou moontlik afgehandel word, omrede geen sekuriteit vir sulke skuld bestaan nie en vertraging ook tot gevolg het dat die kaarte nie op datum gehou kan word nie.

3.4 TEGNIESE AFDELING

Die funksie van die tegniese-afdeling is om die goeie werkende toestand van die eenhede te verseker. Om dit te vermag, moet die eenhede gereeld gediens en nagesien word.

Die vervaardigers stipuleer dat 'n trekker op 20, 50, 100 en elke daaropvolgende 100 uur gediens moet word. Wat elke diens behels, word ook noukeurig bepaal. Verder moet die trekker ten minste een keer per dag 'n smeerdienst kry.

Die 100 uur dienste kan deur die onderneming gedoen word, maar die smeerdienst moet aan die verbruiker oorgelaat word. Daar is nie 'n maklike metode om vas te stel of die smeerdienste

wel daaglik gedoen word nie, en sal die onderneming hier op die eerbaarheid van die verbruiker moet staatmaak. Met elke 100 uur diens, kan die dienspersoneel egter vasstel of die trekker opgepas word. Indien die trekker verwaarloos word, moet die onderneming uit die ooreenkoms tree voordat te groot skade aan-gerig is.

Die tegniese afdeling moet rekord hou van elke trekker wat uitge-huur word. Hierdie rekords moet sodanig wees, dat gesien kan word hoeveel uur die trekker al gewerk het, asook wat die toe-stand van die trekker is en kan 'n kaart, soos in aanhangsel 5, van groot waarde wees.

Die kolom onder die hoof 'volgende diens', sal net by benadering toon wanneer die dienste gedoen moet word om sodoende behulpsaam te wees in die beplanning van die diensafdeling.

Die standaard uurmeters waarmee trekkers voorsien word, is van swak gehalte en raak gou onklaar. Dit kan die winste van die onderneming baie benadeel omdat die werklike aantal ure gewerk dan nie noukeurig bepaal kan word nie. Instrumente van hoog-staande gehalte is verkrybaar. Hierdie instrumente kan ook grafiese omstandighede van elke uur van werkverrigting aantoon byvoorbeeld, die revolusies waarteen gewerk is, die tydperk waarteen die masjien onophoudelik gewerk het, ensovoorts. Dit is dus wenslik dat alle eenhede van sulke kontrole-instrumente voorsien word.

Die tipe reparasies wat self gedoen sal word, hang van die onderneming af. Indien groot reparasies self onderneem gaan word, moet die volgende in gedagte gehou word.

- (i) Die onderneming is ingestel daarop om eenhede te verkoop voordat groot reparasies nodig is. Groot onkoste sal dus aangegaan moet word vir gesofistikeerde gereedskap wat min gebruik sal word.
- (ii) Die leweransier van die eenhede moet tevrede gestel word ten opsigte van die gehalte werklewering, want dit kan die waarborg in gedrang bring.
- (iii) Die dienspersoneel se primêre taak is om trekkers te diens en moet hulle dus beweeglik wees. Trekkers wat stilstaan vir reparasies toon 'n verlies aan inkomste en moet dus so gou moontlik weer produktief wees. Indien dienspersoneel gebruik word om te repareer, sal een van die twee take skade ly, wat die onderneming duur te staan kan kom. Indien werktuigkundiges aange- stel word om net reparasies te doen, geld dieselfde argument soos hierbo in (i).

Die gevolgtrekking waartoe geraak word is dat groot reparasies nie deur die onderneming gedoen moet word nie, maar wel deur 'n onafhanklike kontrakteur.

HOOFSTUK 4

BEPALING VAN HUURKOERSE, OPTIMUM KOMBINASIES EN AFLEIDINGS

Die bepaling van die huurkoerse is een van die belangrikste aspekte van die onderneming, omdat huurkoerse wat te laag is, verliese tot gevolg sal hê en daarenteen, huurkoerse wat te hoog is, klandisie sal afskrik.

4.1 INSAMELING EN GROEPERING VAN GEGEWENS

4.1.1 Kostegegewens

Kostes wat in direkte verband met die trekker staan, word onder twee hoofde ingedeel en voorgelê naamlik, vaste koste en veranderlike koste. Hierdie onderskeie kostes word soos volg deur Glen A. Welsh omskryf:

"Fixed costs - those that remain essentially constant in the short run irrespective of changes in output.

Variable costs - those that vary directly in proportion with changes in output.

Budgeting Profit Planning and Control, derde druk, bl.68."

'n Verdere verdeling van die respektiewe kostes is soos volg gedoen:

4.1.2 Vaste koste

4.1.2.1 Depressie

4.1.2.2 Verzekering

(i) Omvattende verzekering

(ii) Derdeparty verzekering

4.1.2.3 Rente op kapitaal

4.1.2.4 Lisensiegelde

4.1.3 Veranderlike koste

4.1.3.1 Reparasies

4.1.3.2 Dienste

4.1.2 Vaste koste

Die vaste koste is bereken oor 'n termyn van vier jaar en dan vir elk van die vier jare afsonderlik.

Die metode wat gewoonlik gevolg word, waardeur die vaste koste in totaal bereken sou word oor 'n termyn van vier jaar en dan deur vier gedeel word om 'n koste per jaar aan te dui, is nie bevredigend nie. Daar is gevind dat depresiasie, wat die grootste deel van die vaste koste uitmaak, van jaar tot jaar verskil.

'n Verdere ontleding van die koste is nodig om 'n optimum verhuringstermyn van 'n trekker te bepaal. Die totale koste per jaar is hier van deurslaggewende belang.

4.1.2.1 Depresiasie

Onder depresiasie word inbegryp ekonomiese sowel as tegniese depresiasie. Na etlike onderhoude met verskeie handelaars in gebruikte trekkers, is tot die gevolgtrekking gekom dat ekonomiese depresiasie in die eerste drie jaar die oorwegende faktor is en dat tegniese depresiasie eers daarna belangrik word.

Depresiasie is op 'n jaarlikse basis bereken deur die verkoopspryse van spesifieke modelle trekkers te vergelyk met die verkoopspryse van dieselfde modelle die jaar tevore. Die verskil in verkoopspryse is dan as die jaarlikse depresiasie genoteer.

Een van twee metodes kan gevolg word om depresiasie te bepaal.

Die eerste metode is om die verskil tussen die aankoopprys en die inhandelprys te bepaal. Die inhandelprys is wat die handelaar daarvoor betaal. Daar moet egter in ag geneem word dat die handelaar reparasies aan die trekker moet doen voordat dit weer verkoop kan word. Volgens hierdie metode sal daar dan 'n sekere persentasie veranderlike koste in die vaste koste opgeneem word, wat hierdie metode onaanvaarbaar maak.

Die ander alternatief is om die verskil tussen verkoopspryse in agtereenvolgende jare te neem as depresiasie. Weliswaar is by hierdie syfer, op die oog af, 'n sekere persentasie wins deur die handelaar ingesluit.

As gevolg van die strawwe mededinging in nuwe eenhede is die handelaar geneig om hoë inruilpryse te betaal vir gebruikte artikels. Die handel probeer verder so min as moontlik gebruikte eenhede aanhou, omdat dit as dooie kapitaal beskou word. Daar word dus gepoog om so gou moontlik van gebruikte artikels ontslae te raak teen die beste moontlike prys, omdat depresiasie tydsgebonde is en maandeliks 'n vermindering in die markwaarde van die gebruikte voorraad plaasvind. In baie gevalle is hierdie verkoopsprys dan ook net voldoende om koste te delg. Die verskil tussen inhandel- en verkoopsprys soos aangetoon verteenwoordig dus in die meeste gevalle net reparasies.

'n Verdere oorweging in die guns van die laasgenoemde metode is dat die verkoopsprys, dié prys is waarteen die artikel deur die mark aanvaar word en dit dus as die werklike gedepresieerde waarde geneem moet word.

Die verkoopspryse van gebruikte trekkers is gebaseer op die veronderstellings dat, die trekker gemiddeld 800 na 1000 uur per jaar gewerk het, die ratkas, hidroliese stelsel en masjien van die trekker in goeie werkende toestand is en daar nog minstens 50% loopvlak op die bande oor is.

In hierdie studie is depresiasie bepaal deur vier bepaalde modelle van elk van die vier grootste verspreiders van trekkers in Suid-Afrika te neem en die depresiasie van elk van die modelle oor die afgelope vier jaar te bereken.*

Die vier trekker modelle wat gekies is, is die perdekragsklasse wat die grootste aanvraag geniet. Die tabel in aanhangsel 6 toon die trekkerverkope per perdekragsklas in Suid-Afrika vir die kalenderjaar 1972 aan.

Die tabelle in aanhangsel 7 toon die depresiasie van die vier gekose fabrikate, per fabriek en per model, aan en is ook grafies voorgestel in aanhangsel 8. Indien 'n sekere fabriek nie 'n spesifieke model aangebied het in enige van die jare onder oorsig nie, is dit buite rekening gelaat en geen ander soortgelyke model van 'n ander fabriek is gesoek nie.

Die gemiddelde depresiasie van die vier fabrikate is as 'n persentasie van die gemiddelde nuwe verkoopspryse uitgedruk.

4.1.2.2 Versekering

(i) Omvattende versekering

Omvattende brand- en ongeluksversekering is essensieel aangesien

* Agricultural Machinery Dealers' Digest - vir periodes Jan/ Feb. 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973 - Uitgewers Mead & McGrouther (Pty) Ltd. (Net beskikbaar aan intekenaars.)

die implement deur 'n ander party beheer word. Die verhuringsmaatskappy sal wel 'n publieke-aanspreeklikheidspolis in die algemeen hê waar hy gevrywaar is teen ander risiko's.

Drie versekeringsmaatskappye wat genader is vir kwotasies het byna dieselfde koerse gekwoteer, maar die laagste van die drie is vir hierdie berekeninge geneem. Die koers is R13.00 per jaar vir die eerste R2000,00 van die waarde van die trekker, plus 50 sent vir elke R100,00 of gedeelte daarvan bokant R2000,00. Die finale berekeninge is gebaseer op versekering teen gedepresieerde waardes van die trekker, soos in 4.1.2.1 bereken en geeneis bonusse is weens sy relatiewe geringe omvang buite rekening gelaat.

Die versekeringspremies hang ten nouste saam met die pryse van die verskillende fabrikante. Dit weer hang ten nouste saam met die land van herkoms, die geldkoers, devaluasie en revaluasie in ons land, sowel as in die land van oorsprong. Vir die doel van hierdie studie is berekeninge gebaseer op die verkoopspryse van vier modelle van 'n gewilde fabrikaat in hierdie land, aangesien daar 'n aparte koste-analise vir elke fabrikaat gemaak sou moet word en is dit vir die doel van hierdie studie nie nodig nie. Die gekose verkoopspryse word in aanhangsel 9 gegee.

Die versekeringspremies vir die vier modelle oor vier jaar word volledig in aanhangsel 10 gegee.

(ii) Derdepartyversekering

Dit is dieselfde vir alle trekkers ongeag die verkoopspryse en is tans R2.60 per trekker per jaar.

4.1.2.3 Rente op kapitaal

Vir die verhuringsmaatskappy is een van sy belangrikste koste-items, rente op sy kapitaal. Die rentekoers wat hy moet verdien hang af van die koers wat hy betaal op geleende geld of, as hy sy eie kapitaal het, wat hy as renderend beskou. Die entrepreneur kan ook die rente vergelyk met wat hy elders vir sy belegging kan kry en ten laaste moet hy ook rekening hou met mededinging in dieselfde veld.

In hierdie studie is die rente teen 10 persent per jaar op die ge-depresieerde waarde van die trekker bereken en kan in aanhangsel 11 gesien word.

4.1.2.4 Lisensiegelde

Hierdie koste-item word bereken op die massa van die trekker en verskyn kategoriees in aanhangsel 12.

4.1.3 Veranderlike koste

Bo en behalwe die vaste koste soos hierbo beskryf is, is daar natuurlik die veranderlike koste ten opsigte van elke trekker.

Hierdie koste sal van trekker tot trekker varieer en sal tot 'n groot mate afhang van die sorg wat die trekker van die huurder kry. Hierdie koste kan ook nie altyd so akkuraat en sekuur bepaal word soos vaste koste nie, veral by die ouer trekkers. Solank die trekker nog nuut is, kan die veranderlike kostes met 'n groter mate van noukeurigheid bepaal word, maar by die meer gebruikte trekkers kan die afwykings baie groter wees.

Om die veranderlike koste te bepaal, is die koste na elke honderd uur van werkverrigting bepaal. Elke trekker moet na honderd uur werk diens kry en is al die berekeninge op hierdie koste-inskrywings gebaseer.

Die veranderlike koste kan veral onder twee hoofde bespreek word, naamlik:

- (i) Reparasies
- (ii) Diens

Dit word veral gedoen omdat die aanspreeklikheid vir elk op die skouers van aparte instansies rus. So byvoorbeeld word voorgestel dat die herstelkoste deur die huurder gedra word, terwyl die verhuurder die dienste moet waarneem.

4.1.3.1 Reparasiekoste

Hierdie koste-item is een wat heelwat argumente kan veroorsaak omdat dit moeilik is om te bepaal watter breuke deur nalatigheid

of misbruik veroorsaak is. Inherente swakhede van sekere onderdele en gewone slytasie moet deur die verhurende onderneming geborg word. Omdat dit egter moeilik is om normale slytasie te bepaal, behalwe by vergelyking met ander huurders, moet aangenem word dat die huurder dit altyd as normaal sal beskou en in die huurkoers moet hiervoor deeglik voorsiening gemaak word. Dit is voor die hand liggend dat die slytasie by verhuring altyd abnormaal hoog sal wees.

Reparasiekoste bestaan veral uit vervanging van onderdele en arbeid.

'n Studie van trekkerreparasies in 'n aantal werkwinkels bring aan die lig dat onder normale omstandighede, sekere onderdele se leeftyd naastenby bepaal kan word. So, byvoorbeeld, is vasgestel dat 'n battery en 'n koppelaar gemiddeld 2000 uur goeie diens kan gee. Bande weer, het onder normale toestande 3500 uur se lewe.

Die grootste slytasie by 'n trekker kom voor in die masjien, die ratkas en die hidroliese-driepunt-stelsel. Dit is vasgestel, deur waarneming, dat een trekker gemiddeld 4000 uur se diens onder normale omstandighede kan lewer voordat daar defekte in hierdie komponente ontstaan. Vir hierdie studie is die totale koste van reparasie van bogenoemde komponente afsonderlik bepaal.

Hierbo is gesê dat aangeneem moet word dat slytasie by verhuring abnormaal hoog sal wees en dit moet aanvaar word dat trekkers gewoonweg nie onder die gunstigste omstandighede sal werk nie. Die huurder wil soveel diens as moontlik uit die trekker kry en daar sal meer as die normale reparasiekoste wees. Dit word veronderstel dat reparasies aan die masjien, ratkas en hidroliese-driepunt-stelsel, net aan 'n sekere persentasie van die verhuurde trekkers gedoen sal moet word by verstryking van die waarborgtermyn en vir hierdie studie word aangeneem dat dit vyf persent sal wees. Daar word ook veronderstel dat tien persent van die trekkers op 3000 uur en 'n verdere tien persent op 4000 uur algehele reparasie op hierdie items sal hê.

Hierdie veronderstellings is gebaseer op gevolgtrekkings waartoe geraak is nadat die aspek van reparasies in 'n verhuringsonderneming met verskeie ingenieurs in die landboumasjineriebedryf, bespreek is.

Vyf-en-'n-half persent, 10% en 10% van die totale koste van sodanige reparasies op al drie die dele, is dus genoteer as koste met verstryking van die bepaalde hoeveelheid werksure.

Arbeidskoste, in hierdie geval, is ingesluit by reparasiekoste, omdat aangeneem word dat die onderneming reparasies van hierdie aard nie self sal onderneem nie. (Sien hierbo afdeling 3.4).

Die vier modelle trekkers onder bespreking is almal toegerus met dieselfde fabrikaat masjiene. Die olie-inhoud verskil weinig en so ook die pryse van onderdele. Een van die grootste koste-items, naamlik arbeid, is dieselfde. Om hierdie redes is die veranderlike koste dus net bereken op die grootste van die vier modelle en wat dan per se geneem kan word as die koste van die ander drie modelle ook.

4.1.3.2 Dienskosse

Hierdie dienste, wat deur die verhuurder gedoen sal word, word deur die vervaardiger voorgeskryf. Die waarborg van die trekker is ook daaraan onderhewig dat al die voorgeskrewe dienste behoorlik gedoen is.

Die koste verbonde aan dienste kan in twee verdeel word, naamlik:

- (i) Materiaal
- (ii) Arbeid

Materiaal wat met sodanige dienste gebruik word, is olie, filters en ander smeermiddels waarvan die hoeveelhede bekend is en die koste dus spesifiek bepaalbaar is.

Arbeidskosse word in hierdie geval gesien as 'n bo-koste-item, daar die verhuurder personeel in diens sal hê om die dienste waar te neem.

Die totale veranderlike koste soos bereken op die bogenoemde basis, word in aanhangsel 13 getoon.

4.2 FAKTORE WAT 'N INVLOED UITOEFEN OP DIE HUURKOERS

Die bepaling van huurkoerse word grootliks deur die volgende faktore beïnvloed:

- (i) Vaste koste
- (ii) Veranderlike koste
- (iii) Bo-koste
- (iv) Besetting van die trekker
- (v) Verlangde wins

4.2.1 Vaste koste

Die onderskeie elemente in die vaste koste is hierbo behandel en is die totale vaste koste per jaar in aanhangsel 14 vervat.

Depresiasie, wat die grootste enkele item in die vaste koste is, is bepaal teen 'n gemiddelde werkstermyn van 800 tot 1000 uur per jaar, per trekker.

Vir die eerste drie jaar is depresiasie grootliks ekonomies van aard en sal die invloed van 'n verminderde aantal werksure daarop dus minimaal wees. Dit kan ook gestel word dat die depresiasie per jaar, soos bereken, maksimum bedrae aantoon.

4.2.2 Veranderlike koste

Elke nuwe trekker is onderhewig aan 'n waarborg. Die normale waarborg bied dekking aan die eienaar vir die eerste 600 uur of ses maande, welke die eerste sal verstryk. In baie gevalle is daar nog 'n verlenging van die waarborg tot 12 maande of 1000 uur. Onder hierdie verlenging van die waarborg word net onderdele gratis voorsien.

Die berekeninge soos gedoen ten opsigte van veranderlike koste kan dus vir die eerste 600 uur as korrek aanvaar word.

By 'n groot aantal ure van werkverrigting kan verwag word dat die berekende veranderlike koste met die werklike koste sal verskil. Hoe minder die werksure egter, hoe nader aan korrek sal dié koste wees.

4.2.3 Bo-koste en wins

Die bo-koste sal varieer na gelang van die grootte van die onderneming. Hierdie koste kan tot 'n baie groot mate beheer word deur die onderneming. Die verlangde winssyfer is arbitrêr en sal grootliks beïnvloed word deur die omset en bo-koste syfers.

Indien na koste-van-verkope syfers in die handel gekyk word, kom die syfer van 70% heel dikwels voor.

Die syfer van 30% is dus ter illustrasie in hierdie berekeninge gebruik om bo-kostete delg sowel as om 'n redelike wins op die belegging te gee. Die aantal eenhede wat verhuur word, sal ook 'n invloed op die winspersentasie hê. Soos gestel is hierdie syfer bloot ter illustrasie en kan aangepas word na gelang van ondervinding.

4.2.4 Besetting van die trekker

'n Onderneming van hierdie aard is heeltemal afhanklik van die besetting van sy trekkers vir wins. Die vaste koste is die grootste koste-item en as gevolg van die tydsgebondenheid daarvan, moet na maksimum besetting per jaar gestrewe word.

Die bydraeverhouding, soos gesien sal word, is hoog, met die gevolg dat winste aanmerklik sal toeneem sodra die gelykbrekingpunt oorskry word.

Om die huurkoers te bereken is dit nodig om te bepaal wat die gemiddelde aantal ure van besetting per jaar sal wees.

As voorbeeld word die Groblersdal-gebied geneem. Uit die vraelyste het geblyk dat daar twee piekperiodes is, en wel in April/Mei en Oktober/November en dat van 4 tot 6 weke volle besetting van die verhuurde trekkers in die streek verkry kan word. Hierdie stelling word bevestig deur die dieselolieverkope.

In die gebiede Cullinan, Bronkhorstspruit en Middelburg, word hoofsaaklik ander gewasse as in Groblersdal geproduseer. Die piekperiode strek hier vanaf September tot November.

'n Gemiddelde besetting in Groblersdal van 4 weke in April/Mei plus 4 weke in Oktober/November, kan dus verwag word. 'n Verdere besetting kan verkry word uit die omliggende streke en 'n gemiddelde besetting in Augustus/September van 4 weke kan ook hier verwag word. Daar sal dus 'n geskatte besetting van 12 weke per jaar wees.

Indien 'n vyfdag werksweek gewerk word en 8 uur per dag sal die aantal huurre per jaar, 480 wees.

'n Sekere aantal ure sal noodwendig nie gewerk word nie as gevolg van vervoertyd en staantyd. 'n Produktiewe werksjaar van 400 uur blyk dus nie onrealisties te wees nie.

Indien die onderneming meer as een streek wil bedien, moet die gemiddelde werkyd vir elke streek bepaal word en dan herlei word na 'n gemiddeld vir die onderneming as 'n geheel.

4.3 BEPALING VAN DIE HUURKOERS

Vir die vasstelling van die huurkoers is dit verder van belang om te weet vir watter aantal jare die trekker uitverhuur gaan word, omdat die wisselende vaste koste 'n invloed sal uitoefen

op die minimum huurkoers. 'n Wins-en-verlies kruispuntanalise is vervolgens vir die verskillende kombinasies gedoen en sal die huurkoers per uur hiervan afgelei kan word.

Die metode van berekening van die wins- en verlieskruispunte word in aanhangsel 15 getoon en word die eindresultate alleenlik in die volgende tabel aangetoon. (Sien bladsy 38.)

Pk. Klas	Jare Besetting	W + V - R	KP Uur	Gem.W+V - R	KP per jaar Uur	Bydrae-verhouding	Bydrae/400 uur R	Minimum Huurkoers per uur R
41-50	1	862,34	305,69	862,34	305,69	,9787309	1104,40	2,82
	2	1456,86	604,54	728,43	302,27	,9444991	910,45	2,41
	3	2047,45	894,02	682,48	298,01	,9050287	829,07	2,29
	4	2674,23	1166,74	668,56	291,69	,8522073	781,33	2,29
51-60	1	968,36	305,91	968,36	305,91	,9810456	1242,20	3,17
	2	1724,09	606,27	862,05	303,14	,952967	1084,00	2,84
	3	2394,42	898,47	798,14	299,49	,9183864	979,00	2,66
	4	3125,64	1176,79	781,41	294,20	,8724615	926,93	2,66
61-70	1	1021,36	306,00	1021,36	306,00	,9820238	1311,10	3,34
	2	1810,15	606,72	905,08	303,36	,9551701	1139,90	2,98
	3	1612,89	900,63	870,96	300,21	,9250301	1073,47	2,90
	4	3395,21	1181,43	848,80	295,36	,8821252	1014,03	2,87
71-80	1	1153,37	306,20	1153,37	306,20	,9843074	1495,70	3,77
	2	1995,26	607,55	997,63	303,78	,9592737	1260,15	3,28
	3	2810,25	902,29	936,75	300,76	,9301672	1158,83	3,12
	4	3722,79	1186,10	930,70	296,53	,8920727	1119,98	3,14

Uit bogenoemde is dit duidelik dat die gemiddelde wins-en-verlies kruispunt in inkomste sowel as ure daal, gesien oor 'n periode van vier jaar. Dit is die gevolg van 'n daling in die gemiddelde vaste koste, op 'n basis van 400 uur per jaar. Die bydraeverhouding toon 'n ooreenstemmende daling. Die verhouding tussen die daling, in die wins-en-verlies kruispunte in inkomste en ure, per jaar, toon in die eerste drie jaar 'n daling, maar 'n vermeerdering vanaf die vierde jaar. Hierdie verhouding bepaal die minimum huurkoers per uur en is van belang om die optimum verhuringstermyn te bepaal.

Die kritieke faktor in die verhuring van trekkers, veral in die beginstadium van die onderneming, is besetting.

Met die uitsondering van die 71-80 perdekrasklas kom die mees voordelige wins-en-verlies kruispunte, ten opsigte van inkomste sowel as ure, in die vierde jaar van verhuring voor.

In die bepaling van die optimum termyn van verhuring is daar ander faktore wat ook 'n rol speel en waarvan die volgende genoem kan word.

- (i) Die verskil tussen begrote en werklike veranderlike koste sal toeneem in geval van 'n langer verhuringstermyn.
- (ii) Die bemerkbaarheid van gebruikte trekkers het 'n invloed, omdat daar 'n groter vraag na driejaaroud trekkers is as na vierjaaroud trekkers.

Die bogenoemde in ag geneem, blyk dit dus dat 'n verhuringstermyn van drie jaar die gewenste is en die minimum koers per uur word dan dienooreenkomstig ook bepaal.

Die huurkoerse is grootliks afhanklik van markaanvaarding wat op sy beurt beïnvloed sal word deur die kapitaalbehoefte van die boer, dringendheid van werk en redelike beskikbaarheid van die trekkrag om te voorsien in die boer se behoefte.

Daar kan verwag word dat die voornemende verbruiker 'n studie sal maak van wat 'n trekker hom kos indien een aangekoop sal word en 'n vergelyking sal tref tussen sy koste en die huurgeld. Ter vasstelling van die optimum huurtermyn asook die huurkoers, moet die mark dus verder ondersoek word.

Ten einde 'n hoë besetting van die trekker per dag aan te moedig, kan die huurkoers op 'n daaglikse- sowel as 'n uur basis vasgestel word. Indien 'n aanvanklike huurkoers van R2,30 per uur vasgestel word, kan een derde van 'n volle agt uur dag besetting per dag verhaal word en die balans per uur. Die volgende formules kan gebruik word:

$$\begin{aligned} \text{Daaglikse koers} &= \frac{\text{Berekende uurkoers} \times 8}{3} \\ &= \frac{2,30 \times 8}{3} \\ &= R6,14 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Verminderde} &= \frac{\text{Daaglikse koers} \times 2}{8} \\ \text{uurkoers} &= \frac{6,14 \times 2}{8} \\ &= R1,54 \end{aligned}$$

Met die gebruik van hierdie metode van berekening moet daarop gelet word dat die ure gewerk kan verskil van die begrote inkomste.

In die voorbeeld hierbo is begroot vir 400 uur besetting teen 'n gemiddelde werkverrigting van 8 uur per dag. Indien daar nou 'n 10 uur per dag gemiddelde werkverrigting is, sal die inkomste by 400 uur minder wees as in die eerste geval byvoorbeeld

(1) 50 dae teen 8 uur per dag besetting is 400 uur, d.w.s.

50 dae teen R6.14 per dag = R307

400 uur teen R1.54 per uur = R616

R913

(2) 40 dae teen 10 uur per dag besetting is 400 uur, d.w.s.

40 dae teen R6.14 per dag = R245,60

400 uur teen R1.54 per uur = R616,00

R861,60

HOOFSTUK 5

GEVOLGTREKKING

Die verhuring van trekkers oor die korttermyn kan 'n winsgewende proposisie wees, indien noulettende aandag geskenk word aan begroting, besetting en kostes.

Die onderneming kan nie bekostig om onproduktiewe eenhede te hê nie. Die grootste enkele koste-item, veral in die eerste jaar, is depresiasie en daar dit grootliks ekonomiese depresiasie is, kan groot verliese gely word in geval van onderbesetting.

Die veranderlike koste, soos bereken, is in verhouding 'n baie klein gedeelte van die totale koste. Hierdie koste kan egter baie hoog word, indien dit nie goed gekontroleer word nie en is die keuse van kliënte hier van groot belang.

'n Verdere koste-item waarop gelet moet word, is die bo-koste van die onderneming, wat tot 'n baie groot mate beheer kan word deur beplanning in die diensafdeling.

Die onderneming se sukses is dus grootliks afhanklik van streng beplanning en kontrole, veral ten opsigte van kostes.

Die korttermynverhuring van trekkers kan onderneem word deur 'n reeds bestaande onderneming wat handel in landboumasjinerie.

So 'n diens kan dan beskou word as 'n innovasie. Sorg moet egter gedra word dat die twee aspekte van die onderneming heeltemal onafhanklik van mekaar fungeer, omdat die oogmerke verskillend is.

In die geval van die trekker handelaar, is die oogmerk om trekkers te verkoop, ongeag of die boer reeds oorgekapitaliseerd is. Die oogmerke van die verhuringsonderneming daarteenoor, is om trekkers te verhuur om sodoende oorkapitalisasie van die boer uit te skakel. Om reg te laat geskied aan die verhuringsonderneming, moet daar dus gebruik gemaak word van eie verkoops-personeel.

Verder moet die verhuringsafdeling in so 'n geval sy eie besluite kan neem ten opsigte van die aankoop en verkoop van trekkers. Indien verhuring as 'n metode gesien word waardeur verliese verhaal kan word op ingeruilde trekkers, ontstaan die gevaar dat die kostestruktuur van die onderneming nadelig beïnvloed kan word.

In geval van die verhuring van ingeruilde trekkers, moet 'n herwaardasie van die trekker gedoen word en die verlies, indien enige, dan teen die verkoopsorganisasie afgeskryf word.

Die voordeel verbonde aan die verhuring van gebruikte trekkers, is dat die aanvanklike en hoë depresiasie in die eerste jaar, nie deur die onderneming gely word nie. Die nadeel egter is dat die veranderlike koste hoog kan wees.

In die geval van die verhuring van gebruikte trekkers is die ouderdom van die trekker van groot belang. Nie alleen kan die reparasiekoste hoog wees nie, maar kan baie breuke 'n verlies vir die kliënt beteken weens vertragings, asook 'n verlies aan inkomste vir die onderneming omdat die besetting van die trekker per seisoen verminder word. Daar moet dus baie noukeurig na die toestand van die gebruikte trekker, sowel as die prys gekyk word, voordat dit in die verhuringsvloot opgeneem word.

Die goeie werkende toestand is egter ten opsigte van al die trekkers in die vloot noodsaaklik, vir die redes soos hierbo genoem.

LITERATUUR- EN BRONNELYSLiteratuur

1. AGRICULTURAL MACHINERY DEALERS' DIGEST: Jan/Feb 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973 editions. Published by Mead and McGrouther (Pty.) Ltd.
2. HARPER, W.M. : Management Accounting, MacDonald and Evans Ltd., 8 John Street, London WC 1N 2HY, 1969.
3. SLABBER, D.C. : Werkverrigting, Koste en Optimum Kombinasies van Plaasmasjinerie en -implemente in die Swartland. Skripsie vir die Graad Magister in Landbou aan die Universiteit van Stellenbosch, 1967.
4. WELSCH, Glenn A. : Budgeting Profit Planning and Control. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 3rd edition.
5. WILSON, Leonard : Dealer's Leasing and Renting Guide. Farm and Power Equipment Magazine, 2340 Hampton Avenue, St. Louis, Mo. 63139.

Bronne

1. AGRICULTURAL INDUSTRIAL MECHANIZATION (PTY.) LTD.,
Posbus 879, Vereeniging.

2. MALCOMESS BEPERK, Monteerweg, Posbus 80, Isando.

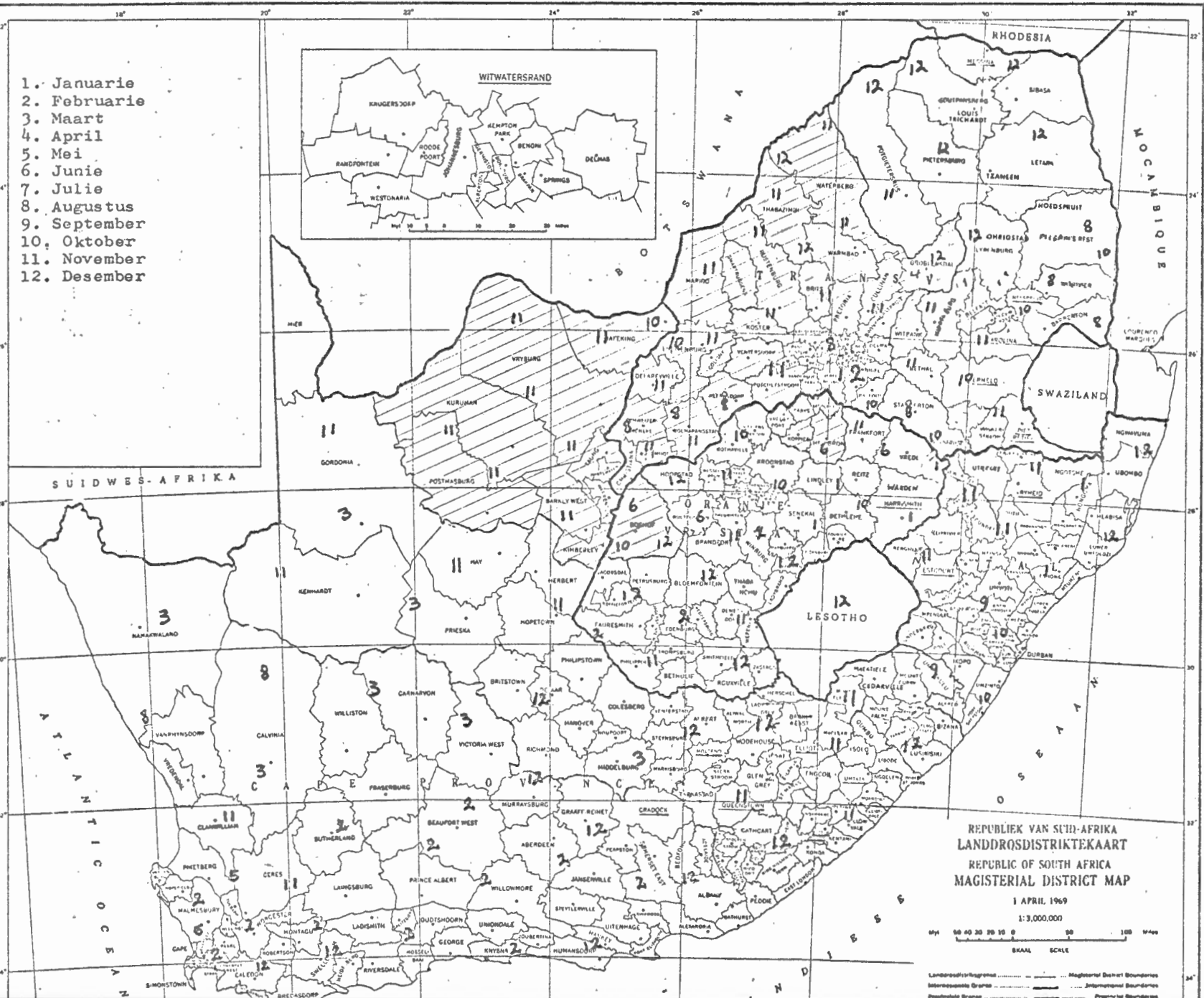
3. NATIONAL AGRICULTURAL MACHINERY TRADE ASSOCIATION,
Posbus 3478, Johannesburg.

--- oOo ---

AANHANGSEL 1TOTALE TREKKERVERKOPE IN DIE LANDBOUSEKTOR

<u>JAN/DES</u>	<u>EENHEDE</u>
1968	13433
1969	14788
1970	14539
1971	17744
1972	15730

1. Januarie
2. Februarie
3. Maart
4. April
5. Mei
6. Junie
7. Julie
8. Augustus
9. September
10. Oktober
11. November
12. Desember



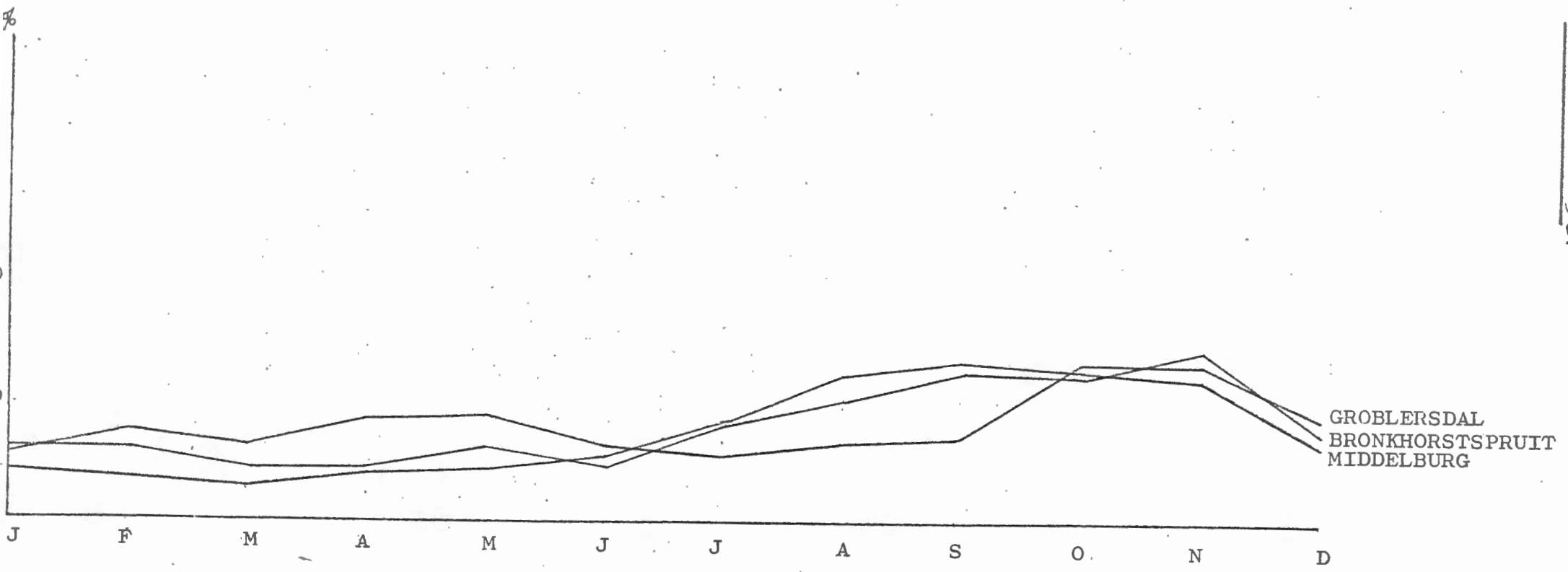
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA
LANDDROSDISTRIKTEKAART
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA
MAGISTERIAL DISTRICT MAP
 1 APRIL 1969
 1:3,000,000
 0 50 100 150 200 Miles
 0 50 100 150 200 Miles
 SKAAL SCALE

Landroosdistriksgrense Magisterial District Boundaries
 Internasionale Grense International Boundaries
 Provinsiale Grense Provincial Boundaries

PIEKPERIODES VOLGENS DIESELVERKOPPE

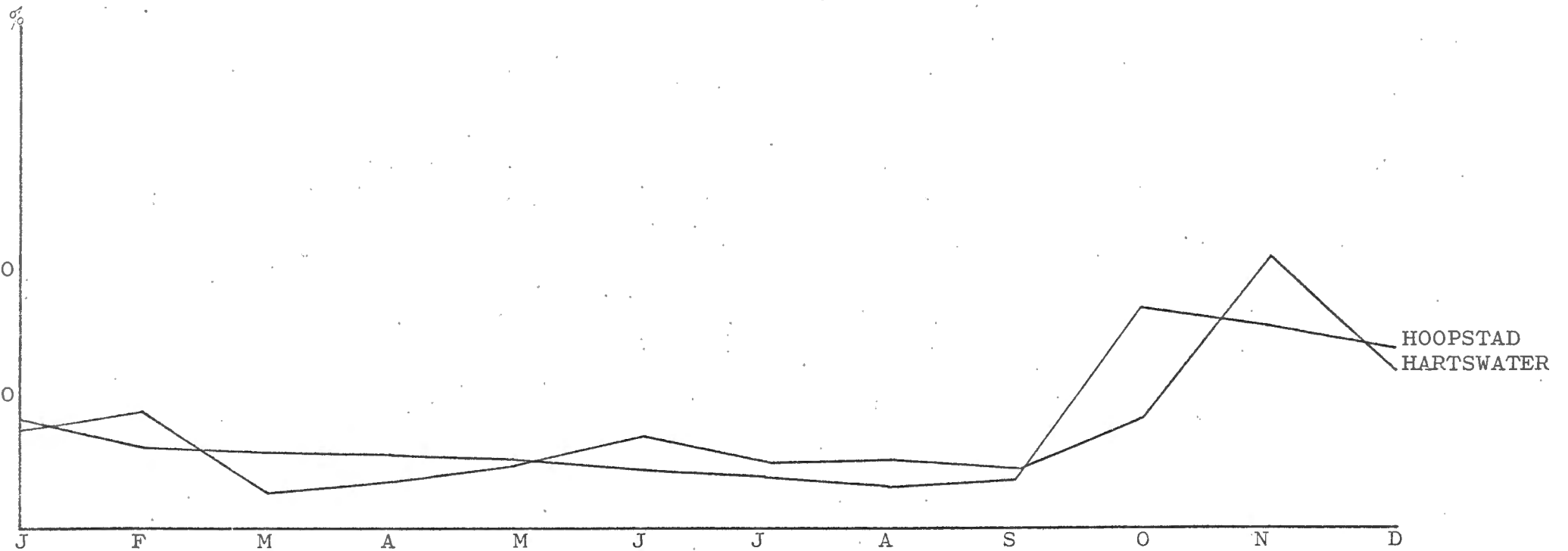
AANHANGSEL 2

GEMIDDELDE DIESELOLIEVERKOPE OOR DIE AFGELOPE 36 MAANDE AS 'n PERSENTASIE VAN DIE TOTALE VERKOPE



AANHANGSEL 3 a.

GEMIDDELDE DIESELOLIEVERKOPE OOR DIE AFGELOPE 36 MAANDE AS 'n PERSENTASIE VAN DIE TOTALE VERKOPE



(REG. NO.) _____

FABRIKAAT _____

MODEL _____

DIENSTE		VOLGENDE DIENS		WERK GEDOEN (Ook Reparasies)	ALGEMENE TOESTAND	HANDTEKENING
Ure	Datum	Plek	Datum			
20						
50						
100						
200						
300						
400						
500						
600						
700						
800						
900						
1000						
1100						
1200						
1300						
1400						
1500						
1600						
1700						
1800						
1900						
2000						

AANHANGSEL 6

TREKKERVERKOPE VIR DIE JAAR 1972 VOLGENS PERDEKRAGKLASSE

<u>Perdekragklasse</u>	<u>Eenhede</u>
tot 20	49
21 - 40	238
41 - 50	2893
51 - 60	2486
61 - 70	1403
71 - 80	6361
81 - 90	228
91 - 100	100
101 - 110	29
111 - 120	230
121 - 130	5
131 - 140	61
141 - 158	4

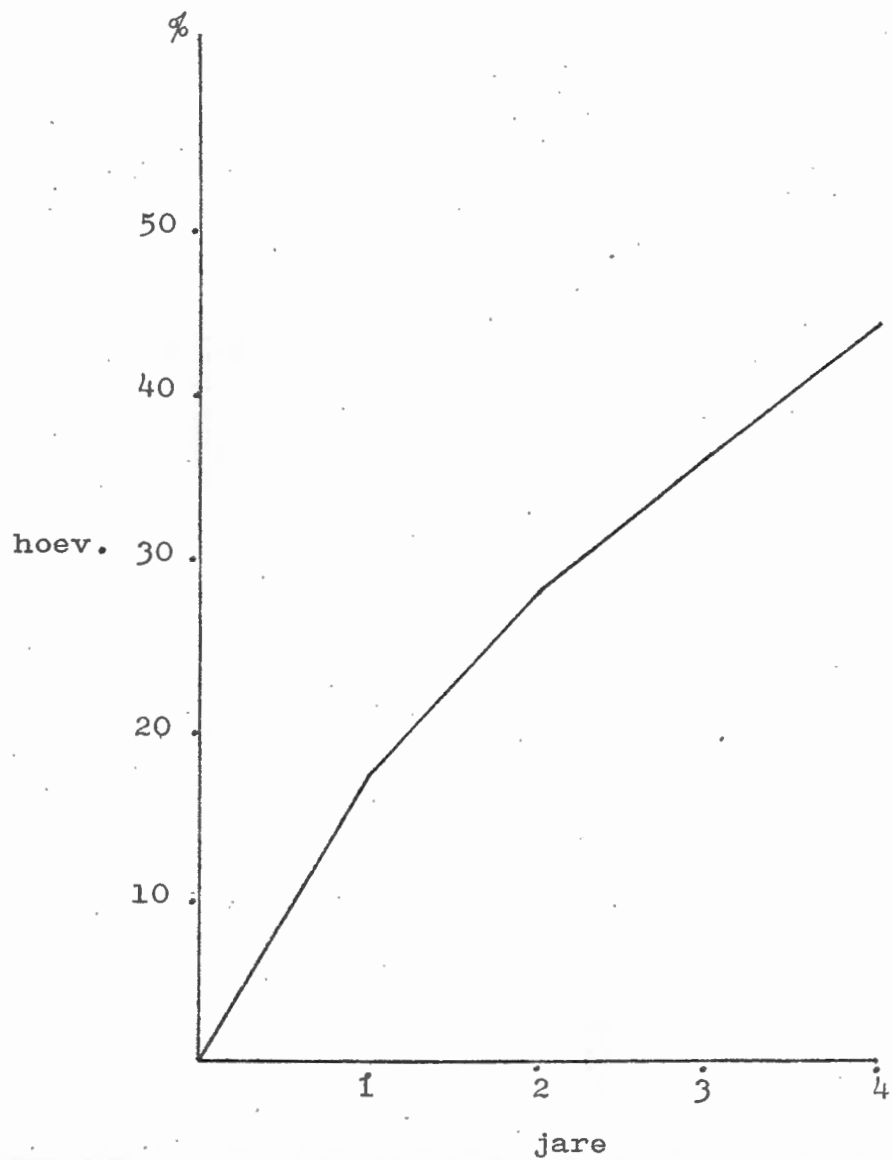
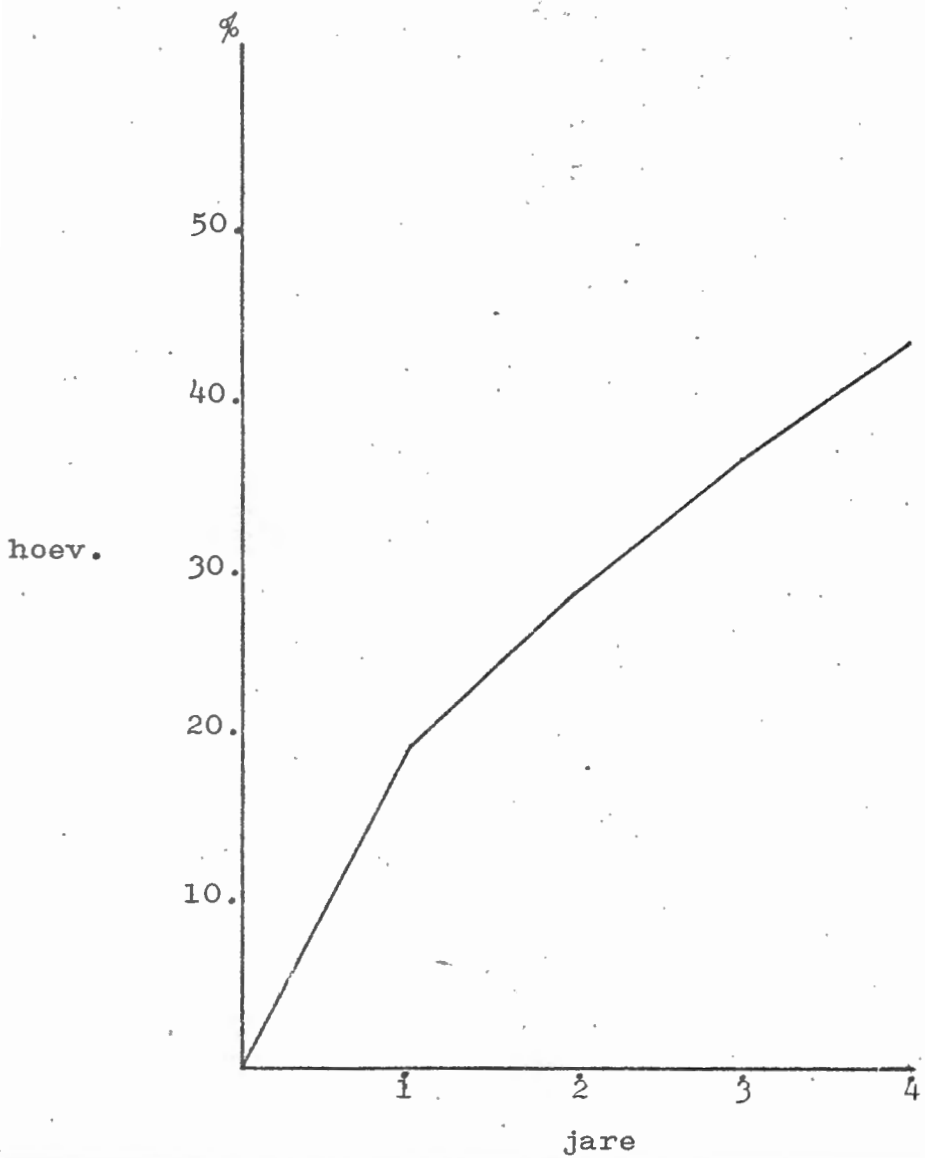
AANHANGSEL 7

JAARLIJKE DEPRESIASIE VAN TREKKERS

FABRIKAAT	JAAR	<u>41-50 Perdekrag</u>				<u>51-60 Perdekrag</u>					<u>61-70 Perdekrag</u>				<u>71 - 80 Perdekrag</u>						
		DEPRESIASIE				DEPRESIASIE					DEPRESIASIE				DEPRESIASIE						
		AANKOOP= PRYS	1ste jaar	2de jaar	3de jaar	4de jaar	AANKOOP= PRYS	1ste jaar	2de jaar	3de jaar	4de jaar	AANKOOP= PRYS	1ste jaar	2de jaar	3de jaar	4de jaar	AANKOOP= PRYS	1ste jaar	2de jaar	3de jaar	4de jaar
No. 1	1968	2055	-	596	801	986						2770	-	776	1080	1357					
	1969	2185	437	677	983	1049	2540	432	686	1041	1118	2898	493	811	1188	1304					
	1970	2290	435	893	962		2638	449	844	923		3030	485	879	970						
	1971	2415	501	555			2860	572	858			3330	566	733							
	1972	3065	705				3520	634				4240	848								
	TOTAAL		2084	2721	2746	2035		2087	2388	1964	1118		2392	3199	3238	2661					
No. 2	1968	2022	222	526	647	829						2572	386	643	823	1132	2815	422	704	873	1126
	1969	2024	283	445	648	708						2658	372	611	797	1063	2901	464	638	899	1044
	1970	2125	361	574	638							2779	417	611	889		3026	424	666	817	
	1971	2562	512	769								3400	578	986			3690	886	1107		
	1972	2821	536									3631	617				4036	686			
	TOTAAL		1914	2314	1933	1537							2370	2851	2509	2195		2882	3115	2589	2170
No. 3	1968	2270	-	681	885	1044						2800	-	840	1288	1400					
	1969	2335	490	677	911	1144						2800	504	812	1092	1260	3150		851	1292	1449
	1970	2308	369	762	854		2550	306	612	842		2873	431	833	1034		3150	567	914	1040	
	1971	2479	570	719			2736	547	739			3078	585	770			3330	533	833		
	1972	2550	510				2810	450				3170	476				3430	433			
	TOTAAL		1931	2839	2650	2188		1303	1351	842			1996	3255	3414	2660		1533	2598	2332	1449
No. 4	1968	2240	-	582	739	874						2810	-	759	955	1124	3372		1012	1079	1585
	1969	2285	388	526	708	777						2900	406	754	1015	1160	3442	620	757	1308	1377
	1970	2331	326	536	653							2940	441	735	882		3530	424	847	1130	
	1971	2435	463	584								3016	483	603			3654	439	840		
	1972	2522	500									3149	346				3815	610			
	TOTAAL		1681	2228	2100	1651							1676	2851	2852	2284		2093	3456	3517	2962
GEMIDDELDE DEPRESIASIE		448.1	631.4	785.8	926.4		484.3	747.8	935.4	1118		496.1	598	1001.1	1225.0		591.6	833.6	1054.8	1316.2	
PERSENTASIE DEPRESIASIE		19	28	36	43		17	28	36	44		16	26	36	44		16	25	33	42	

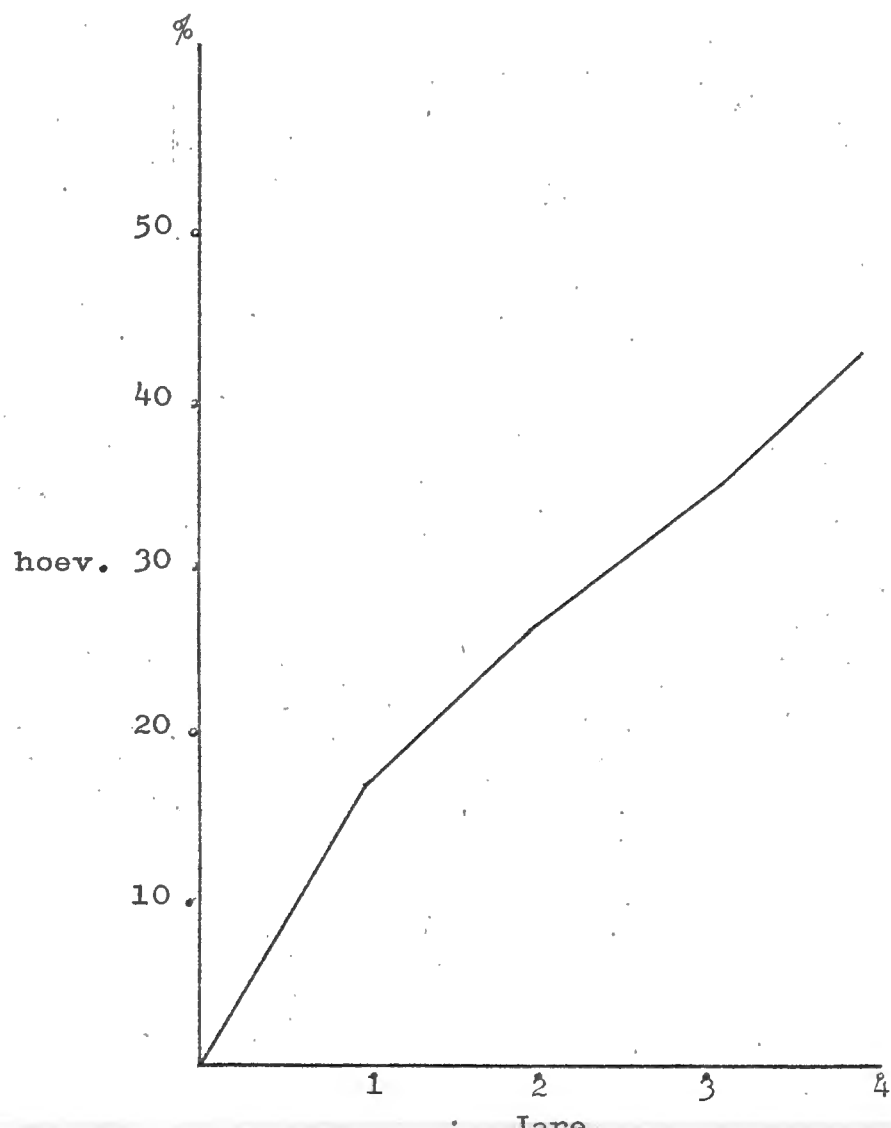
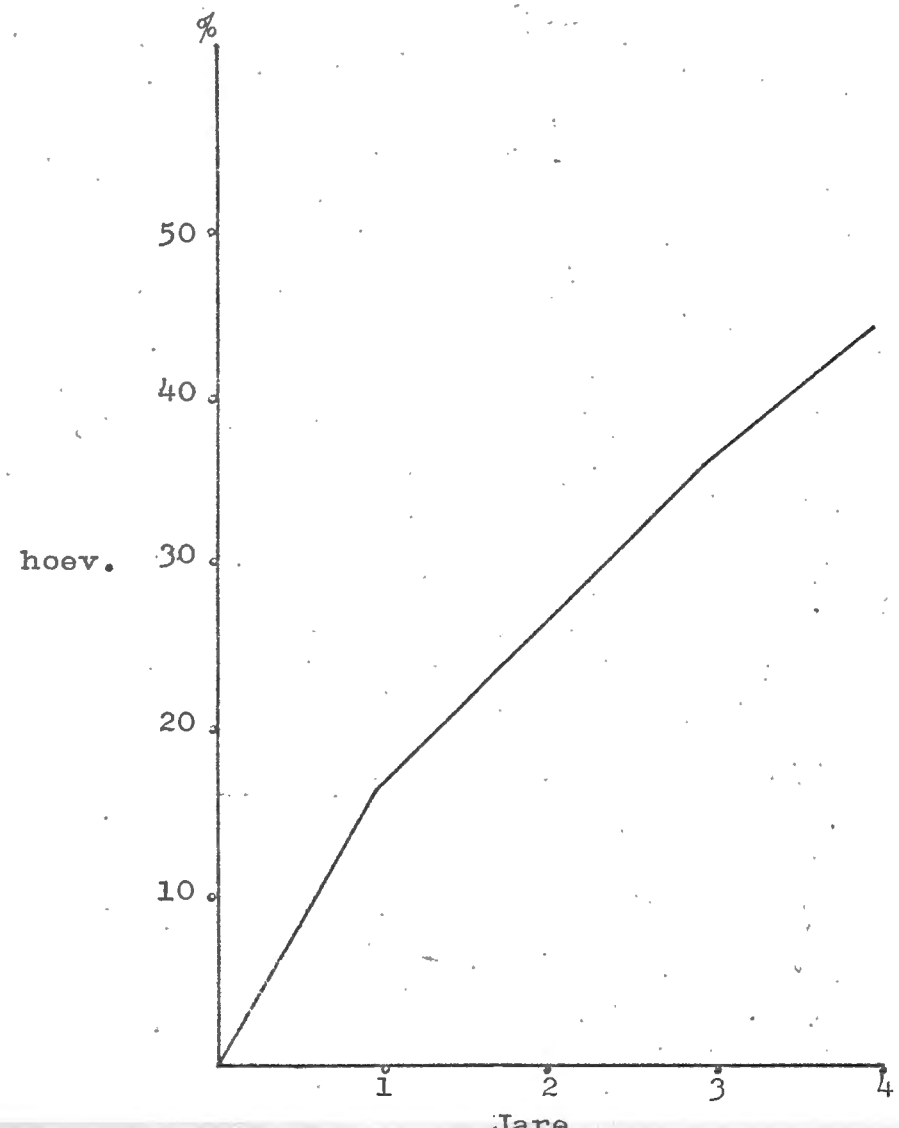
41-50 Perdekrag

51-60 Perdekrag



61-70 Perdekrag

71-80 Perdekrag



JAARLIJKE DEPRESIASIE

AANHANGSEL 9

VERKOOPSPRYSE VAN NUWE EENHEDE SOOS OP 31 AUGUSTUS 1973

PerdekraklasPryse

41 - 50

R2 840

51 - 60

R3 300

61 - 70

R3 600

71 - 80

R4 100

AANHANGSEL 10

VERSEKERINGSPREMIES TEN OPSIGTE VAN OMVATTENDE VERSEKERING

<u>Perdekrag klasse</u>	<u>1ste jaar</u>	<u>2de jaar</u>	<u>3de jaar</u>	<u>4de jaar</u>
41 - 50	R17-50	R14-50	R13-50	R13-00
51 - 60	R19-50	R17-00	R15-00	R14-00
61 - 70	R21-00	R18-50	R16-50	R14-50
71 - 80	R23-50	R20-50	R18-50	R17-00

AANHANGSEL 11

RENTE OP KAPITAAL BEREKEN TEEN 10 PERSENT OP DIE GEDEPRESIEERDE
WAARDE

<u>Perdekrag klasse</u>	<u>1ste jaar</u>	<u>2de jaar</u>	<u>3de jaar</u>	<u>4de jaar</u>
	R	R	R	R
41 - 50	284	230	204	182
51 - 60	330	274	238	211
61 - 70	360	302	266	230
71 - 80	410	344	308	275

AANHANGSEL 12

LISENSIEGELDE

<u>Perdekrag klasse</u>	<u>R</u>
41 - 50	30
51 - 60	36
61 - 70	43
71 - 80	43

AANHANGSEL 13

TOTALE VERANDERLIKE KOSTE

Ure van Werkver- rigting	Koste per 100 uur	Koste Akkumula- sie	Ure van Werkver- rigting	Koste per 100 uur	Koste Akkumula- sie
	R	R		R	R
20	3	3	2000	3	557
50	3	6	2100	8	565
100	6	12	2200	3	568
200	3	15	2300	3	571
300	6	21	2400	6	577
400	3	24	2500	3	580
500	3	27	2600	3	583
600	11	38	2700	3	586
700	3	41	2800	6	592
800	66	107	2900	9	601
900	3	110	3000	200	801
1000	29	139	3100	3	804
1100	6	145	3200	353	1157
1200	116	261	3300	11	1168
1300	6	267	3400	3	1171
1400	72	339	3500	3	1174
1500	203	542	3600	6	1180
1600	3	545	3700	30	1210
1700	3	548	3800	6	1216
1800	3	551	3900	4	1220
1900	3	554	4000	197	1417

AANHANGSEL 14

TOTALE VASTE KOSTE

<u>Perdekrag</u> <u>klasse</u>	<u>1ste jaar</u>	<u>2de jaar</u>	<u>3de jaar</u>	<u>4de jaar</u>
41 - 50	844	532	477	426
51 - 60	950	693	556	528
61 - 70	1003	726	688	578
71 - 80	1145	779	700	707

AANHANGSEL 15

METODE VAN BEREKENING VAN WINS-EN-VERLIES KRUISPUNTE

Die simbole gebruik sal die volgende betekenis hê:-

FC = Vaste koste

PV = Bydrae verhouding

VC = Veranderlike koste

BE = Wins-en-verlies kruispunt

TC = Totale koste

S = Inkomste

C = Bydrae

U = Begrote aantal ure van benutting per jaar

41 - 50 pk. klas - verhuring vir een jaar

FC = R844

VC = R 24

TC = R868

$$S = TC + \frac{30TC}{100}$$

$$= 868 + \frac{(30 \times 868)}{100}$$

$$= R1128,40$$

$$C = S - VC$$

$$= R1128,40 - 24$$

$$= R1104,40$$

$$PV = \frac{C}{S}$$

$$= \frac{1104,40}{1128,40}$$

$$= ,9787309$$

$$\begin{aligned} \text{BE} &= \text{FC} \times \frac{1}{\text{PV}} \\ &= \frac{844 \times 1}{,9787309} \\ &= \text{R}862,34 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BE} \\ (\text{ure}) &= \frac{\text{FC}}{\text{C}} \text{ per uur} \\ &= \frac{844}{2,761} \\ &= 305,69 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Huurkoers per uur} &= \frac{862,34}{305,69} \\ &= \text{R}2,82 \end{aligned}$$

"Harper W.M., Management Accounting, p.99".