



182571809F



RGN-HSRC

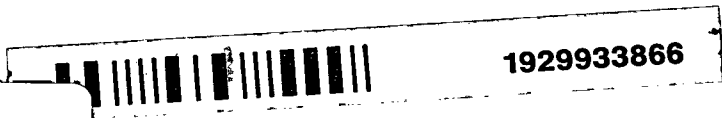
SENTRUM VIR BIBLIOTEEK- EN  
INLIGTINGSDIENSTE  
CENTRE FOR LIBRARY AND  
INFORMATION SERVICES

VERVALDATUM/DATE DUE

IBL / ILL

05 MAR 1992

TERUG



1929933866

001.3072068 HSRC FPI 8



287170

**Die inkomste- en kostestrukture  
van markagentskappe  
in die Republiek van Suid-Afrika**

# **RGN-Reeks: Varsprodukte-ondersoek**

Reeksredakteur: Sieg Marx

## **GEPUBLISEERDE TITELS**

---

1. **Prysvorming by die bemarking van vars vrugte en vars groente in die Republiek van Suid-Afrika.** D S Langley, J van Zyl.
2. **Distribusie van vars vrugte en vars groente in die Republiek van Suid-Afrika.** J A de Villiers, J G van Deventer.
3. **Riglyne vir die uitbreiding, opgradering, verskuiwing en sluiting van bestaande marke, asook die vestiging van nuwe marke.** D B J van Rensburg.
4. **Standardisation of the grading, packaging, labelling, inspection, pallatisation and control systems in the fresh produce industry in the Republic of South Africa.** M A Louw, P F Birkby, J J Steenekamp.
5. **Inligtingsaangeleenthede met betrekking tot die bemarking van varsprodukte in die Republiek van Suid-Afrika.** Buro vir Finansiële Analise, Universiteit van Pretoria.
6. **Inkomste- en kostestrukture van nasionale varsproduktemarke in die Republiek van Suid-Afrika** Buro vir Finansiële Analise, Universiteit van Pretoria.
7. **Bylae B van die verslag oor die inkomste- en kostestrukture van die nasionale varsproduktemarke in die Republiek van Suid-Afrika.**
8. **Inkomste- en kostestrukture van markagentskappe op die nasionale varsproduktemarke in die Republiek van Suid-Afrika.** Finansiële Analise, Universiteit van Pretoria.
9. **Eienaarskap van die nasionale varsproduktemarke in die Republiek van Suid-Afrika.** LHA-Bestuurskonsultante.
10. **Aankoop en verbruik van vars groente en vrugte deur private huishoudings in die metropolitaanse gebiede van die Republiek van Suid-Afrika.** J H Martins.
11. **Aankoop en verbruik van vars groente en vrugte deur institusies in die Republiek van Suid-Afrika.** J H Martins.
12. **Reklame-aangeleenthede met betrekking tot die bemarking van vars groente en vrugte in die Republiek van Suid-Afrika.** Departement Bedryfs-  
ekonomie, Universiteit van Pretoria.
13. **Laws, by-laws and regulations which apply to fresh produce markets and the marketing of fresh produce.** K Miller, R Hirschowitz.
14. **Funksionarisse, bestuurstelsels en bedryfsvoering op die nasionale varsproduktemarke in die Republiek van Suid-Afrika.** Buro vir Finansiële Analise, Universiteit van Pretoria.
15. **Hoofverslag: Bemarking van varsprodukte in die Republiek van Suid-Afrika.** Sieg Marx

**Die inkomste- en kostestrukture  
van markagentskappe  
in die Republiek van Suid-Afrika**

© Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing, 1991

Alle regte voorbehou.

Geen gedeelte van hierdie boek mag sonder skriftelike verlof van die uitgewer gereproduseer of in enige vorm of met enige elektroniese of meganiese middel weergegee word nie, hetsy deur fotokopiëring, plaat- of bandopname, vermikrofilming of inligtingsbewaring.

<b>RGN BIBLIOTEEK</b> 1991 9. 03.	
<b>HSRC LIBRARY</b>	
<b>STANDKODE</b>	<b>AANWINSNOMMER</b>
001.3072068	
HSRC FPI 8	088399

Uitgegee deur  
RGN-Uitgewers  
Privaatsak X41  
0001 Pretoria

# Voorwoord

Die ondersoek na die bemerking van varsprodukte in die RSA het 'n wye terrein bestryk soos duidelik blyk uit die lys navorsingstemas wat op die binneblad van hierdie verslag verskyn.

Die hoofdoel van hierdie navorsing is om relevante en bruikbare inligting aan die beleidmakers en bedryfsvoerders beskikbaar te stel op grond waarvan hulle moontlik beter besluite in belang van die varsproduktebedryf kan neem.

Die belangrikste beginsels wat die ondersoek ten grondslag lê, is wetenskaplikheid en onpartydigheid. Verder is gepoog om diepgaande, demokratiese en aanbevelingsgerigte navorsing binne 'n relatief kort tydsbestek te doen.

Ten einde die doelwitte te bereik en die beginsels te verantwoord, is al die belanghebbendes by die varsproduktebedryf, te wete produsente, verbruikers, markeienars, markbesture, markagente, groothandelaars, kleinhandelaars, die kettingwinkelgroepe, institusionele kopers, die informele sektor, bemerkingsrade en beurse, die sentrale en provinsiale owerhede, die georganiseerde handel, vervoerinstansies en verskaffers van landbou-insette deur middel van posopnames en/of groepbesprekings en/of persoonlike onderhoude by die ondersoek betrek.

Waar toepaslik, is bepaalde aspekte van die bemerking van varsprodukte in die RSA, ook in die lig van oorsese bemerkingspraktyke, in perspektief geplaas.

Dit word vertrou dat die inligting in hierdie verslag wat oor die "Die inkomste- en kostestrukture van markagentskappe in die Republiek van Suid-Afrika" handel, die betrokke bedryfsvoerders in staat sal stel om die regte dinge die eerste keer reg te doen en hulle besluite so te neem dat tydig, ekonomies en effektief aangepas kan word by die huidige en toekomstige geleenthede en bedreigings in die varsproduktebedryf.

## **Ten slotte 'n opregte dankwoord aan:**

- Minister Jacob de Villiers, voormalige Minister van Landbou wat die ondersoek goedgekeur het en die fondse daarvoor bewillig het.
- Die Departement van Landbou en die Kommissie vir Varsproduktemarke vir hulpverlening.

- ▣ Die Hoofkomitee en tien werkkomitees vir vakkundige en bedryfskundige bydraes.
- ▣ Instansies en individue uit die varsproduktebedryf vir finansiële bydraes.
- ▣ Die deelnemers aan die ondersoek vir inligting, voorstelle en standpunte.
- ▣ Die navorsers vir hulle taak.
- ▣ Mnr. Dave Langley vir vakkundige koördinering.
- ▣ Mev. Elsa Geldenhuys vir administratiewe koördinering.
- ▣ Die Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing en meer bepaald die divisie Menslike Hulpbronstrategieë van die Groep: Menslike Hulpbronne vir verskaffing van 'n infrastruktuur.
- ▣ Die Topbestuur vir die Universiteit van Pretoria wat toegestem het dat ek die ondersoek as navorsingsdirekteur kon lei.

**SIEG MARX**  
*Reeksredakteur*

Maart 1991

# Inhoudsopgawe

Hoofstuk	Bladsy
<b>Bestuursopsomming</b> .....	<b>xvii</b>
<b>1 Inleiding, metode van ondersoek en struktuur van die verslag</b>	<b>1</b>
1.1 Inleiding .....	1
1.2 Teikengroepe in die ondersoek .....	1
1.3 Doel van die ondersoek .....	2
1.4 Vertolking van die opdrag .....	2
1.5 Metode van insameling van data .....	3
1.5.1 Verkennende gesprekke .....	3
1.5.2 Onderhoude en vraelyste .....	3
1.5.3 Opvolging van vraelyste .....	4
1.6 Afkortings, begripsbepaling en afrondings .....	4
1.6.1 Afkortings .....	4
1.6.2 Begripsbepaling .....	4
1.6.3 Afrondings .....	4
1.7 Struktuur van die verslag .....	5
<b>2 Markagentskappe: vraelyste gebruik en beleidsbeslissings</b> .....	<b>7</b>
2.1 Inleiding .....	7
2.2 Die vraelyste in die ondersoek gebruik .....	7
2.2.1 Vraelys oor diverse aangeleenthede: bylae A1 .....	7
2.2.2 Personeelvraelys: bylae A2 .....	8
2.2.3 Vraelys oor eienaars en direkteure: bylae A3 .....	8



2.3	Beleidsbeslissings .....	9
2.3.1	Rentevergoeding vir die gebruik van eie kapitaal .....	9
2.3.2	Redelike vergoeding aan direkteure en werkende eienaars .....	9
2.3.3	Klandisiewaarde .....	10
<b>3</b>	<b>Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe .....</b>	<b>11</b>
3.1	Inleiding .....	11
3.2	Die resultate van die deelnemende markagentskappe .....	12
3.3	Verdeling van die respondenete volgens die jaarlikse bruto kommissie verdien .....	14
3.3.1	Grondslag vir die verdeling van die respondente .....	14
3.3.2	Vergelyking tussen respondente volgens die brutokommissie verdien .....	14
3.3.3	Die agt respondente met 'n bruto jaarlikse kommissieinkomste tot R600 000 .....	14
3.3.4	Die tien respondente met 'n bruto jaarlikse kommissie-inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen .....	17
3.3.5	Die tien respondente met 'n bruto jaarlikse kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen .....	17
3.4	Verdeling volgens die geografiese ligging van die NVPM waarop die respondente funksioneer .....	17
3.4.1	Grondslag vir die verdeling van die respondente .....	17
3.4.2	Vergelyking van die gemiddelde resultate van die respondente in die vier streke .....	20
3.4.3	Respondente in Transvaal .....	20
3.4.4	Respondente in die Oos- en Wes-Kaap .....	20
3.4.5	Respondente in die OVS/Kimberley streek .....	20
3.4.6	Respondente in Natal .....	25
3.5	Verdeling van die respondente volgens die gemiddelde persentasie kommissie wat verdien is .....	25
3.5.1	Grondslag vir die verdeling van die respondente .....	25
3.5.2	Vergelyking van die resultate van die respondente in die drie groepe .....	25
3.5.3	Kommissiegroepering "nie meer as 5,8%" (lae groep) .....	25
3.5.4	Kommissiegroepering "5,80% tot 6,70%" (middelgroep) .....	29
3.5.5	Kommissiegroepering "meer as 6,70%" (hoë groep) .....	29
3.6	Slotopmerkings .....	29

<b>4</b>	<b>Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe .....</b>	<b>35</b>
4.1	Inleiding .....	35
4.2	Die resultate van die 28 respondente in die ondersoek .....	36
4.3	Verdeling van markagentskappe volgens die jaarlikse bedrag van bruto kommissie verdien .....	38
4.3.1	Grondslag vir die verdeling van die 28 respondente .....	38
4.3.2	Vergelyking tussen respondente verdeel volgens hul jaarlikse bruto kommissie .....	38
4.3.3	Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste minder as R600 000 per jaar .....	40
4.3.4	Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen per jaar .....	40
4.3.5	Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen per jaar .....	40
4.4	Verdeling volgens die geografiese ligging van die NVPM waarop die respondente funksioneer .....	43
4.4.1	Grondslag vir die verdeling van die 28 respondente .....	43
4.4.2	Vergelyking van die gemiddelde resultate van respondente in die vier streke.....	43
4.4.3	Resultate van die respondente in die Transvaalstreek .....	46
4.4.4	Resultate van die respondente in die Oos- en Wes-Kaapstreek .....	46
4.4.5	Resultate van die respondente in die OVS/Kimberleystreek .....	46
4.4.6	Resultate van die respondente in die Natalstreek .....	49
4.5	Verdeling volgens die gemiddelde persentasie kommissie verdien deur die respondente.....	49
4.5.1	Grondslag vir die verdeling van die respondente .....	49
4.5.2	Vergelyking van die gemiddelde resultate van die respondente in die drie kommissiegroepe .....	49
4.5.3	Resultate van die respondente in die lae kommissiegroep.....	52
4.5.4	Resultate van die respondente in die middelkommissiegroep .....	52
4.5.5	Resultate van die respondente in die hoë kommissiegroep.....	55
4.6	Slotopmerkings.....	55

<b>5</b>	<b>Ontleding van die deelnemende markagentskappe se balansstate .....</b>	<b>61</b>
5.1	Inleiding .....	61
5.2	Ontleding van die respondente se balansstate volgens hul kommissieverdienste .....	62
5.2.1	Ontleding van die vaste bates .....	62
5.2.2	Ontleding van die vlottende bates .....	62
5.2.3	Ontleding van die eienaarsbelang .....	62
5.2.4	Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders ..	62
5.2.5	Ontleding van vlottende laste .....	64
5.3	Ontleding van die respondente se balansstate volgens die geografiese streek waar hulle bedrywig is .....	64
5.3.1	Ontleding van die vaste bates .....	64
5.3.2	Ontleding van die vlottende bates .....	64
5.3.3	Ontleding van die eienaarsbelang .....	66
5.3.4	Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders ..	66
5.3.5	Ontleding van die vlottende laste .....	66
5.4	Ontleding van die respondente se balansstate volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien .....	66
5.4.1	Ontleding van die vaste bates .....	66
5.4.2	Ontleding van die vlottende bates .....	67
5.4.3	Ontleding van die eienaarsbelang .....	67
5.4.4	Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders ..	67
5.4.5	Ontleding van die vlottende laste .....	67
5.5	Slotopmerkings .....	67
<b>6</b>	<b>Finansiële verhoudingsgetalle: 28 deelnemende markagentskappe .....</b>	<b>71</b>
6.1	Inleiding .....	71
6.2	Diverse opbrengs- omsetsnelheids- en ander verhoudingsgetalle verdeel volgens die bedrag van die kommissie verdien per jaar....	71
6.2.1	Die opbrengs (rentabiliteit) op bates en die omsetsnelheid van bates .....	71
6.2.2	Die winsmarge op die totale bruto inkomste .....	74
6.2.3	Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure.....	75
6.2.4	Gemiddelde netto verdienste per werkende eienaar en direkteur .....	75
6.2.5	Die vlottende en die vuurproefverhouding .....	75
6.2.6	Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eienaars .....	76

6.3	Diverse opbrongs, omsetsnelheids- en ander verhoudingsgetalle vir respondente verdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien .....	76
6.3.1	Die opbrongs op bates en die omsetsnelheid van bates .....	77
6.3.2	Die winsmarge op die totale bruto inkomste .....	77
6.3.3	Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure .....	77
6.3.4	Die gemiddelde netto verdienste per werkende eienaar en direkteur .....	77
6.3.5	Die vlottende verhouding .....	79
6.3.6	Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eienaars .....	79
6.4	Diverse opbrongs- omsetsnelheids- en ander verhoudingsgetalle vir respondente verdeel volgens die geografiese strek waar die respondente sake doen .....	79
6.4.1	Die opbrongs op bates en die omsetsnelheid van bates .....	79
6.4.2	Die winsmarge op die totale bruto inkomste .....	79
6.4.3	Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure .....	81
6.4.4	Die gemiddelde netto verdienste per werkende eienaar en direkteur .....	81
6.4.5	Die vlottende verhouding .....	81
6.4.6	Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eienaars .....	81
6.5	Slotopmerkings .....	82
7	<b>Markagentskappe: gebruik van die bevindinge van die ondersoek</b> .....	83
7.1	Inleiding .....	83
7.2	Bedryfsvergelykende inligting oor die 28 responderende markagentskappe .....	83
7.2.1	Omskrywing van bedryfsvergelyking .....	83
7.2.2	Toepassings van die beskikbare bedryfsvergelykende inligting oor die 28 responderende markagentskappe .....	84
7.2.3	Die gebruik van die beskikbare bedryfsvergelykende inligting deur 'n bepaalde markagentskap .....	84
7.3	Aanwending van die bedryfsvergelykende inligting beskikbaar vir die huidige ondersoek .....	86
7.4	Slotopmerkings .....	86
	<b>Lys van bylaes</b> .....	87

# Lys van tabelle

Tabel	Bladsy
3.1 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe 1989: alle deelnemende markagentskappe .....	13
3.2 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: onderverdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien .....	15
3.3 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 8 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie inkomste van nie meer as R600 000 .....	16
3.4 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie inkomste van tussen R600 000 en R1 miljoen .....	18
3.5 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen .....	19
3.6 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer .....	21
3.7 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 12 deelnemende markagentskappe wat op Transvaalse markte funksioneer .....	22

3.8	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 4 deelnemende markagentskappe wat op Oos- en Weskaapse markte funksioneer .....	23
3.9	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 6 deelnemende markagentskappe wat op OVS/Kimberleyse markte funksioneer .....	24
3.10	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 6 deelnemende markagentskappe wat op natalse markte funksioneer .....	26
3.11	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien.....	27
3.12	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 3 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie wat nie meer nie as 5,80%.....	28
3.13	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 17 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie van tussen 5,80% en 6,70%.....	30
3.14	Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: 8 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie van meer as 6,70% .....	31
4.1	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe 1989: alle deelnemende markagentskappe.....	37
4.2	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien.....	39
4.3	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 8 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van nie meer nie as R600 000.....	41
4.4	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van tussen R600 000 en R1 miljoen .....	42

4.5	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen.....	44
4.6	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende Markagentskappe, onderverdeel volgens die Geografiese streek waarin die agentskap funksioneer.....	45
4.7	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 12 deelnemende markagentskappe wat op transvaalse markte funksioneer .....	47
4.8	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 4 deelnemende markagentskappe wat op Oos- en Wes-kaapse markte funksioneer .....	48
4.9	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 6 deelnemende markagentskappe wat op OVS/Kimberleyse markte funksioneer .....	50
4.10	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 6 deelnemende markagentskappe wat op Natalse markte funksioneer.....	51
4.11	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien.....	53
4.12	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 3 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie van nie meer nie as 5,80%.....	54
4.13	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 17 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie van tussen 5,80% en 6,70% .....	56
4.14	Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 8 deelnemende markagentskappe met 'n produkdistribusie wat lei tot 'n kommissie van meer as 6,70%.....	57
5.1	Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die Grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien.....	63
5.2	Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer .....	65

5.3	Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien.....	68
6.1	Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die bedrag van die jaarlikse bruto kommissie verdien .....	72
6.2	Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989: onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien .....	78
6.3	Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer.....	80



# Bestuursopsomming

## 1. INLEIDING

Aanvanklik is vier teikengroepe vir die doeleindes van die ondersoek uitgeken, naamlik produsente en kopers van varsprodukte, die 15 NVPM'e en markagente wat op die 15 markte optree. Nadat dit vroeg in die ondersoek duidelik geword het dat 'n voldoende getal produsente en kopers nie in staat sou wees om inligting oor koste- en inkomstestrukture te verstrek nie, het die werkkomitee besluit om die twee groepe as potensieële respondente uit te skakel.

Die ondersoek het dus uitsluitlik gehandel oor die inkomste- en kostestrukture van die 15 NVPM'e en die markagente wat op die NVPM'e optree. Aangesien die verslag inderdaad neerkom op twee volwaardige bedryfsvergelykings van twee heeltemal verskillende "sektore" van die varsproduktebedryf (elkeen met besondere eiesoortige kenmerke, probleme en personeel-, inkomste- en kostestrukture) het die BFA besluit om die verslag in twee afsonderlike selfstandige verslae te verdeel, soos volg:

Die verslag handel oor die inkomste- en kostestrukture van markagentskappe. Die doel van die studie is om die winsgewendheid, doeltreffendheid, produktiwiteit en opbrengs op die kapitaalinvesterings in markagentskappe te meet en om, deur middel van vergelykings tussen die resultate van respondente, bestuursprobleme van markagente te probeer uitken.

## 2. VRAELYSTE GEBRUIK EN BELEIDSBESLISSINGS

### 2.1 Vraelyste in die ondersoek gebruik

Drie verskillende vraelyste, in beide landstale, is opgestel om inligting oor Tema 10(B) van markagentskappe te bekom. Voorbeelde hiervan is by die verslag aangeheg as:

- ❑ BYLAE A1: Vraelys oor diverse aangeleenthede
- ❑ BYLAE A2: Personeelvraelys en
- ❑ BYLAE A3: Vraelys oor werkende eienaars en direkteure.

Die voltooide vraelyste moes teruggestuur word, tesame met die markagentskap se finansiële state vir die finansiële jaar geeëindig gedurende 1989.

## **2.2 BELEIDSBESSLISSINGS**

Om 'n mate van eenvormigheid en standaardisasie in die finansiële resultate van die 28 respondente in die ondersoek te bewerkstellig, is drie beleidsbeslissings geneem en by die ontleding van die ingesamelde data soos volg toegepas:

- ❑ VERGOEDING AAN WERKENDE EIENAARS EN DIREKTEURE: 'n Bedrag van R80 000 per jaar (per werkende eenaar of direkteur) is bepaal as 'n redelike vergoeding;
- ❑ RENTE OP EIENAARSBELANG: Rente teen 'n koers van 30% is op eenaarskapitaal en lenings deur die eenaar aan die agentskap voorsien en
- ❑ KLANDISIEWAARDE: Waar klandisiewaarde in die finansiële state getoon was, is dit geskrap.

Meer besonderhede oor bogemelde drie beleidsbeslissings is in hoofstuk 2, afdeling 2.3 van die verslag vervat.

## **3. FUNKSIONELE ONTLEDING VAN 28 MARKAGENTSAPPE SE PERSONEELKOSTE**

Daar is 1 421 persone, insluitende werkende eienaars en direkteure, in diens van die 28 respondente. Hul totale verdienste vir 1989 is nagenoeg R21 miljoen. Personeelkoste verteenwoordig 64,85% van die respondente se totale bruto inkomste.

Uitgedruk in 'n persentasie van totale personeelkoste is die twee grootste poste die van verkope (35,22%) en bemarking/produktewerwing (16,08%). Bestuur, administrasie en statistiese verwerking verteenwoordig 22,24% van die totale personeelkoste, terwyl die oorblywende 26,46% hoofsaaklik gaan aan die vergoeding van ongeskoolde en halfgeskoolde werknemers waaruit 73,19% van die respondente se totale personeelkorps bestaan.

In hoofstuk 3 word die respondente se resultate volgens die gemiddeldes in drie groepe vergelyk op die grondslag van:

- ❑ die grootte van die jaarlikse bruto kommissieverdienste tot R600 000, tussen R600 000 en R1 miljoen en meer as R1 miljoen;
- ❑ die streek waarin die mark lê waar die respondente optree, te wete Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal; en

- die gemiddelde persentasie kommissie wat respondente op hul transaksies verdien, te wete;
  - nie meer nie as 5,80% (lae groep)
  - tussen 5,80% en 6,70% (middelgroep) en
  - meer as 6,70% (hoë groep).

Uit tabelle 3.1 tot 3.14 kan talle vergelykings oor personeelkoste getref word. Die volgende dien as enkele voorbeelde by elke groep:

### **Vergelyking op die grondslag van jaarlikse bruto kommissie**

In 'n persentasie van hul bruto kommissie, bestee groot markagentskappe skynbaar relatief minder aan personeelkoste as die kleiner agentskappe, maar is die gemiddelde jaarlikse verdienste van hul werknemers hoër as dié van die kleiner agentskappe.

Die gemiddelde jaarlikse verdienste van R14 095 per personeeëlid is die laagste by die groep respondente met 'n jaarlikse bruto inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen en die hoogste teen R14 849 by die groep met 'n kommissie-inkomste hoër as R1 miljoen, vergeleke met 'n gemiddelde van R14 600 vir alle respondente.

Dit wil ook voorkom asof die grootste agentskappe die markvloerruimte waaroor hulle beskik, doeltreffender as die kleiner agentskappe benut.

### **Vergelyking op 'n streeksgrondslag**

In 'n persentasie van hul bruto inkomste bestee respondente in Natal 66,63% aan personeelkoste vergeleke met 65,09% in die Transvaal en nagenoeg 62,40% in die ander twee streke.

In Transvaal is die personeelkoste vir verkope 28,21% van die totale bruto inkomste wat ongeveer 10 persentasiepunte hoër is as die 18,73% van die Oos- en Wes-Kaapse streek en meer as tweemaal so hoog is as die 13,42% van respondente in die OVS/Kimberleystreek.

Die koste van bemarking, produktewerwing, bestuur en administrasie in 'n persentasie van bruto inkomste is egter die laagste in Transvaal teen 20,33% vergeleke met die hoogste, naamlik 30,50% van Natal.

Uitgedruk in 'n persentasie van die bruto inkomste is die personeelkoste van ongeskoolde arbeid die hoogste in Natal (19,78%), gevolg deur Oos- en Wes-Kaap (17,49%), Transvaal (16,55%) en 14,53% by respondente in OVS/Kimberleystreek.

Die gemiddelde jaarlikse vergoeding per personeeëlid is die hoogste in Oos- en Wes-Kaap (R15 453), gevolg deur Natal (R15 010) en Transvaal (R14 366) en is die laagste by OVS/Kimberley (R14 324) met 'n gemiddeld van R14 600 per personeeëlid by al die respondente.

## **Vergelyking volgens die gemiddelde persentuele kommissie-inkomste**

Die totale personeelkoste uitgedruk in 'n persentasie van die totale bruto inkomste, is die hoogste (69,07%) by die "middelgroep" en die laagste (57,87%) by die "hoë groep".

Bestuur en administrasie is ook die hoogste (15,65%) by die middelgroep, terwyl dit by die hoë en lae groep nagenoeg 12,5% beloop.

Personeelkoste van ongeskoolde en halfgeskoolde arbeid is relatief laag (11,70%) by die hoë groep vergeleke met 19,87% by die lae groep.

Die lae groep bestaan slegs uit drie respondente met 'n totaal van 88 werknemers wat 'n gemiddelde jaarlikse verdienste van R13 250 het. Die meerderheid respondente (17) is by die middelgroep met 'n totaal van 946 werknemers wat gemiddeld R13 691 per jaar verdien. By die hoë groep is agt respondente met 385 werknemers wat 'n relatief hoë gemiddelde verdienste van R17 121 per jaar het.

Waarnemings en vergelykings soos die hierbo kan ook gedoen word uit 'n verskeidenheid van ander gesigspunte, byvoorbeeld die gemiddelde personeelkoste per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte, die 17 poste-indelings en die personeelkoste van geskoolde teenoor halfgeskoolde en ongeskoolde werknemers.

## **4. ONTLEDING VAN RESPONDENTE SE INKOMSTE- EN KOSTESTRUKTUUR**

Die totale kommissie ontvang deur die 28 respondente is R30 541 590 of 'n gemiddelde van R1 090 771 per respondent en verteenwoordig 95,47% van die totale bruto inkomste. Die kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte, beloop gemiddeld R424,86 per jaar. Die totale gemiddelde bruto inkomste per respondent is R1 142 568 of R445,04 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte.

Ná personeelkoste is verlore produkte en eise die tweede grootste kostepos teen 9% van die totale bruto inkomste. Die verliese word nie altyd in die inkomstestate getoon nie en uit die 28 respondente is daar 17 wat wel so 'n kostepos het. Aangesien sommige van die respondente sulke verliese registreer teen verdiende kommissie afskrif, was dit vir die navorsers nodig om aansuiwerings in die verband te maak. Reis, verblyf- en motorkoste beloop 5,86%; telefoon, teleks en posgeld is 2,87%; en reklame verteenwoordig 2,09% van die bruto inkomste. Die totaal van alle ander uitgawes beloop gemiddeld minder as 2% van die bruto inkomste.

Die totale bedryfskoste beloop 98,57% van die bruto inkomste en die bedryfswins, voor rente en buitengewone winste of verliese, beloop dus 1,43% van die bruto inkomste of 'n gemiddeld van R6,35 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte per jaar. Na voorsiening van 'n standaardvergoeding van R80 000 per werkende eienaar en direkteur en 'n voorsiening vir 30,00% rente op die

eienaarsbelang, is daar 15 respondente wat 'n wins gemaak en 13 wat 'n verlies gely het.

In hoofstuk 4 is die respondente se inkomste- en kostestruktuur vergelyk op die grondslag van die bruto geldwaarde van kommissie verdien, die streek waarin die respondent sake doen en die gemiddelde persentasie kommissie wat respondente op hul omset verdien.

Uit tabelle 4.1 tot 4.14 kan 'n groot aantal vergelykings by die inkomste- en kostestruktuur van respondente getref word, waarvan die volgende waarskynlik die belangrikste is:

### **Vergelyking op die grondslag van die bedrag van jaarlikse bruto kommissie**

Respondente met die laagste gemiddelde kommissie-inkomste toon 'n gemiddelde bedryfsverlies van 4,16% en 'n netto verlies van 4,98% op hul gemiddelde bruto inkomste, vergeleke met 'n netto wins van 0,86% en 1,72% onderskeidelik by die groepe met die hoogste en tweede hoogste gemiddelde bruto inkomste. Dit beteken dat die respondente in die laagste gemiddelde kommissiegroep se ondernemings nie die volle standaardvergoeding van R80 000 aan eienaars en direkteure en/of die 30% rentevoorsiening op eenaarsbelang kan bybring nie.

By respondente met die laagste gemiddelde kommissie-inkomste verteenwoordig die kommissie slegs R248,70 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte vergeleke met die R314,60 en R550,85 onderskeidelik vir die tweede hoogste en die hoogste gemiddelde kommissie-inkomstegroep. Dit beteken skynbaar dat by die hoër kommissie-inkomstegroep die gebruik van die marksaalruimte baie doeltreffender is as by die respondente in die laagste kommissie-inkomstegroep.

Die persentuele koste van verlore produkte en eise is egter die hoogste by respondente in die hoogste kommissie-inkomstegroep (11,26%), terwyl dit by die tweede hoogste kommissie-inkomstegroep 6,06% en by die laagste groep slegs 0,99% is. Dit beteken waarskynlik dat respondente met die kleinere omset aansienlik beter beheer oor produkte op die vloer uitoefen as wat dit vir die groter markagentskappe moontlik is.

### **Vergelyking op 'n streeksgrondslag**

Die gemiddelde kommissie ontvang deur die respondente in Transvaal is R1 436 063 per jaar wat R345 292 (31,66%) meer is as die gemiddeld van alle respondente. Weens die besonder hoë koste van verlore produkte en eise (12,26%), toon die respondente in Transvaal egter 'n gemiddelde bedryfsverlies van 1,93% van die bruto inkomste.

Daarteenoor is die gemiddelde koste van verlore produkte en eise by respondente in die Oos- en Wes-Kaapstreek relatief laag (1,53%) en is hul gemiddelde bedryfswins 12,55% van die bruto inkomste.

### **Vergelyking volgens die gemiddelde persentasie kommissie verdien**

In die lae kommissiegroep is daar 'n bedryfswins van 2,74% en is die koste van verlore produkte en eise relatief laag teen 3,38% van die bruto inkomste. Die middelgroep toon 'n bedryfsverlies van 3,78% hoofsaaklik as gevolg van die relatief hoë koste van verlore produkte en eise (8,17%). Die hoë kommissiegroep toon die hoogste koste van verlore produkte en eise (11,24%) maar, weens 'n relatief lae personeelkoste van 57,87%, is die bedryfswins by hierdie groep die hoogste van die drie groepe, naamlik 7,90%.

Net soos by die personeelkoste (hoofstuk 3), kan waarnemings en vergelykings soos die hierbo aangaande die respondente se inkomste- en kostestruktuur, ook uit 'n groot verskeidenheid van ander gesigspunte gedoen word. Die nut van sodanige waarnemings en vergelykings vir individuele markagentskappe word in hoofstuk 7 nader toegelig.

## **5. ONTLEDING VAN DIE DEELNEMENDE MARKAGENTSAPPE SE BALANSSTATE**

Geen duidelike patroon of tendense kom uit die ontleding van die 28 respondente se balansstate te voorskyn nie. In 'n persentasie van die gemiddelde totale bates van al die respondente, verteenwoordig die gemiddelde vaste bates 41,10% en die vlottende bates 58,90%. Die gemiddelde eienaarsbelang by al die respondente verteenwoordig 52,19% van die totale finansiering, terwyl die krediteure (29,25%), oortrokke bankrekenings (8,5%) en langtermynlenings van buitestaanders (8,04%) die ander belangrike finansieringsbronne uitmaak.

By ontledings volgens die verskillende verdelings, is daar by sommige balansstaatposte baie groot afwykings van die gemiddeldes gevind, byvoorbeeld:

- ▣ In die groep met die hoogste gemiddelde kommissieverdienste is die gemiddelde langtermynbeleggings en -lenings aan buitestaanders relatief baie hoog teen 27,66% van die totale bates vergeleke by slegs 1,88% en 2,91% onderskeidelik by die laagste en middelgroep.
- ▣ In die middelgroep, volgens gemiddelde persentuele kommissieverdienste, is die langtermynbeleggings en -lenings 34,54% van die totale bates teenoor slegs 0,81% by die lae en 7,29% by die hoë groep.
- ▣ In die lae groep, volgens gemiddelde persentuele kommissieverdienste, is die gemiddelde bankoortrekking 42,99% van die totale finansiering vergeleke met slegs 1,18% by die hoë groep en 'n gemiddelde van 8,50% by al die respondente.

Nogtans is die inligting en vergelykings in tabelle 5.1 tot 5.3 uiters nuttig en insiggewend vir respondente en ander markagentskappe wat die resultate

van hul eie ondernemings met die gemiddeldes van ander markagentskappe in soortgelyke omstandighede wil vergelyk.

## **6. FINANSIËLE VERHOUDINGSGETALLE: 28 DEELNEMENDE MARKAGENTSAPPE**

In hoofstuk 6 is altesame tien verhoudingsgetalle bereken vir groepe wat uit die 28 respondente saamgestel is. Dié groepe is volgens totale jaarlikse bruto kommissieverdienste, kommissie in 'n persentasie van totale verkope en volgens 'n verdeling in vier geografiese streke, naamlik Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal gevorm.

In die verdeling volgens die totale jaarlikse bruto kommissie is daar drie groepe, te wete, die laagste groep (tot R600 000 per jaar), middelgroep (tussen R600 000 en R1 m) en die hoogste groep (meer as R1 m). Volgens die verdeling het die middelgroep in die algemeen die beste gevaar, gevolg deur die hoogste groep, en is die resultate van die laagste groep relatief die swakste.

In die verdeling volgens die kommissie in 'n persentasie van die totale verkope, is daar ook drie groepe naamlik die laagste (tot 5,80%), middel (5,81% tot 6,70%) en die hoogste groep (meer as 6,70%). Volgens die verdeling het die hoogste groep in die algemeen die beste gevaar, gevolg deur die laagste groep, terwyl die middelgroep relatief die swakste resultate behaal het.

Volgens die streeksverdeling het respondente in Transvaal in die algemeen die swakste resultate behaal, terwyl geen duidelike patroon by die ander drie streke bespeur kon word nie.

## **7. MARKAGENTSAPPE: GEBRUIK VAN DIE BEVINDINGE VAN DIE ONDERSOEK**

Die bedryfsvergelykende inligting wat in hoofstukke 3 tot 6 vervat is, kan aan die hand van die riglyne in hoofstuk 7 met groot nut deur al die markagentskappe en ander belanghebbende instansies gebruik word.

## **HOOFSTUK 1**

---

# **Inleiding, metode van ondersoek en struktuur van die verslag**

### **1.1 INLEIDING**

'n Omvattende ondersoek na die bemerking van vars groente en vrugte in die RSA is op versoek van die varsproduktebedryf deur die Minister van Landbou goedgekeur. Die totale ondersoek is in tien temas verdeel waarvan hierdie verslag deel vorm van die tema:

“Die inkomste- en kostestruktuur van belangegroepes betrokke by die bemerking van varsprodukte deur Nasionale Varsproduktomarkes (NVPM's) in die RSA”.

Die Buro vir Finansiële Analise van die Universiteit van Portoria (BFA) is aangestel om die ondersoek na Tema 10 te onderneem. Die verslag bevat, onder andere, die bevindings en aanbevelings wat spruit uit die ondersoek wat gedurende die tydperk Januarie tot September 1990 uitgevoer is.

### **1.2 TEIKENGROEPES IN DIE ONDERSOEK**

Vier teikengroepes is aanvanklik vir die doeleindes van die ondersoek uitgeken naamlik:

- produsente van varsprodukte
- markagente wat op die 15 NVPM's optree
- die 15 NVPM's en
- kopers van varsprodukte.

Alreeds in 'n baie vroeë stadium van die ondersoek het die werkkomitee besluit dat inligting oor die koste- en inkomstestruktuur nie by die verskillende soorte kopers verkry sou kon word nie en dat kopers derhalwe nie verdere aandag onder Tema 10 sou verg nie.

By produsente sou die ondersoek na hul inkomste- en kostestruktuur tot die bemarkingskoste van varsprodukte en nie die produksiekoste daarvan nie, beperk word. Na verdere oorweging het die werkkomitee besluit dat faktore



bostaan wat die bemarkingskoste so drasties kan beïnvloed dat vergelykings tussen produsente van dieselfde produkte nie sinvol sou wees nie. Die faktor is byvoorbeeld die afstand tussen die produsent en verskillende NVPM'e en die verskeidenheid van vervoermoontlikhede met of sonder verkoelingsgeriewe. Voorts het twyfel ontstaan of 'n voldoende getal respondente gevind sou kon word wat oor die noodsaaklike inligting vir die ondersoek beskik. Daar is dus besluit om ook die produsente as teikengroep vir die doel van Tema 10 uit te skakel.

Die ondersoek het dus uitsluitlik gehandel oor die inkomste- en kostestrukture van die 15 NVPM'e en die markagente wat op die NVPM'e optree. Aangesien die verslag inderdaad neerkom op twee volwaardige bedryfsvergelings van twee heeltemal verskillende bedryfsvoerders in die varsproduktebedryf (olkeen met besondere eiensortige kenmerke, probleme en personeel-, inkomste- en kostestrukture), het die BFA besluit om die verslag in twee afsonderlike selfstandige verslae te verdeel, soos volg.

Die inkomste en kostestrukture van die 15 NVPM'e en die inkomste- en kostestrukture van markagentskappe.

Die verslag handel dus oor die inkomste- en kostestrukture van 28 (33,3%) markagentskappe wat op die 15 NVPM'e sake doen.

### **1.3 DOEL VAN DIE ONDERSOEK**

Die doel van die studie is om die winsgewendheid, doeltreffendheid, produktiwiteit en opbrengs op die kapitaalinvestering in die agentskappe te meet en om, deur middel van vergelykings tussen markagentskappe, bestuursprobleme uit te ken.

### **1.4 VERTOLKING VAN DIE OPDRAG**

Die ondersoek na die inkomste- en kostestrukture van markagente is gegrond op die jongste finansiële jaarstate van private sowel as koöperatiewe markagentskappe, asook op 'n vraelys waarin addisionele finansiële sowel as personeel- en statistiese inligting versamel is. Persoonlike onderhoude met die eienaars van markagentskappe het verdere belangrike inligting verskaf. Hieruit is ondermeer die volgende inligting verkry of bereken:

- omset deur markagentskappe hanteer en die kommissie daarop verdien
- golde uit ander dienste aan produsente en kopers verdien
- ander inkomste van markagentskappe
- gedetailleerde eksploitasiekoste
- netto inkomste (netto wins) vóór rente betaal
- rente betaal
- netto inkomste ná rente betaal
- tasbare bates soos in die finansiële jaarstate getoon
- vlottende en totale bates, eienaarsbelang, langtermyn buite-finansiering, korttermynlonings en vlottende laste

- diverse winsgewendheids-, likiditeits- en omsetsnelheidsverhoudings en
- diverse ontledings van insette teenoor uitsette en verhoudings wat insette en uitsette meet en die doeltreffendheid en produktiwiteit van markagentskappe beoordeel.

Die moontlikheid is met markagentskappe bespreek om die huidige wetlik voorgeskrewe skale vir die kommissie wat deur markagentskappe op hul omset gehef mag word, te vervang met 'n vryemarkstelsel, waar elke agentskap deur middel van onderhandeling met die produsent, sy kommissie bepaal.

Ondersoek is voorts ingestel na moontlike bronne van inkomste vir markagentskappe wat tans deur wette of regulasies verbied word. Die moontlikheid of 'n markagentskap byvoorbeeld as makelaar kan optree vir produkte wat nie fisies deur die mark hanteer word nie, is oorweeg. Bestaande wette en regulasies met betrekking tot markagentskappe sal indringend ondersoek moet word. Daar sal bepaal moet word watter van die wette en regulasies as noodsaaklik beskou word en dus behoue moet bly, en welke bepalinge geskrap kan word.

## **1.5 METODE VAN INSAMELING VAN DATA**

### **1.5.1 Verkennende gesprekke**

Aanvanklik het die BFA verkennende gesprekke met 'n aantal persone gevoer tydens persoonlike besoeke aan of telefoniese skakeling met 'n verskeidenheid instansies, soos:

- die Departement van Landbou
- die Instituut van Markagente van SA
- verskeie markbesture van NVPM'e en
- bemarkingsrade en Beurse.

Op die wyse het die BFA:

- sy bestaande agtergrondkennis van die varsproduktebedryf verbreed
- persoonlike skakeling bewerkstellig met 'n aansienlike aantal senior persone by instansies wat in die varsproduktebedryf betrokke is en
- ondersteuning gewerf vir die insameling van data en die invul van vraelyste vir die doeleindes van die ondersoek.

### **1.5.2 Onderhoude en vraelyste**

Tydens persoonlike besoeke aan markagentskappe of onderhoude met groepe van markagente op elke NVPM, is hulle gemotiveer om aan die ondersoek deel te neem en is verduidelikings oor die invul van die vraelyste verstrek. Daarna is die vraelyste, soos per bylaes A1, A2 en A3, per pos aan elk van die 84 markagentskappe besorg wat op die NVPM'e sake doen, volgens adreslyste deur die RGN en die Instituut van Markagente van SA verstrek.

### **1.5.3 Opvolging van vraelyste**

Ten einde 'n maksimum respons van die 84 markagentskappe te verseker, is dié oorspronklike versoeke om vraelyste in te vul en finansiële state te verstrek, òf per FAKS, òf telefonies en in sekere gevalle deur verdere persoonlike besoeke opgevolg. By sommige markagentskappe is sodanige opvolging tot soveel as drie kere gedoen en het die opname uiteindelik 'n respons van 33,3% (28 van die markagentskappe) opgelewer.

Alle onduidelikhede of ontbrekende inligting in ingevulde vraelyste is òf per FAKS òf telefonies opgevolg en opgeklaar.

## **1.6 AFKORTINGS, BEGRIPSBEPALING EN AFRONDINGS**

### **1.6.1 Afkortings**

Die volgende afkortings word gebruik, naamlik:

- ▣ NVPM: Een van die 15 Nasionale Varsproduktemarkte
- ▣ NVPM'e: Twee of meer van die 15 Nasionale Varsproduktemarkte
- ▣ GROOT NVPM'e: Die NVPM'e te Johannesburg, Kaapstad, Pretoria en Durban
- ▣ MIDDELGROOT NVPM'e: Die NVPM'e te Port Elizabeth, Oos-Londen, Bloemfontein, Pietermaritzburg, Springs en Klerksdorp en
- ▣ KLEIN NVPM'e: Die NVPM'e te Welkom, Kimberley, Uitenhage, Vereeniging en Witbank.

### **1.6.2 Begripsbepaling**

Vir die doeleindes van die verslag beteken:

- ▣ KOPER: 'n Persoon of onderneming wat vars groente en/of vrugte op 'n NVPM, op ander markte en/of deur middel van diverse ander distribusiekanale aankoop.
- ▣ MARKAGENT: 'n Markagentskap wat deur een persoon, of 'n vennootskap of 'n ander vereniging van persone vir die verkoop, namens produsente, van vars groente en vrugte op 'n NVPM bedryf word.
- ▣ PRODUSENT: 'n Persoon of onderneming wat 'n inkomste uit die produksie van varsprodukte verdien, hetsy as 'n geheel of 'n gedeelte van sy totale boerdery-inkomste.

### **1.6.3 Afrondings**

Tensy dit uitdruklik anders vermeld word, is persentasies tot twee desimale plekke en geldbedrae tot die naaste rand afgerond.

## **1.7 STRUKTUUR VAN DIE VERSLAG**

Die verslag bestaan uit 7 hoofstukke te wete:

HOOFSTUK 1: Inleiding, teikengroepe in die ondersoek, die doel van die ondersoek, die vertolking van die opdrag, die metode van insameling van data en struktuur van verslag, sowel as begripsbepaling, afkortings en afrondings van bedrae en persentasies.

HOOFSTUK 2: 'n Bondige samevatting van die inhoud van die drie vraelyste wat in die ondersoek gebruik is en beleidsbeslissings oor die gebruik van die versamelde data.

HOOFSTUK 3: 'n Funksionele ontleding van die *personeelkoste* van alle deelnemende markagentskappe en 'n bespreking van die resultate van die ontleding.

HOOFSTUK 4: Ontleding van *inkomste- en kostestruktuur* van alle deelnemende markagentskappe en 'n bespreking van die resultate van die ontleding.

HOOFSTUK 5: Ontleding van respondente se *balansstate* tesame met 'n bespreking van die resultate.

HOOFSTUK 6: Finansiële verhoudingsgetalle wat gebruik kan word om die respondente se finansiële resultate en aktiwiteite te meet en te beoordeel.

HOOFSTUK 7: Die gebruik van die bevindings van die ondersoek na Tema 10(B).

# Markagentskappe: vraelyste gebruik en beleidsbeslissings

## 2.1 INLEIDING

Drie verskillende vraelyste, in beide landstale, is opgestel om inligting oor markagentskappe te bekom. Voorbeelde hiervan is by die verslag as bylae A1, A2 en A3 aangehég.

Die voltooide vraelyste moes in alle gevalle teruggestuur word, tesáme met die markagentskap se finansiële state vir die finansiële jaar geëindig gedurende 1989 (of die jongste beskikbare finansiële state).

By die ontleding van die vraelyste en finansiële state was dit nodig om beleidsbeslissings oor sekere aangeleenthede te neem. Dié beslissings is in afdeling 2.3 van die hoofstuk vervat.

## 2.2 DIE VRAELYSTE IN DIE ONDERSOEK GEBRUIK

### 2.2.1 Vraelys oor diverse aangeleenthede: bylae A1

In die vraelys word die markagentskap om die volgende besonderhede gevra:

#### ■ VLOEROPPERVLAKTE OP NVPM BENUT

Die vloeroppervlakte benut in die marksaal, die kantooppervlakte gehuur en die maandelikse huurgeld vir dié kantooruimte ten opsigte van die agentskaps- en handelsafdeling, sowel as die vloeroppervlakte en huurgeld van die handelsafdeling.

#### ■ MOTORVOERTUIE

Die getal motorvoertuie getoon as bates in die balansstaat of op bruikhuur wat gedurende die 1989 finansiële jaar in verband met die agentskapsafdeling gebruik is.

▣ **BATES OP BRUIKHUUR VERKRY**

Die jaarlikse huurgeld betaal en redelike huidige waarde van ses groepe bates wat moontlik op 'n bruikhuurgrondslag verkry is.

▣ **PRODUKTE VERKOOP DEUR DIE AGENTSKAPSAFDELING**

Die totale bruto verkoopwaarde van produkte hanteer met 'n aanduiding van welke persentasie daarvan op krediet was.

▣ **SAMESTELLING VAN KOMMISSIE ONTVANG**

'n persentuele verdeling van kommissie ontvang op produkte waarop 'n maksimum van 5%, 6,25% en 7,50% gevra kan word.

▣ **DIVERSE INLIGTING VIR DIE FINANSIELE JARE GEEINDIG 1985 TOT 1989**

Die massa en bruto randwaarde van produkte hanteer, totale kommissie ontvang, totale getal geskoolde en ongeskoolde werknemers en die totale salarisse en lone aan hulle betaal, sowel as die persentuele arbeidsomset ten opsigte van geskoolde en ongeskoolde werknemers, is vir die tydperk 1985 tot 1989 aangevra.

**2.2.2 Personeelvraelys: bylae A2**

Die markagentskap is versoek om 'n afsonderlike personeelvraelys ten opsigte van iedere werknemer in diens van die agentskap, in te vul. In die vraelys word inligting betreffende die NVPM waar die personeelid werksaam is, asook sy/haar geslag, ouderdom, jaar van aanstelling (of maande diens indien korter as 'n jaar) en totale vergoedingspakket vir die belastingjaar geëindig 28 Februarie 1989 gevra. Voorts moes die agentskap 'n ontleding van die gemiddelde persentuele tyd gee wat deur elke werknemer, volgens 'n lys van 17 aktiwiteite, aan verskillende aktiwiteite bestee word.

Volgens die getal ingevulde personeelvraelyste (bylae A2) wat deur die BFA ontvang is, het die totale personeelkorps van die 28 responderende markagentskappe op 28 Februarie 1989 uit 'n totaal van 1 421 werknemers, met inbegrip van werkende eienaars/direkteure, bestaan.

**2.2.3 Vraelys oor eienaars en direkteure: bylae A3**

Die markagentskap moes 'n afsonderlike vraelys ten opsigte van elke eenaar en direkteur van die agentskap invul. Daarin word inligting gevra oor die NVPM(e) waar die eenaar of direkteur aktief is, asook sy/haar geslag, ouderdom, jaar van aansluiting (of maande verbonde aan die agentskap indien korter as 'n jaar), gemiddelde werksure per week, totale jaarlikse inkomste en byvoordele, sowel as redelike vergoeding ontvang vir dienste gedurende die belastingjaar geëindig 28 Februarie 1989 gelewer. Voorts is

gevra om 'n ontleding van die gemiddelde persoonlike tyd wat deur die eienaars en direkteur, ooreenkomstig 'n lys van 17 aktiwiteite aan verskillende aktiwiteite bestee word.

## **2.3 BELEIDSBSLISSINGS**

'n Voorvereiste vir 'n sinvolle analise van finansiële data is 'n hoë peil van eenvormigheid en vergelykbaarheid. Ongelukkig bestaan daar by markagentskappe 'n gebrek aan eenvormigheid in rekeningkundige prosedures en die gebruik van gestandaardiseerde rekenings.

Die navorsers moes dus sekere beleidsbeslissings neem om 'n mate van eenvormigheid en standaardisasie in die data te bewerkstellig. Die volgende drie beleidsbeslissings was nodig:

### **2.3.1 Rentevergoeding vir die gebruik van eie kapitaal**

Die eienaars van markagentskappe voorsien die eie finansiering van die agentskap deur middel van die eienaarskapitaal of -lenings. Aangesien die eienaars die kapitaalverskaffers is, is hulle op 'n vergoeding daarvoor geregtig. Dit word dikwels beskou dat die netto wins die vergoeding vir die kapitaalinvestering is. Indien dit egter noodsaaklik is om die prestasies van verskillende agentskappe met mekaar te vergelyk, soos in die ondersoek gedoen word, veroorsaak dit probleme. In gevalle waar relatief baie buitefinansiering gebruik word, word "rente betaal" as 'n koste in berekening gebring by die bepaling van die netto wins, terwyl "rente betaal" buite rekening gelaat word waar die markagentskap deur eienaarskapitaal of -lenings gefinansier word.

Om dié probleem te oorkom is besluit om 'n standaardvergoeding van 30% op die kapitaal wat deur die eienaars verskaf is, in berekening te bring. Die vergoeding is gegrond op die handelsbanke se huidige prima-uitleenkoers van 21% plus 'n bykomende premie van 9% as entrepreneursvergoeding (dit wil sê, die risiko verbonde aan eienaarsfinansiering). Hierby moet in aanmerking geneem word dat die klandisiewaarde van die markagentskap – wat dikwels nie in die finansiële state verskyn nie – 'n deel van die eienaarsbelang is.

### **2.3.2 Redelike vergoeding aan direkteure en werkende eienaars**

In baie markagentskappe speel eienaars en direkteure 'n aktiewe rol in die agentskap. Vir direkteure word daar meesal wel 'n direkteursvergoeding voorsien, maar die vergoeding hou gewoonlik nie verband met die waarde van die dienste wat gelewer word nie. Dit word waarskynlik so gedoen om aan die direkteure en eienaars die beste inkomstebelastingvoordele te verseker. Vir die rede is dit nie sinvol om die winste van markagentskappe, na die bepaling van die direkteursvergoeding, met mekaar te vergelyk nie.

Om die probleem te oorkom, is besluit om vir direkteure en werkende eienaars wat heeltyds in die agentskap werksaam is 'n standaardvergoeding van R80 000 per jaar in berekening te bring. Vergoeding van eienaars en direkteure wat deelyds werksaam is, is proporsioneel hiervolgens aangepas.

Hieruit moet nie afgelei word dat die navorsers die standaardvergoeding noodwendig as 'n redelike vergoeding beskou nie. Inteendeel ag die navorsers dit nie as 'n deel van hul opdrag om 'n redelike vergoeding vir eienaars en direkteure van markagentskappe te bepaal nie. Die R80 000 waarop besluit is, moet dus gesien word bloot as 'n arbitrêre maatstaf vir die doeleindes van bedryfsvergelyking. Die maatstaf is bepaal na bespreking met 'n aantal markagente en die Instituut van Markagente van SA. Indien die gebruiker van die verslag nie met die vasgestelde standaardvergoeding sou saamstem nie, kan hy dit met enige ander bedrag vervang en die gemiddelde netto wins soos getoon in die verslag dienooreenkomstig aansuiwer.

### **2.3.3 Klandisiewaarde**

Klandisiewaarde kan omskryf word as die verskil tussen die prys wat 'n koper vir 'n markagentskap betaal het en die netto batewaarde van die agentskap, uitgesonderd enige klandisiewaarde wat reeds as 'n bate getoon was.

Klandisiewaarde kan gevestig wees in die reg om op 'n mark as markagentskap te kan optree en kan ook, weens die besondere winsgewendheid van 'n agentskap, ontstaan. Dit verskyn dus normaalweg in die balansstaat indien die agentskap van eienaar verwissel het. In die finansiële state van baie markagentskappe verskyn daar dus geen klandisiewaarde as 'n bate nie. Dit wil egter nie sê dat daar nie 'n klandisiewaarde bestaan nie. In die finansiële state van markagentskappe waar klandisiewaarde wel as 'n bate verskyn, is dit meesal bloot 'n historiese syfer wat waarskynlik geen verband met die huidige waarde van die klandisiewaarde het nie.

Daar kan egter aanvaar word dat klandisiewaarde in heelwat gevalle 'n belangrike bate van 'n markagentskap is. Dit is egter moeilik en meesal arbitrêr om volgens een of ander formule 'n standaardwaarde vir die klandisiewaarde van die responderende agentskappe te bepaal.

Om dié rede is besluit om vir doeleindes van die verslag klandisiewaarde as 'n bate weg te laat. Dit beteken dat waar klandisiewaarde wel as 'n bate getoon is, dit by die berekening van die totale bates weggelaat is en die ooreenstemmende bedrag van die eienaarsbelang afgetrek is. Dit veroorsaak soms dat die eienaarsbelang 'n negatiewe saldo toon. Die feit dat klandisiewaarde by die balansstate van markagente uitgesluit is, moet steeds in gedagte gehou word by die beoordeling van verhoudingsgetalle, veral waar totale bates en eienaarsbelang betrokke is.



# Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

### 3.1 INLEIDING

Aangesien salarisse en lone verreweg die grootste uitgawepos in die kostestruktuur van markagentskappe is, is 'n funksionele ontleding van salarisse en lone gedoen. Die resultate van die ontledings verskyn in tabelle 3.1 tot 3.14.

Die tabelle bevat inligting vir alle respondente en drie onderverdelings volgens:

- die grootte van die kommissie-inkomste
- die geografiese strook van die NVPM's waarop die respondente funksioneer
- die gemiddelde persentasie kommissie wat verdien is.

Die volgende inligting word in elke tabel verskaf:

- die getal werksame persone
- die totale vergoeding
- die persentasie van die totale vergoeding
- die gemiddelde vergoeding per persoon
- personeelkoste in persentasie van die totale bruto inkomste en
- die personeelkoste per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte.

Die ontleding is gegrond op die inligting wat deur die bestuur van die markagentskappe aan die navorsers verskaf is deur middel van voltooidde vraelyste vir elke personeelid (bylae A2), sowel as vraelyste vir elke werkende eienaar en direkteur (bylae A3).

In totaal is voorsiening gemaak vir 17 verskillende take wat kortliks in die vraelys omskryf is. Alhoewel die omskrywings in samewerking met sekere van die markagente gedoen is, was daar nogtans 'n mate van verwarring by die interpretasie daarvan, veral met betrekking tot "arbeiders". In sommige

gevalle is sekere aansuiwerings ná samesprekings met die betrokke markagentskapbestuur gemaak.

Die gegewens op die individuele vraelyste wat vir elke werknemer voltooi is, is in die rekenaar ingevoer. Die totale vergoeding wat sodoende bereken is, het selde ooreengekom met die totale personeelkoste wat in die inkomstestaat getoon is – waarskynlik weens die byvoordele wat nie altyd by die individuele opgawes in berekening gebring is nie.

Indien verskille nie wesentlik was nie, is die resultate proporsioneel aangesuiwer om dit in ooreenstemming met die syfer op die inkomstestaat te bring. As gevolg hiervan is dit nie moontlik om te bevestig dat vir elke personeelid wel 'n vorm ontvang is nie. Veral vir relatief laag besoldigde arbeiders is dit moontlik dat vorms vir sekere arbeiders nie voltooi is nie – waarskynlik as gevolg van die besonder hoë personeelomset van hierdie arbeiders.

Die resultate wat in tabelle 3.1 tot 3.14 vervat is, word vervolgens beoordeel en bespreek. Die syfers is gegrond op die respondente se finansiële jaar wat gedurende 1989 geëindig het.

### **3.2 DIE RESULTATE VAN DIE DEELNEMENDE MARKAGENTSAPPE**

In tabel 3.1 word die resultate van die 28 respondente gesamentlik weer-gegee. Daar is 1 421 persone – insluitende werkende eienaars en direkteure – in diens van die respondente, waarvan die totale verdienste R20 960 000 beloop.

Die twee grootste arbeidskosteposte is verkope, naamlik 35,22% van totale personeelkoste, en bemarking en produktewerwing van 16,08% van personeelkoste. Die gesamentlike totale personeelkoste vir bestuur, administrasie en statistiese verwerking bedra 22,24%. Die oorblywende 26,46% van die totale personeelkoste word hoofsaaklik deur die vergoeding van ongeskoolde en halfgeskoolde arbeiders verteenwoordig. Die 1 040 persone wat hoofsaaklik as ongeskoolde en halfgeskoolde arbeiders klassifiseer, verteenwoordig 73,19% van die totale personeelkorps.

Die oorwig van ongeskoolde en halfgeskoolde arbeid word ook duidelik weerspieël in die gemiddelde vergoeding per persoon wat hoofsaaklik vir ongeskoolde en halfgeskoolde werkers (aktiwiteite 8 tot 17) van R9 078 per persoon per jaar vir *sekuriteit en toesighouding*, tot R4 274 per persoon per jaar vir *skoonmaak* wissel. Die hoogste besoldiging per persoon per jaar is vir *bestuur*, naamlik R80 026, die tweede hoogste vir *bemarking en produktewerwing*, te wete R52 959, en die derde hoogste vir *verkope* teen R42 732.

Personeelkoste van die respondente verteenwoordig 64,85% van hul totale bruto inkomste. Op die grondslag van die totale m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte wat aan die respondente toegeken is, beloop die totale personeelkoste R288,61 per m<sup>2</sup> per jaar.

**TABEL 3.1**  
 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe 1989:  
 alle deelnemende markagentskappe

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	17	1 360 450	6,56	80 026	4,25	18,93
2	Finansiële administrasie	33	1 124 340	5,42	34 071	3,51	15,64
3	Personeeladministrasie	17	451 180	2,17	26 540	1,41	6,28
4	Algemene administrasie	70	1 448 760	6,98	20 697	4,53	20,15
5	Statistiese verwerking	10	230 420	1,11	23 042	0,72	3,21
6	Bemarking en produktewerwing	63	3 336 400	16,08	52 959	10,43	46,41
7	Verkope	171	7 307 100	35,22	42 732	22,84	101,65
8	Produkte-ontvangs	265	1 454 560	7,01	5 489	4,55	20,23
9	Oorhandiging van produkte	106	608 580	2,93	5 741	1,90	8,47
10	Sekuriteit en toesighouding	62	562 830	2,71	9 078	1,76	7,83
11	Skoonmaak	54	230 780	1,11	4 274	0,72	3,21
12	Interne vervoer	464	2 128 410	10,26	4 587	6,65	29,61
13	Vurkhyserbestuur	36	184 510	0,89	5 125	0,58	2,57
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	17	132 790	0,64	7 811	0,42	1,85
16	Opberging	10	65 740	0,32	6 574	0,21	0,91
17	Ander	26	120 110	0,58	4 620	0,38	1,67
Totaal		1 421	20 746 960	100,00	14 600	64,85	288,61
Totale jaarlikse bruto inkomste R			31 991 900				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			71 886				

Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

### **3.3 VERDELING VAN DIE RESPONDENTE VOLGENS DIE JAARLIKSE BRUTO KOMMISSIE VERDIEN**

#### **3.3.1 Grondslag vir die verdeling van die respondente**

Die 28 respondente is onderverdeel volgens die bruto kommissie wat in 1989 verdien is. Die indeling is soos volg gedoen:

Bruto kommissie-inkomste per jaar:

- ▣ tot R600 000 (8 respondente)
- ▣ tussen R600 000 en R1 miljoen (10 respondente) en
- ▣ meer as R1 miljoen (10 respondente).

Tabel 3.2 toon die vergelyking tussen die resultate van die respondente in elke groepering asook in totaal. Tabel 3.3 toon die gemiddelde resultate van die respondente wat tot R600 000 bruto kommissie-inkomste per jaar verdien het. Tabel 3.4 toon die gemiddelde resultate van die respondente wat tussen R600 000 en R1 miljoen bruto kommissie-inkomste per jaar gerealiseer het. Tabel 3.5 toon die gemiddelde resultate van die respondente wat meer as R1 miljoen bruto kommissie-inkomste per jaar ontvang het. Bogenoemde tabelle word vervolgens kortliks bespreek.

#### **3.3.2 Vergelyking tussen respondente volgens die bruto kommissie verdien**

In tabel 3.2 word die resultate van die drie groeperings van die respondente volgens die grootte van die bruto kommissieverdienste per jaar vergelyk. Groot agentskappe bestee skynbaar relatief minder aan personeelkoste as die kleiner agentskappe. Dit blyk uit die bevinding dat die totale personeelkoste, uitgedruk in 'n persentasie van die totale bruto inkomste, naamlik 78,11%, die hoogste is vir die respondente wat die laagste bruto jaarlikse kommissie verdien, die tweede hoogste is vir die wat die tweede laagste bruto jaarlikse kommissie verdien (67,92%), en die laagste is vir die respondente wat die hoogste kommissie verdien (61,78%). Die rede hiervoor is dat 'n relatief groot gedeelte van die personeelkoste van markagentskappe 'n vaste koste is en derhalwe as gevolg van 'n beter personeelbenutting, per rand bruto inkomste daal.

Die tendens word min of meer in alle aktiwiteite behalwe verkope weerspieël. By verkope is die persentasie vir respondente met die hoogste jaarlikse kommissie-inkomste ook die hoogste, naamlik 24,27%, teenoor 21,96% vir die groep met die laagste kommissie inkomste. Personeelkoste by verkope is waarskynlik hoofsaaklik 'n veranderlike koste en aansporings om beter verkope te realiseer, is waarskynlik proporsioneel groter as die beter verkope wat inderdaad sodoende verkry word.

#### **3.3.3 Die agt respondente met 'n bruto jaarlikse kommissie-inkomste tot R600 000**

In tabel 3.3 verskyn die resultate van die agt respondente met 'n jaarlikse bruto kommissieverdienste tot R600 000. Die gemiddelde vergoeding van

**TABEL 3.2**

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe: onderverdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien

Kode	Kommissie Omskrywing van aktiwiteit	Tussen						Totaal	
		Nie meer as R600 000	R600 000 en R1 mil.	Meers as R1 mil.	Totaal	Personeelkoste % bruto	Personeelkoste % bruto	Personeelkoste % bruto	Personeelkoste % bruto
		Totale vergoeding R	% bruto ink, %	Totale vergoeding R	% bruto ink, %	Totale vergoeding R	% bruto ink, %	Totale vergoeding R	% bruto ink, %
1	Bestuur	211 920	6,83	378 330	4,89	770 200	3,64	1 360 450	4,25
2	Finansiële administrasie	173 380	5,59	251 410	3,25	699 550	3,31	1 124 340	3,51
3	Personeeladministrasie	97 070	3,13	114 210	1,48	239 900	1,13	451 180	1,41
4	Algemene administrasie	183 060	5,90	427 390	5,52	838 320	3,96	1 448 770	4,53
5	Statistiese verwerking	16 940	0,55	36 860	0,48	176 620	0,84	230 420	0,72
6	Bemaking en produktewerwing	453 300	14,62	1 031 350	13,32	1 851 750	8,76	3 336 400	10,43
7	Verkope	680 830	21,96	1 492 210	19,28	5 134 070	24,27	7 307 110	22,84
8	Produkte-ontvangs	265 950	8,58	327 610	4,23	860 990	4,07	1 454 550	4,55
9	Oorhandiging van produkte	100 840	3,25	185 670	2,40	322 060	1,52	608 570	1,90
10	Sekuriteit en toesighouding	95 160	3,07	238 680	3,08	228 990	1,08	562 830	1,76
11	Skoonmaak	19 010	0,61	123 330	1,59	88 450	0,42	230 790	0,72
12	Interne vervoer	114 500	3,69	481 520	6,22	1 532 390	7,25	2 128 410	6,65
13	Vurkhyserbestuur	860	0,03	46 900	0,61	136 750	0,65	184 510	0,58
14	Trekkerbestuur	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
15	Handelsafdeling	0	0,00	15 330	0,20	117 470	0,56	132 800	0,42
16	Opberging	8 920	0,29	32 380	0,42	24 440	0,12	65 740	0,21
17	Ander	450	0,01	74 160	0,96	45 500	0,22	120 110	0,38
Totaal		2 422 190	78,11	5 257 340	67,92	13 067 450	61,78	20 746 980	64,85
Totale jaarlikse bruto inkomste R		3 100 890		7 740 690		21 150 310		31 991 890	
Getal deelnemende agentskappe		8		10		10		28	

Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

TABEL 3.3

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
8 deelnemende margagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van nie meer nie as R600 000

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	3	211 920	8,75	70 640	6,83	18,85
2	Finansiele administrasie	6	173 380	7,16	28 897	5,59	15,43
3	Personeeladministrasie	2	97 070	4,01	48 535	3,13	8,64
4	Algemene administrasie	7	183 060	7,56	26 151	5,90	16,29
5	Statistiese verwerking	0	16 940	0,70	inf	0,55	1,51
6	Bemaking en produktewerwing	7	453 300	18,71	64 757	14,62	40,33
7	Verkope	16	680 830	28,11	42 552	21,96	60,57
8	Produkte-ontvangs	49	265 950	10,98	5 428	8,58	23,66
9	Oorhandiging van produkte	18	100 840	4,16	5 602	3,25	8,97
10	Sekuriteit en toesighouding	16	95 160	3,93	5 948	3,07	8,47
11	Skoonmaak	4	19 010	0,78	4 753	0,61	1,69
12	Interne vervoer	40	114 500	4,73	2 863	3,69	10,19
13	Vurkhyserbestuur	0	860	0,04	inf	0,03	0,08
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
16	Opberging	2	8 920	0,37	4 460	0,29	0,79
17	Ander	0	450	0,02	inf	0,01	0,04
Totaal		170	2 422 190	100,00	14 248	78,11	215,50
Totale jaarlikse bruto inkomste R			3 100 890				
Oppervlakte in onderdak marksaal m <sup>2</sup>			11 240				

R14 248 per personeellid per jaar is R352 (2,41%) laer as die gemiddelde vir alle respondente (R14 600). Die personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte van R215,50 per jaar is R73,11 (25,33%) laer as die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente.

### **3.3.4 Die tien respondente met 'n bruto jaarlikse kommissie-inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen**

Die resultate van hierdie groep verskyn in tabel 3.4. Die gemiddelde jaarlikse inkomste van R14 095 per personeellid vir die groep is die laagste van die drie groeperings. Die gemiddelde personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R219,33 per jaar wat R69,28 (24%) benede die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente is.

### **3.3.5 Die tien respondente met 'n bruto jaarlikse kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen**

Uit tabel 3.5 kan gesien word dat die groep die hoogste gemiddelde vergoeding per personeellid per jaar betaal, naamlik R14 849, wat R249 (1,71%) hoër is as die gemiddelde van R14 600 vir al die respondente. Die gemiddelde personeelkoste van R356,26 per jaar per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R67,65 (23,44%) hoër as die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente. Die personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak markvloeroppervlakte van die groep in 'n persentasie van die bruto inkomste (61,78% teenoor die 64,85% gemiddelde vir al die respondente), dui op 'n doeltreffender benutting van die genoemde vloerruimte.

## **3.4 VERDELING VOLGENS DIE GEOGRAFIESE LIGGING VAN DIE NVPM WAAROP DIE RESPONDENTE FUNKSIONEER**

### **3.4.1 Grondslag vir die verdeling van die respondente**

Die 28 respondente is verdeel in 4 groeperings volgens die geografiese ligging van die NVPM waarop hulle bedrywig is. Die streke is:

- Transvaal (12 respondente)
- Oos- en Wes-Kaap (4 respondente)
- OVS/Kimberley (6 respondente) en
- Natal (6 respondente).

In tabel 3.6 word die markagentskappe in die genoemde streke met mekaar vergelyk. Die resultate van die Transvaalse respondente word in tabel 3.7 ontleed. Die resultate van die Oos- en Wes Kaapse respondente verskyn in tabel 3.8. Tabel 3.9 bevat die resultate van die OVS/Kimberleyse respondente. Tabel 3.10 weerspieël die resultate van die Natalse respondente. Elkeen van bogenoemde tabelle word vervolgens kortliks bespreek.

TABEL 3.4

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
10 deelnemende margagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van tussen R600 000 en R1 000 000

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	5	378 330	7,20	75 666	4,89	15,78
2	Finansiele administrasie	8	251 410	4,78	31 426	3,25	10,49
3	Personeeladministrasie	3	114 210	2,17	38 070	1,48	4,76
4	Algemene administrasie	22	427 390	8,13	19 427	5,52	17,83
5	Statistiese verwerking	1	36 860	0,70	36 860	0,48	1,54
6	Bemarking en produktewerwing	18	1 031 350	19,62	57 297	13,32	43,03
7	Verkope	45	1 492 210	28,38	33 160	19,28	62,25
8	Produkte-ontvangs	53	327 610	6,23	6 181	4,23	13,67
9	Oorhandiging van produkte	27	185 670	3,53	6 877	2,40	7,75
10	Sekuriteit en toesighouding	20	238 680	4,54	11 934	3,08	9,96
11	Skoonmaak	29	123 330	2,35	4 253	1,59	5,15
12	Interne vervoer	110	481 520	9,16	4 377	6,22	20,09
13	Vurkhyserbestuur	8	46 900	0,89	5 863	0,61	1,96
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	2	15 330	0,29	7 665	0,20	0,64
16	Opberging	5	32 380	0,62	6 476	0,42	1,35
17	Ander	17	74 160	1,41	4 362	0,96	3,09
Totaal		373	5 257 340	100,00	14 095	67,92	219,33
Totale jaarlikse bruto inkomste R			7 740 690				
Oppervlakte in onderdak marksaal m <sup>2</sup>			23 970				



**TABEL 3.5**  
 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
 10 deelnemende margagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van meer as R1 000 000

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	9	770 200	5,89	85 578	3,64	21,00
2	Finansiele administrasie	20	699 550	5,35	34 978	3,31	19,07
3	Personeeladministrasie	12	239 900	1,84	19 992	1,13	6,54
4	Algemene administrasie	42	838 320	6,42	19 960	3,96	22,85
5	Statistiese verwerking	8	176 620	1,35	22 078	0,84	4,82
6	Bemarking en produktewerwing	38	1 851 750	14,17	48 730	8,76	50,48
7	Verkope	111	5 134 070	39,29	46 253	24,27	139,97
8	Produkte-ontvangs	163	860 990	6,59	5 282	4,07	23,47
9	Oorhandiging van produkte	61	322 060	2,46	5 280	1,52	8,78
10	Sekuriteit en toesighouding	27	228 990	1,75	8 481	1,08	6,24
11	Skoonmaak	21	88 450	0,68	4 212	0,42	2,41
12	Interne vervoer	314	1 532 390	11,73	4 880	7,25	41,78
13	Vurkhyserbestuur	27	136 750	1,05	5 065	0,65	3,73
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	16	117 470	0,90	7 342	0,56	3,20
16	Opberging	3	24 440	0,19	8 147	0,12	0,67
17	Ander	8	45 500	0,35	5 688	0,22	1,24
Totaal		880	13 067 450	100,00	14 849	61,78	356,26
Totale jaarlikse bruto inkomste R			21 150 310				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			36 680				

Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

### **3.4.2 Vergelyking van die gemiddelde resultate van die respondente in die vier streke**

In tabel 3.6 word die resultate van respondente volgens die vier streke met mekaar vergelyk. Personeelkoste in 'n persentasie van die totale bruto inkomste is die hoogste in Natal teen 66,63%, gevolg deur Transvaal (65,09%), terwyl OVS/Kimberley (62,41%) en Oos- en Wes-Kaap (62,36%) feitlik op dieselfde vlak lê.

In Transvaal verteenwoordig die personeelvergoeding vir verkope 28,21% van die totale bruto omset. Dit is ongeveer 10 persentasiepunte meer as die tweede hoogste, naamlik Oos- en Wes-Kaap met 18,73%. Die syfers vir Natal en OVS/Kimberley is onderskeidelik 16,34% en 13,42% wat relatief laag is. Bemaking en produktewerwing is weer relatief laag in Transvaal (8,04%) en relatief hoog in Natal (14,80%).

Bestuur- en administratiewe koste is die laagste in Transvaal teen 12,29% van die bruto inkomste en die hoogste in OVS/Kimberley teen 21,12% van die bruto inkomste. Natal en Oos- en Wes-Kaap het dieselfde persentuele personeelkoste, naamlik 15,70%.

Aktiwiteite 8 tot 17 waarby meesal ongeskoolde of halfgeskoolde arbeid betrokke is, is relatief hoog in Natal teen 19,78% van die bruto inkomste vergeleke met 17,49% in Oos- en Wes-Kaap, 16,55% in Transvaal en 14,53% in OVS/Kimberley.

### **3.4.3 Respondente in Transvaal**

Tabel 3.7 bevat die resultate van die 12 Transvaalse respondente. Die gemiddelde vergoeding per personeellid beloop R14 366 per jaar wat R234 (1,60%) laer is as die gemiddelde vir alle deelnemende markagentskappe van R14 600. Personeelkoste per m<sup>2</sup> van onderdak marksaaloppervlakte is relatief hoog teen R327,58 (13,50% hoër) vergeleke met die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente.

### **3.4.4 Respondente in die Oos- en Wes-Kaap**

Tabel 3.8 gee die resultate van die vier respondente in die Oos- en Wes-Kaap. Die gemiddelde vergoeding per personeellid is R15 453 wat R853 (5,84%) meer is as die gemiddelde van R14 600 vir al die respondente. Personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte teen R298,81 is nagenoeg R10 (3,53%) meer as die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente.

### **3.4.5 Respondente in die OVS/Kimberleystreek**

Tabel 3.9 weerspieël die resultate van die ses respondente in die OVS/Kimberley gebied. Die gemiddelde vergoeding per personeellid per jaar beloop R14 324 wat R276 (1,89%) laer is as die gemiddelde van R14 600 vir al die respondente. Die personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop R166,98 (42,14% laer) vergeleke met die gemiddelde van R288,61 vir al die respondente.

**TABEL 3.6**

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer

Kode	Streek Omskrywing van aktiwiteit	Transvaal		Oos- en Wes-Kaap		OVS en Kimberley		Natal		Totaal	
		Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink. %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink. %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink. %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink. %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink. %
1	Bestuur	555 570	3,13	151 350	4,56	269 960	7,40	383 570	5,27	1 360 450	4,25
2	Finansiële administrasie	633 580	3,57	68 300	2,06	164 640	4,51	257 810	3,54	1 124 330	3,51
3	Personeel- administrasie	216 600	1,22	38 390	1,16	99 420	2,72	96 770	1,33	451 180	1,41
4	Algemene administrasie	693 320	3,91	240 040	7,23	198 810	5,45	316 590	4,35	1 448 760	4,53
5	Statistiese verwerking	81 310	0,46	23 060	0,69	38 070	1,04	87 990	1,21	230 430	0,72
6	Bemaking en- produktewerwing	1 425 870	8,04	347 180	10,46	486 750	13,34	1 076 600	14,80	3 336 400	10,43
7	Verkope	5 005 950	28,21	621 870	18,73	489 950	13,42	1 189 340	16,34	7 307 110	22,84
8	Produkte-ontvangs	882 590	4,97	174 240	5,25	137 920	3,78	259 810	3,57	1 454 560	4,55
9	Oorhandiging van produkte	283 210	1,60	72 020	2,17	94 810	2,60	158 540	2,18	608 580	1,90
10	Sekuriteit en toesighouding	344 510	1,94	99 640	3,00	73 490	2,01	45 190	0,62	562 830	1,76
11	Skoonmaak	123 250	0,69	67 630	2,04	17 640	0,48	22 270	0,31	230 790	0,72
12	Interne vervoer	1 046 810	5,90	132 160	3,98	174 270	4,78	775 170	10,65	2 128 410	6,65
13	Vurkhyserbestuur	105 510	0,59	19 780	0,60	14 840	0,41	44 380	0,61	184 510	0,58
14	Trekkerbestuur	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
15	Handelsafdeling	101 830	0,57	0	0,00	980	0,03	29 980	0,41	132 790	0,42
16	Opberging	38 860	0,22	15 070	0,45	10 510	0,29	1 290	0,02	65 730	0,21
17	Ander	11 670	0,07	0	0,00	5 480	0,15	102 960	1,41	120 110	0,38
Totaal		11 550 440	65,09	2 070 730	62,36	2 277 540	62,41	4 848 260	66,63	20 746 970	64,85
Totale jaarlikse bruto inkomste		17 745 240		3 320 470		3 649 540		7 276 650		31 991 900	
Getal deelnemende agentskappe		12		4		6		6		28	

Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

TABEL 3.7

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe:  
12 deelnemende markagentskappe wat op Transvaalse markte funksioneer

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeelkoste % bruto ink, %	Personeelkoste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	6	555 570	4,81	92 595	3,13	15,76
2	Finansieel administrasie	18	633 580	5,49	35 199	3,57	17,97
3	Personeeladministrasie	11	216 600	1,88	19 691	1,22	6,14
4	Algemene administrasie	34	693 320	6,00	20 392	3,91	19,66
5	Statistiese verwerking	6	81 310	0,70	13 552	0,46	2,31
6	Bemarking en produktewerwing	27	1 425 870	12,34	52 810	8,04	40,44
7	Verkope	107	5 005 950	43,34	46 785	28,21	141,97
8	Produkte-ontvangs	188	882 590	7,64	4 695	4,97	25,03
9	Oorhandiging van produkte	59	283 210	2,45	4 800	1,60	8,03
10	Sekuriteit en toesig houing	38	344 510	2,98	9 066	1,94	9,77
11	Skoonmaak	30	123 250	1,07	4 108	0,69	3,50
12	Interne vervoer	234	1 046 810	9,06	4 474	5,90	29,69
13	Vurkhyserbestuur	22	105 510	0,91	4 796	0,59	2,99
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	15	101 830	0,88	6 789	0,57	2,89
16	Opberging	6	38 860	0,34	6 477	0,22	1,10
17	Ander	3	11 670	0,10	3 890	0,07	0,33
Totaal		804	11 550 440	100,00	14 366	65,09	327,58
Totale jaarlikse bruto inkomste R			17 745 240				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			35 260				

**TABEL 3.8**

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
4 deelnemende margagentskappe wat op Oos- en Wes-Kaapse markte funksioneer

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink. %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	2	151 350	7,31	75 675	4,56	21,84
2	Finansiële administrasie	2	68 300	3,30	34 150	2,06	9,86
3	Personeeladministrasie	1	38 390	1,85	38 390	1,16	5,54
4	Algemene administrasie	11	240 040	11,59	21 822	7,23	34,64
5	Statistiese verwerking	0	23 060	1,11	inf	0,69	3,33
6	Bemarking en produktewerwing	8	347 180	16,77	43 398	10,46	50,10
7	Verkope	21	621 870	30,03	29 613	18,73	89,74
8	Produkte-ontvangs	24	174 240	8,41	7 260	5,25	25,14
9	Oórhandiging van produkte	13	72 020	3,48	5 540	2,17	10,39
10	Sekuriteit en toesighouding	10	99 640	4,81	9 964	3,00	14,38
11	Skoonmaak	14	67 630	3,27	4 831	2,04	9,76
12	Interne vervoer	23	132 160	6,38	5 746	3,98	19,07
13	Vurkhyserbestuur	3	19 780	0,96	6 593	0,60	2,85
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
16	Opberging	2	15 070	0,73	7 535	0,45	2,17
17	Ander	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
Totaal		134	2 070 730	100,00	15 453	62,36	298,81
Totale jaarlikse bruto inkomste R			3 320 470				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			6 930				

Funksionele ontleding van die personeelkoste van margagentskappe

**TABEL 3.9**  
 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
 6 deelnemende margagentskappe wat op OVS/Kimberley se markte funksioneer

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	4	269 960	11,85	67 490	7,40	19,79
2	Finansiele administrasie	4	164 640	7,23	41 160	4,51	12,07
3	Personeeladministrasie	2	99 420	4,37	49 710	2,72	7,29
4	Algemene administrasie	9	198 810	8,73	22 090	5,45	14,58
5	Statistiese verwerking	1	38 070	1,67	38 070	1,04	2,79
6	Bemarking en produktewerwing	9	486 750	21,37	54 083	13,34	35,69
7	Verkope	13	489 950	21,51	37 688	13,42	35,92
8	Produkte-ontvangs	24	137 920	6,06	5 747	3,78	10,11
9	Oorhandiging van produkte	18	94 810	4,16	5 267	2,60	6,95
10	Sekuriteit en toesighouding	11	73 490	3,23	6 681	2,01	5,39
11	Skoonmaak	4	17 640	0,77	0	0,48	1,29
12	Interne vervoer	53	174 270	7,65	0	4,78	12,78
13	Vurkhyserbestuur	3	14 840	0,65	2	0,41	1,09
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	0	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	0	980	0,04	inf	0,03	0,07
16	Opberging	2	10 510	0,46	5 255	0,29	0,77
17	Ander	2	5 480	0,24	2 740	0,15	0,40
Totaal		159	2 277 540	100,00	14 324	62,41	166,98
Totale jaarlikse bruto inkomste R			3 649 540				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			13 640				

### **3.4.6 Respondente in Natal**

Tabel 3.10 toon die resultate van die 6 respondente wat op die Natalse markte sake doen. Die gemiddelde vergoeding per personeelid beloop R15 010 per jaar wat R410 (2,81%) hoër as die gemiddelde van R14 600 vir al die respondente is. Die gemiddelde personeelkoste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop R301,88 wat R13,27 (4,21%) hoër as die gemiddelde vir al die respondente is.

## **3.5 VERDELING VAN DIE RESPONDENTE VOLGENS DIE GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIE WAT VERDIEN IS**

### **3.5.1 Grondslag vir die verdeling van die respondente**

Die 28 respondente is in die geval verdeel volgens die gemiddelde persentasie kommissie wat hulle op hul omset verdien. Respondente wat 'n groot persentasie van hul omset uit aartappels verkry waarop die kommissie 5% is, sal in die "lae groep" van nie meer nie as 5,8% val. Aan die anderkant sal respondente wat hoofsaaklik produkte bemark teen 'n kommissie van 7,5% in die "hoë groep" van meer as 6,7% val. Respondente wat 'n gemengde omset het, sal waarskynlik in die "middelgroep", tussen 5,8% en 6,7% val. In tabel 3.11 word die markagentskappe in die genoemde drie groepe met mekaar vergelyk, terwyl elke groep afsonderlik in tabelle 3.12 tot 3.14 verder ontleed word.

### **3.5.2 Vergelyking van die resultate van die respondente in die drie groepe**

'n Vergelyking van die resultate van dié drie groepe is in tabel 3.11 vervat. Totale personeelkoste uitgedruk in 'n persentasie van die totale bruto inkomste is die hoogste in die middelgroep, naamlik 69,07%. Die laagste syfer van 57,87% is by die hoë groep. Die lae groep se personeelkoste is 65,49% van die totale bruto inkomste vir die jaar.

Bestuur- en administrasiekoste is ook die hoogste vir die middelgroep naamlik 15,65%, vergeleke met die 12,37% vir die lae groep en 12,73% vir die hoë groep. Bemarking en produktewerwing, asook verkope is in persentasie van die bruto inkomste min of meer dieselfde vir al drie groepe.

Personeelkoste van ongeskoolde en halfgeskoolde arbeid is relatief laag in die hoë groep teen 11,7% vergeleke met 19,87% by die lae groep en 20,26% by die middelgroep.

### **3.5.3 Kommissiegroepering "nie meer as 5,80%" (lae groep)**

Daar is slegs drie respondente in die lae groep. Hulle is dus markagentskappe wat hoofsaaklik produkte soos aartappels en uie bemark. Tabel 3.12

**TABEL 3.10**  
 — Funktionsele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
 6 deelnemende markagentskappe wat op Natalse markte funksioneer

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeelkoste % bruto ink, %	Personeelkoste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	bestuur	5	383 570	7,91	76 714	5,27	23,88
2	finansiële administrasie	9	257 810	5,32	28 646	3,54	16,05
3	personeeladministrasie	3	96 770	2,00	32 257	1,33	6,03
4	algemene administrasie	16	316 590	6,53	19 787	4,35	19,71
5	statistiese verwerking	3	87 990	1,81	29 330	1,21	5,48
6	bemarking en produktewerwing	19	1 076 600	22,21	56 663	14,80	67,04
7	verkope	30	1 189 340	24,53	39 645	16,34	74,06
8	produkte-ontvangs	29	259 810	5,36	8 959	3,57	16,18
9	oorhandiging van produkte	16	158 540	3,27	9 909	2,18	9,87
10	sekuriteit en toesighouding	3	45 190	0,93	15 063	0,62	2,81
11	skoonmaak	6	22 270	0,46	3 712	0,31	1,39
12	interne vervoer	154	775 170	15,99	5 034	10,65	48,27
13	vrkhyserbestuur	7	44 380	0,92	6 340	0,61	2,76
14	trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	handelsafdeling	2	29 980	0,62	14 990	0,41	1,87
16	opberging	0	1 290	0,03	inf	0,02	0,08
17	ander	21	102 960	2,12	4 903	1,41	6,41
Totaal		323	4 848 260	100,00	15 010	66,63	301,88
Totale jaarlikse bruto inkomste R			7 276 650				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			16 060				



**TABEL 3.11**

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien

Kode	Kommissie Omskrywing van aktiwiteit	Nie meer as 5,8%		Tussen 5,81 en 6,7%		Meers as 6,7%		Totaal	
		Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink, %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink, %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink, %	Totale vergoeding R	Perso- neelkoste % bruto ink, %
1	Bestuur	54 790	3,08	821 330	4,38	484 330	4,22	1 360 450	4,25
2	Finansiële administrasie	61 010	3,43	844 430	4,51	218 900	1,91	1 124 340	3,51
3	Personeeladministrasie	6 500	0,37	287 120	1,53	157 560	1,37	451 180	1,41
4	Algemene administrasie	89 730	5,04	854 570	4,56	504 470	4,39	1 448 770	4,53
5	Statistiese verwerking	8 040	0,45	125 840	0,67	96 540	0,84	230 420	0,72
6	Bemarking en produktewerwing	184 150	10,34	1 883 210	10,05	1 269 040	11,06	3 336 400	10,43
7	Verkope	407 870	22,91	4 329 760	23,11	2 569 470	22,38	7 307 100	22,84
8	Produkte-ontvangs	77 770	4,37	1 076 870	5,75	299 920	2,61	1 454 560	4,55
9	Oorhandiging van produkte	38 560	2,17	428 650	2,29	141 370	1,23	608 580	1,90
10	Sekuriteit en toesighouding	54 260	3,05	356 870	1,91	151 700	1,32	562 830	1,76
11	Skoonmaak	57 930	3,25	125 770	0,67	47 090	0,41	230 790	0,72
12	Interne vervoer	110 300	6,20	1 451 790	7,75	566 310	4,93	2 128 400	6,65
13	Vurkhyserbestuur	10 840	0,61	86 080	0,46	87 590	0,76	184 510	0,58
14	Trekkerbestuur	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
15	Handelsafdeling	3 750	0,21	114 780	0,61	14 270	0,12	132 800	0,42
16	Opberging	530	0,03	39 060	0,21	26 150	0,23	65 740	0,21
17	Ander	0	0,00	111 750	0,60	8 370	0,07	120 120	0,38
<b>Totaal</b>		<b>1 166 030</b>	<b>65,49</b>	<b>12 937 880</b>	<b>69,07</b>	<b>6 643 080</b>	<b>57,87</b>	<b>20 746 990</b>	<b>64,85</b>
Totale jaarlikse bruto inkomste		1 780 370		18 732 810		11 478 720		31 991 900	
Getal deelnemers		3		17		8		28	

Funksionele ontleding van die personeelkoste van markagentskappe

**TABEL 3.12**  
 Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
 3 deelnemende margagentskappe met 'n produktdistribusie wat lei tot 'n kommissie van nie meer nie as 5.8%

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	1	54 790	4,70	54 790	3,08	13,50
2	Finansiele administrasie	2	61 010	5,23	30 505	3,43	15,03
3	Personeeladministrasie	0	6 500	0,56	inf	0,37	1,60
4	Algemene administrasie	5	89 730	7,70	17 946	5,04	22,10
5	Statistiese verwerking	0	8 040	0,69	inf	0,45	1,98
6	Bemarking en produktewerwing	3	184 150	15,79	61 383	10,34	45,36
7	Verkope	13	407 870	34,98	31 375	22,91	100,46
8	Produkte-ontvangs	13	77 770	6,67	5 982	4,37	19,16
9	Oorhandiging van produkte	8	38 560	3,31	4 820	2,17	9,50
10	Sekuriteit en toesighouding	5	54 260	4,65	10 852	3,05	13,36
11	Skoonmaak	13	57 930	4,97	4 456	3,25	14,27
12	Interne vervoer	22	110 300	9,46	5 014	6,20	27,17
13	Vurkhyserbestuur	2	10 840	0,93	5 420	0,61	2,67
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	0	3 750	0,32	inf	0,21	0,92
16	Opberging	1	530	0,05	530	0,03	0,13
17	Ander	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
Totaal		88	1 166 030	100,00	13 250	65,49	287,20
Totale jaarlikse bruto inkomste R			1 780 370				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			4 060				

bevat die inligting vir die lae groep. By hierdie groep is daar in totaal 88 persone werksaam, wat 'n gemiddelde jaarlikse inkomste van R13 250 (9,25% laer as alle respondente) verdien, vergeleke met 'n gemiddelde van R14 600 per jaar vir alle respondente. Die gemiddelde personeelkoste per m<sup>2</sup> van onderdak marksaaloppervlakte van R287,20 per jaar is R1,41 (0,49%) laer as die gemiddelde van R288,61 by alle respondente.

#### **3.5.4 Kommissiegroepering "5,80% tot 6,70%" (middelgroep)**

Die meeste respondente, naamlik 17 (60,71%) uit die totaal van 28 val in die groep. Die produksamestelling van die groep is gemeng, dit wil sê hulle omset bestaan uit produkte waarop hulle tussen 5% en 7,5% kommissie verdien. Volgens die inligting in tabel 3.13 is daar 945 personelede in diens van die respondente en hul gemiddelde jaarlikse verdienste is R13 691 per persoon. Dit is R909 (6,23%) minder as die gemiddelde van R14 600 vir alle respondente.

#### **3.5.5 Kommissiegroepering "meer as 6,70%" (hoë groep)**

In die groep is daar 8 respondente wat hoofsaaklik produkte met 'n kommissie van 7,5% bemark. Volgens tabel 3.14 is daar 388 persone in diens van die respondente en hul gemiddelde jaarlikse vergoeding bedra R17 121 per persoon. Dit is dus R2 521 (17,27%) meer as die gemiddelde van R14 600 vir alle respondente.

### **3.6 SLOTOPMERKINGS**

Daar is 1 421 persone, insluitende werkende eienaars en direkteure, in diens van die 28 respondente. Hul totale verdienste vir 1989 is nagenoeg R21 miljoen. Personeelkoste verteenwoordig 64,85% van die respondente se totale bruto inkomste.

Uitgedruk in 'n persentasie van totale personeelkoste, is die twee grootste poste dié van verkope (35,22%) en bemarking/produktewerwing (16,08%). Bestuur, administrasie en statistiese verwerking verteenwoordig 22,24% van die totale personeelkoste terwyl die oorblywende 26,46% hoofsaaklik gaan aan ongeskoolde en halfgeskoolde werknemers waaruit 73,19% van die respondente se totale personeelkorps bestaan.

In die hoofstuk word die respondente se resultate volgens die gemiddeldes van drie groepeerings vergelyk op die grondslag van:

- die bruto jaarlikse kommissie verdien tot R600 000, tussen R600 000 en R1 miljoen en meer as R1 miljoen
- die streek waarin die mark lê waar die respondente optree, te wete Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal en

TABEL 3.13

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
17 deelnemende margagentskappe met 'n produktdistribusie wat lei tot 'n kommissie van tussen 5,8% en 6,7%

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink. %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	10	821 330	6,35	82 133	4,38	17,50
2	Finansiële administrasie	25	844 430	6,53	33 777	4,51	18,00
3	Personeeladministrasie	13	287 120	2,22	22 086	1,53	6,12
4	Algemene administrasie	39	854 570	6,61	21 912	4,56	18,21
5	Statistiese verwerking	7	125 840	0,97	17 977	0,67	2,68
6	Bemarking en produktewerwing	35	1 883 210	14,56	53 806	10,05	40,14
7	Verkope	91	4 329 760	33,47	47 580	23,11	92,28
8	Produkte-ontvangs	200	1 076 870	8,32	5 384	5,75	22,95
9	Oorhandiging van produkte	74	428 650	3,31	5 793	2,29	9,14
10	Sekuriteit en toesighouding	38	356 870	2,76	9 391	1,91	7,61
11	Skoonmaak	30	125 770	0,97	4 192	0,67	2,68
12	Interne vervoer –	320	1 451 790	11,22	4 537	7,75	30,94
13	Vurkhyserbestuur	17	86 080	0,67	5 064	0,46	1,83
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	16	114 780	0,89	7 174	0,61	2,45
16	Opberging	7	39 060	0,30	5 580	0,21	0,83
17	Ander	23	111 750	0,86	4 859	0,60	2,38
Totaal		945	12 937 880	100,00	13 691	69,07	275,74
Totale jaarlikse bruto inkomste R			18 732 810				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			46 920				

**TABEL 3.14**

Funksionele ontleding van die jaarlikse personeelkoste van deelnemende margagentskappe:  
8 deelnemende margagentskappe met 'n produktdistribusie wat lei tot 'n kommissie van meer as 6,7%

Kode	Omskrywing van aktiwiteit	Getal persone	Totale vergoeding R	% van totale vergoeding %	Gemiddelde vergoeding per persoon R	Personeel-koste % bruto ink, %	Personeel-koste per m <sup>2</sup> marksaal R
1	Bestuur	6	484 330	7,29	80 722	4,22	23,17
2	Finansiele administrasie	6	218 900	3,30	36 483	1,91	10,47
3	Personeeladministrasie	3	157 560	2,37	52 520	1,37	7,54
4	Algemene administrasie	26	504 470	7,59	19 403	4,39	24,14
5	Statistiese verwerking	2	96 540	1,45	48 270	0,84	4,62
6	Bemarking en produktewerwing	25	1 269 040	19,10	50 762	11,06	60,72
7	Verkope	68	2 569 470	38,68	37 786	22,38	122,94
8	Produkte-ontvangs	51	299 920	4,51	5 881	2,61	14,35
9	Oorhandiging van produkte	25	141 370	2,13	5 655	1,23	6,76
10	Sekuriteit en toesighouding	19	151 700	2,28	7 984	1,32	7,26
11	Skoonmaak	11	47 090	0,71	4 281	0,41	2,25
12	Interne vervoer	122	566 310	8,52	4 642	4,93	27,10
13	Vurkhyserbestuur	16	87 590	1,32	5 474	0,76	4,19
14	Trekkerbestuur	0	0	0,00	inf	0,00	0,00
15	Handelsafdeling	1	14 270	0,21	14 270	0,12	0,68
16	Opberging	4	26 150	0,39	6 538	0,23	1,25
17	Ander	3	8 370	0,13	2 790	0,07	0,40
Totaal		388	6 643 080	100,00	17 121	57,87	317,85
Totale jaarlikse bruto inkomste R			11 478 720				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>			20 900				

Funksionele ontleding van die personeelkoste van margagentskappe

- ▣ die gemiddelde persentasie kommissie wat respondente op hul transaksies verdien, te wete:
  - nie meer nie as 5,8% (lae groep)
  - tussen 5,8% en 6,7% (middelgroep) en
  - meer as 6,7% (hoë groep).

Uit tabelle 3.1 tot 3.14 kan talle vergelykings oor personeelkoste getref word. Die volgende dien as enkele voorbeelde by elke groepering.

#### VERGELYKING OP DIE GRONDSLAG VAN BRUTO JAARLIKSE KOMMISSIE

In 'n persentasie van hul bruto kommissie, bestee groot markagentskappe skynbaar relatief minder aan personeelkoste as die kleiner agentskappe, maar is die gemiddelde jaarlikse verdienste van hul werknemers hoër as dié van kleiner agentskappe.

Die gemiddelde jaarlikse verdienste van R14 095 per personeellid is die laagste by die groep respondente met 'n bruto jaarlikse inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen en die hoogste teen R14 849 by die groep met 'n kommissie inkomste hoër as R1 miljoen, vergeleke met 'n gemiddelde van R14 600 vir alle respondente.

Dit wil ook voorkom of die groter agentskappe die markvloerruimte waaroor hulle beskik, doeltreffender as kleiner agentskappe benut.

#### VERGELYKING OP 'N STREEKSGRONDSLAG

In 'n persentasie van hul bruto inkomste, bestee respondente in Natal 66,63% aan personeelkoste vergeleke met 65,09 in Transvaal en nagenoeg 62,4% in die ander twee streke.

In Transvaal is die personeelkoste vir verkope 28,21% van die totale bruto inkomste, wat ongeveer 10 persentasiepunte hoër is as die 18,73% van die Oos- en Wes-Kaapse streek en meer as tweemaal so hoog as die 13,42% van respondente in die OVS/Kimberleystreek is.

Die koste van bemarking, produktewerwing, bestuur en administrasie in 'n persentasie van bruto inkomste is egter die laagste in die Transvaal teen 20,33% vergeleke met die hoogste, naamlik 30,50% van Natal.

Uitgedruk in 'n persentasie van die bruto inkomste, is die personeelkoste van ongeskoolde arbeid die hoogste in Natal (19,78%), gevolg deur Oos- en Wes-Kaap (17,49%), Transvaal (16,55%) en 14,53% by respondente in die OVS/Kimberleystreek.

Die gemiddelde jaarlikse vergoeding per personeellid is die hoogste in Oos- en Wes-Kaap (R15 453), gevolg deur Natal (R15 010) en Transvaal (R14 366) en is die laagste by OVS/Kimberley (R14 324), met 'n gemiddeld van R14 600 per personeellid by alle respondente.

## VERGELYKING OP DIE GRONDSLAG VAN GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIEINKOMSTE

Die totale personeelkoste, uitgedruk in 'n persentasie van die totale bruto inkomste, is die hoogste (R69,07%) by die "middelgroep" en die laagste (57,87%) by die "hoë" groep.

Bestuur en administrasie is ook die hoogste (15,65%) by die middelgroep, terwyl dit by die hoë en lae groep nagenoeg 12,50% beloop.

Personeelkoste van ongeskoolde en halfgeskoolde arbeid is relatief laag (11,7%) by die hoë groep vergeleke met 19,87% by die lae groep.

Die lae groep bestaan slegs uit drie respondente met 'n totaal van 88 werknemers wat 'n gemiddelde jaarlikse verdienste van R13 250 het, vergeleke met 'n gemiddelde verdienste van R14 600 van werknemers by alle respondente.

Die meerderheid respondente (17) is by die middelgroep met 'n totaal van 945 werknemers wat gemiddeld R13 691 per jaar verdien. By die hoë groep is agt respondente met 385 werknemers wat 'n relatief hoë gemiddelde verdienste van R17 121 per jaar het.

Waarnemings en vergelykings soos die hierbo kan ook gedoen word uit 'n verskeidenheid van ander gesigspunte, byvoorbeeld die gemiddelde personeelkoste per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte, die 17 poste-indelings en die personeelkoste van geskoolde teenoor halfgeskoolde en ongeskoolde werknemers.

# Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

## 4.1 INLEIDING

In die hoofstuk word 'n ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die respondente gedoen. Die inligting is vervat in tabelle 4.1 tot 4.14 en word kortliks bespreek.

Die tabelle bevat dieselfde onderverdelings as dié in hoofstuk 3, en die volgende kolomme word gebruik:

- die totale inkomste en uitgawes
- die gemiddelde per respondent
- die inkomste en uitgawes uitgedruk in 'n persentasie van die totale bruto inkomste
- die inkomste en uitgawes uitgedruk in 'n persentasie van die totale kommissie verdien en
- die inkomste en uitgawes uitgedruk per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte wat aan die respondent toegeken is.

Die ontleding is gegrond op die inligting wat in die inkomstestate van die individuele respondente gegee is. Aangesien daar geen standaardisasie vir die opstel van die respondente se finansiële state bestaan nie, was dit nodig om die inligting in 'n standaardvorm te verwerk. Dit was soms ook nodig om ander toedelings tussen sekere kosteposte te maak as die wat in die respondente se inkomstestate gebruik is.



## **4.2 DIE RESULTATE VAN DIE 28 RESPONDENTE IN DIE ONDERSOEK**

In tabel 4.1 word die resultate van die 28 respondente gesamentlik ontleed. Die totale kommissie ontvang deur die 28 respondente is R30 541 590 of 'n gemiddelde van R1 090 771 per respondent. Kommissie ontvang verteenwoordig 95,47% van die totale bruto inkomste. Die enigste ander noemenswaardige bron van inkomste is handelsaktiwiteite, naamlik 3,29%. Die kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte, beloop gemiddeld R424,86 per jaar.

Die totale gemiddelde bruto inkomste per respondent is R1 142 568 of R445,04 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte.

Personeelkoste is verreweg die grootste uitgawepos en dit beloop R20 747 030. Dit is R740 965 per respondent en verteenwoordig 64,85% van die totale bruto inkomste. Personeelkoste beloop R288,61 per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte.

Verlore produkte en eise is teen 9,00% van die totale bruto inkomste die tweede grootste kostepos. Die totale bedrag is R2 880 750 of gemiddeld R102 884 per respondent. Die kostepos kom ongeregeld voor, en van die 28 respondente is daar 17 wat wel 'n kostepos van verlore produkte en eise toon. Aangesien heelparty respondente die verliese regstreeks teen verdiende kommissie afskryf, was dit in sommige gevalle nodig om aansuiwerings te maak.

Reis-, verblyf- en motorkoste is ook 'n relatief groot kostepos, naamlik 5,86% van die bruto inkomste. Telefoon, teleks en posgeld beloop 2,87% en reklame is 2,09% van die bruto inkomste. Die totale van al die ander uitgaweposte is relatief klein en beloop minder as 2% van die totale bruto inkomste. Die totale bedryfskoste beloop R31 535 600 wat 98,57% van die totale bruto inkomste verteenwoordig. Die bedryfswins, voor rente en buitengewone winste of verliese, beloop dus 1,43% van die bruto inkomste of R6,35 per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte per jaar. Die netto rente ontvang beloop 4,18% en die voorsiening vir rente op die eienaarsbelang, teen 30%, bedra 5,6% van die totale bruto inkomste. Die netto wins is 0,52% van die totale bruto inkomste wat toevallig presies gelyk is aan die buitengewone wins, dit wil sê wins wat nie uit die normale aktiwiteite van die markagentskap ontstaan het nie, byvoorbeeld wins op die verkoop van vaste bates. Na die voorsiening van vergoeding aan werkende eienaars en direkteure van R80 000 per persoon per jaar en na die voorsiening vir 30% rente op die eienaarsbelang, bereik die 28 respondente gemiddeld net die winsdrempel. Dit beteken uiteraard dat sekere respondente wel 'n wins gemaak het, terwyl andere 'n verlies gely het. Daar is 15 respondente wat 'n wins behaal en 13 wat 'n verlies gely het.

**TABEL 4.1**  
Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe 1989:  
alle deelnemende markagentskappe

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	30 541 590	1 090 771	95,47	100,00	424,86
Netto inkomste handelsaktiwiteite	1 053 990	37 643	3,29	3,45	14,66
Inkomste uit vervoer	214 340	7 655	0,67	0,70	2,98
Ander inkomste	181 980	6 499	0,57	0,60	2,53
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>31 991 900</b>	<b>1 142 568</b>	<b>100,00</b>	<b>104,75</b>	<b>445,04</b>
Personeelkoste	20 747 030	740 965	64,85	67,93	288,61
Administratiewe koste	554 210	19 793	1,73	1,81	7,71
Bankkoste	418 830	14 958	1,31	1,37	5,83
Drukwerk en skryfbenodigdhede	592 380	21 156	1,85	1,94	8,24
Huur, elektrisiteit en water	410 400	14 657	1,28	1,34	5,71
Telefoon, telex en posgeld	919 130	32 826	2,87	3,01	12,79
Advertensies en reklame	667 360	23 834	2,09	2,19	9,28
Reis- en verblyf en motorkoste	1 874 360	66 941	5,86	6,14	26,07
Versekering	529 600	18 914	1,66	1,73	7,37
Verlore produkte en eise	2 880 750	102 884	9,00	9,43	40,07
Herstel en onderhoud	640 200	22 864	2,00	2,10	8,91
Waardevermindering – toerusting	436 470	15 588	1,36	1,43	6,07
Bruikhuur toerusting	287 200	10 257	0,90	0,94	4,00
On-invorderbare skulde	94 620	3 379	0,30	0,31	1,32
Ander bedryfskoste	412 130	14 719	1,29	1,35	5,73
Verpakkingsmateriaal	70 930	2 533	0,22	0,23	0,99
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>31 535 600</b>	<b>1 126 271</b>	<b>98,57</b>	<b>103,25</b>	<b>438,69</b>
Bedryfswins (verlies)	456 300	16 296	1,43	1,49	6,35
Plus: netto rente ontvang	1 335 710	47 704	4,18	4,37	18,58
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	167 250	5 973	0,52	0,55	2,33
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	1 793 040	64 037	5,60	5,87	24,94
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>166 220</b>	<b>5 936</b>	<b>0,52</b>	<b>0,54</b>	<b>2,31</b>
Getal deelnemende agentskappe	28				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	71 886				

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

### **4.3 VERDELING VAN MARKAGENTSAPPE VOLGENS DIE JAARLIKSE BEDRAG VAN BRUTO KOMMISSIE VERDIEN**

#### **4.3.1 Grondslag vir die verdeling van die 28 respondente**

Die 28 respondente is volgens die bedrag van hul jaarlikse bruto kommissie-inkomste in die volgende drie groepe verdeel:

- ▣ Nie meer as R600 000 nie
- ▣ Tussen R600 000 en R1 miljoen en
- ▣ Meer as R1 miljoen.

Die vergelyking van die resultate van die drie groepe verskyn in tabel 4.2.

Tabel 4.3 toon die gemiddelde resultate van respondente wat jaarliks nie meer as R600 000 bruto kommissie verdien het nie.

Tabel 4.4 toon die gemiddelde resultate van respondente wat jaarliks tussen R600 000 en R1 miljoen bruto kommissie verdien het.

Tabel 4.5 toon die gemiddelde resultate van respondente wat jaarliks meer as R1 miljoen bruto kommissie verdien het.

#### **4.3.2 Vergelyking tussen respondente verdeel volgens hul jaarlikse bruto kommissie**

In tabel 4.2 word die resultate van die groepe respondente volgens die bedrag van hul jaarlikse bruto kommissieverdienste met mekaar vergelyk.

Die agt respondente met die laagste gemiddelde kommissie-inkomste toon 'n gemiddelde bedryfsverlies van 4,16% op die bruto inkomste en 'n netto verlies van 4,98% op bruto inkomste. Dit beteken dat die respondente se ondernemings gemiddeld nie die volle R80 000 vergoeding van eienaars en direkteure kon realiseer nie en/of nie die 30% voorsiening vir rente op eienaarsbelang kon bybring nie.

Respondente met tussen R600 000 en R1 miljoen bruto kommissie-inkomste toon persentueel die beste resultate, naamlik 'n bedryfswins van 2,73% en 'n netto wins van 1,72% van die totale bruto inkomste vergeleke met die 1,77% en 0,89% onderskeidelik, vir die groep met die hoogste gemiddelde bruto kommissie-inkomste. Een van die belangrikste redes is die personeelkoste, wat persentueel daal namate die bruto kommissie-inkomste styg, naamlik onderskeidelik 78,11%, 67,92% en 61,78% van die bruto inkomste by bogenoemde drie groepe. 'n Tweede belangrike rede is die kostepos vir verlore produkte en eise wat persentueel styg namate die totale bruto kommissie-inkomste styg, naamlik onderskeidelik 0,99%, 6,06% en 11,26% van die bruto inkomste vir die drie groepe. Dieselfde tendens geld vir reis-, verblyf- en motorkoste wat onderskeidelik 4,76%, 5,02% en 6,33% van die bruto inkomste beloop. Van die ander kosteposte toon administratiewe en bankkoste persentueel 'n dalende tendens met stygende bruto kommissie-inkomste. Dieselfde geld vir die kosteposte van huur, elektrisiteit en water, telefoon en posgeld.

**TABEL 4.2**  
Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe, onderverdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien

Kommissie	Nie meer as R600 000		Tussen R500 000 en R1 mil.		Meers as R1 mil.		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%
Kommissie ontvang	2 795 410	90,15	7 540 980	97,42	20 205 200	95,53	30 541 590	95,47
Netto inkomste handelsaktiwiteite	263 070	8,48	80 440	1,04	710 480	3,36	1 053 990	3,29
Inkomste uit vervoer	4 760	0,15	59 270	0,77	150 310	0,71	214 340	0,67
Ander inkomste	37 660	1,21	60 000	0,78	84 320	0,40	181 980	0,57
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>3 100 900</b>	<b>100,00</b>	<b>7 740 690</b>	<b>100,00</b>	<b>21 150 310</b>	<b>100,00</b>	<b>31 991 900</b>	<b>100,00</b>
Personeelkoste	2 422 180	78,11	5 257 330	67,92	13 067 520	61,78	20 747 030	64,85
Administratiewe koste	89 530	2,89	153 030	1,98	311 650	1,47	554 210	1,73
Bankkoste	73 210	2,36	130 550	1,69	215 070	1,02	418 830	1,31
Drukwerk en skryfbenodigdhede	57 480	1,85	172 390	2,23	362 510	1,71	592 380	1,85
Huur, elektrisiteit en water	55 590	1,79	96 210	1,24	258 600	1,22	410 400	1,28
Telefoon, telex en posgeld	109 730	3,54	255 450	3,30	553 950	2,62	919 130	2,87
Advertensies en reklame	41 430	1,34	116 690	1,51	509 240	2,41	667 360	2,09
Reis- en verblyf en motorkoste	147 600	4,76	388 640	5,02	1 338 120	6,33	1 874 360	5,86
Versekering	38 100	1,23	55 690	0,72	435 810	2,06	529 600	1,66
Verlore produkte en eise	30 660	0,99	469 050	6,06	2 381 040	11,26	2 880 750	9,00
Herstel en onderhoud	46 410	1,50	81 820	1,06	511 970	2,42	640 200	2,00
Waardevermindering – toerusting	46 910	1,51	92 850	1,20	296 710	1,40	436 470	1,36
Bruikhuur toerusting	34 660	1,12	107 760	1,39	144 780	0,68	287 200	0,90
On-invorderbare skulde	9 030	0,29	27 480	0,36	58 110	0,27	94 620	0,30
Ander bedryfskoste	24 400	0,79	108 400	1,40	279 330	1,32	412 130	1,29
Verpakkingsmateriaal	2 880	0,09	16 300	0,21	51 750	0,24	70 930	0,22
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>3 229 800</b>	<b>104,16</b>	<b>7 529 640</b>	<b>97,27</b>	<b>20 776 160</b>	<b>98,23</b>	<b>31 535 600</b>	<b>98,57</b>
Bedryfswins (verlies)	(128 900)	(4,16)	211 050	2,73	374 150	1,77	456 300	1,43
Plus: netto rente ontvang	91 650	2,96	189 190	2,44	1 054 870	4,99	1 335 710	4,18
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	47 050	1,52	20 220	0,26	99 980	0,47	167 250	0,52
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	164 240	5,30	287 440	3,71	1 341 360	6,34	1 793 040	5,60
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>(154 440)</b>	<b>(4,98)</b>	<b>133 020</b>	<b>1,72</b>	<b>187 640</b>	<b>0,89</b>	<b>166 220</b>	<b>0,52</b>
Getal deelnemende agentskappe	8		10		10		28	

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

### **4.3.3 Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste minder as R600 000 per jaar**

Die resultate van die groep word in tabel 4.3 gegee. Die gemiddelde jaarlikse bruto kommissie-inkomste beloop R349 426 per respondent wat 90,15% van die totale bruto inkomste verteenwoordig vergeleke met die 95,47% van al die respondente.

Kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop R248,70 wat R176,19 (41,4%) laer is as die gemiddelde van R424,86 vir alle respondente. Dit dui beslis op 'n relatief ondoeltreffende benutting van die beskikbare vloerruimte deur hierdie groep respondente.

Personeelkoste van 78,11% van die bruto inkomste is 13,26 persentasiepunte hoër as die gemiddelde van 64,85% vir al die respondente. Verlore produkte en eise wat slegs 0,99% van die bruto inkomste beloop, is 8,01 persentasiepunte laer as die gemiddelde van 9,00% by al die respondente. Dit wil dus voorkom of kleiner markagentskappe heelwat beter beheer oor produkte op die vloer uitoefen as die groter markagentskappe.

### **4.3.4 Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste tussen R600 000 en R1 miljoen per jaar**

Die resultate van die groep verskyn in tabel 4.4. Die gemiddelde kommissie-inkomste per respondent beloop R754 098, wat 97,42% van die bruto inkomste verteenwoordig. Kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop R314,60 wat R100,26 (23,59%) laer is as die gemiddelde van R424,86 vir alle respondente. Hoewel die syfer heelwat beter is as die R248,70 van die groep met die laagste kommissie-inkomste, dui dit nogtans op 'n relatiewe onderbenutting van die beskikbare markvloerruimte. Personeelkoste teen 67,92% van die bruto inkomste is 3,07 persentasiepunte hoër as die gemiddelde van 64,85% by alle respondente.

Die koste van verlore produkte en eise wat gemiddeld 9% van die bruto inkomste beloop, het die bedryfswins van die groep wesenlik nadelig beïnvloed. Indien hierdie koste vermy of kleiner kon wees deur beter beheer en sekuriteit, kon die bedryfswins tot so hoog as 10,43% van die bruto inkomste gewees het in plaas van die huidige 1,43%.

### **4.3.5 Respondente met 'n bruto kommissie-inkomste van meer as R1 miljoen per jaar**

Die resultate van die groep is in tabel 4.5 vervat. Die gemiddelde kommissie-inkomste per respondent beloop R2 020 520 wat 95,53% van die bruto inkomste verteenwoordig.

Kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop R550,85 wat R125,99 (29,65%) hoër as die gemiddelde van R424,86 vir al die respondente is. Dit dui op 'n relatief goeie benutting van beskikbare markvloerruimte. Personeelkoste teen 61,78% van die bruto inkomste is 3,07 persentasiepunte laer as die gemiddelde van 64,85% vir al die respondente.

**TABEL 4.3**  
 Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
 8 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van nie meer as R600 000

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	2 795 410	349 426	90,15	100,00	248,70
Netto inkomste handelsaktiwiteite	263 070	32 884	8,48	9,41	23,40
Inkomste uit vervoer	4 760	595	0,15	0,17	0,42
Ander inkomste	37 660	4 708	1,21	1,35	3,35
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>3 100 900</b>	<b>387 613</b>	<b>100,00</b>	<b>110,93</b>	<b>275,88</b>
Personeelkoste	2 422 180	302 773	78,11	86,65	215,50
Administratiewe koste	89 530	11 191	2,89	3,20	7,97
Bankkoste	73 210	9 151	2,36	2,62	6,51
Drukwerk en skryfbenodigdhede	57 480	7 185	1,85	2,06	5,11
Huur, elektrisiteit en water	55 590	6 949	1,79	1,99	4,95
Telefoon, telex en posgeld	109 730	13 716	3,54	3,93	9,76
Advertensies en reklame	41 430	5 179	1,34	1,48	3,69
Reis- en verblyf en motorkoste	147 600	18 450	4,76	5,28	13,13
Versekering	38 100	4 763	1,23	1,36	3,39
Verlore produkte en eise	30 660	3 833	0,99	1,10	2,73
Herstel en onderhoud	46 410	5 801	1,50	1,66	4,13
Waardevermindering – toerusting	46 910	5 864	1,51	1,68	4,17
Bruikhuur toerusting	34 660	4 333	1,12	1,24	3,08
On-invorderbare skulde	9 030	1 129	0,29	0,32	0,80
Ander bedryfskoste	24 400	3 050	0,79	0,87	2,17
Verpakkingsmateriaal	2 880	360	0,09	0,10	0,26
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>3 229 800</b>	<b>403 725</b>	<b>104,16</b>	<b>115,54</b>	<b>287,35</b>
Bedryfswins (verlies)	(128 900)	(16 113)	(4,16)	(4,61)	(11,47)
Plus: netto rente ontvang	91 650	11 456	2,96	3,28	8,15
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	47 050	5 881	1,52	1,68	4,19
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	164 240	20 530	5,30	5,88	14,61
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>(154 440)</b>	<b>(19 305)</b>	<b>(4,98)</b>	<b>(5,52)</b>	<b>(13,74)</b>
Getal deelnemende agentskappe	8				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	11 240				

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

TABEL 4.4

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van tussen R600 000 en R1 000 000

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	7 540 980	754 098	97,42	100,00	314,60
Netto inkomste handelsaktiwiteite	80 440	8 044	1,04	1,07	3,36
Inkomste uit vervoer	59 270	5 927	0,77	0,79	2,47
Ander inkomste	60 000	6 000	0,78	0,80	2,50
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>7 740 690</b>	<b>774 069</b>	<b>100,00</b>	<b>102,65</b>	<b>322,93</b>
Personeelkoste	5 257 330	525 733	67,92	69,72	219,33
Administratiewe koste	153 030	15 303	1,98	2,03	6,38
Bankkoste	130 550	13 055	1,69	1,73	5,45
Drukwerk en skryfbenodigdhede	172 390	17 239	2,23	2,29	7,19
Huur, elektrisiteit en water	96 210	9 621	1,24	1,28	4,01
Telefoon, telex en posgeld	255 450	25 545	3,30	3,39	10,66
Advertensies en reklame	116 690	11 669	1,51	1,55	4,87
Reis- en verblyf en motorkoste	388 640	38 864	5,02	5,15	16,21
Versekering	55 690	5 569	0,72	0,74	2,32
Verlore produkte en eise	469 050	46 905	6,06	6,22	19,57
Herstel en onderhoud	81 820	8 182	1,06	1,09	3,41
Waardevermindering – toerusting	92 850	9 285	1,20	1,23	3,87
Bruikhuur toerusting	107 760	10 776	1,39	1,43	4,50
On-invorderbare skulde	27 480	2 748	0,36	0,36	1,15
Ander bedryfskoste	108 400	10 840	1,40	1,44	4,52
Verpakkingsmateriaal	16 300	1 630	0,21	0,22	0,68
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>7 529 640</b>	<b>752 964</b>	<b>97,27</b>	<b>99,85</b>	<b>314,13</b>
Bedryfswins (verlies)	211 050	21 105	2,73	2,80	8,80
Plus: netto rente ontvang	189 190	18 919	2,44	2,51	7,89
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	20 220	2 022	0,26	0,27	0,84
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	287 440	28 744	3,71	3,81	11,99
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>133 020</b>	<b>13 302</b>	<b>1,72</b>	<b>1,76</b>	<b>5,55</b>
Getal deelnemende agentskappe	10				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	23 970				

Die koste van verlore produkte en verliese verteenwoordig gemiddeld 11,26% van die bruto inkomste (teenoor die 9% vir al die respondente). Die syfer is besonder hoog en oefen 'n wesenlike nadelige invloed op die bedryfswins uit.

#### **4.4 VERDELING VOLGENS DIE GEOGRAFIESE LIGGING VAN DIE NVPM WAAROP DIE RESPONDENTE FUNKSIONEER**

##### **4.4.1 Grondslag vir die verdeling van die 28 respondente**

Die 28 respondente is verdeel in vier groepe volgens die geografiese streke van die NVPM waarop die respondente funksioneer. Die streke is Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal. Die gemiddelde resultate vir dié vier streke verskyn gesamentlik in tabel 4.6 en afsonderlik in tabelle 4.7, 4.8, 4.9 en 4.10. Enkele opmerkings word vervolgens oor elkeen van hierdie tabelle gemaak.

##### **4.4.2 Vergelyking van die gemiddelde resultate van respondente in die vier streke (tabel 4.6)**

Tabel 4.6 bevat 'n vergelyking van die gemiddelde resultate van respondente in die vier streke.

Respondente in die Oos- en Wes-Kaap het met 8,85% van die bruto inkomste, die hoogste persentasie netto inkomste uit ander handelsaktiwiteite verdien, vergeleke met persentasies wat wissel van 2,55 tot 2,88 by die oorblywende drie streke, maar het die laagste persentasie uit kommissie-inkomste, naamlik 88,74%, verdien. Salarisse en lone uitgedruk in 'n persentasie van die bruto inkomste, wissel van 66,63% in Natal tot 62,36% in die Oos- en Wes-Kaap.

'n Kostepos wat 'n groot invloed op die bedryfswins uitoefen, is verlore produkte en eise. Die twee streke waar die koste baie groot is, is Transvaal met 12,26% en OVS/Kimberley met 12,97% van die bruto inkomste. Die twee oorblywende streke het relatief lae koste in die verband, naamlik Oos- en Wes-Kaap met 1,53% en Natal met 2,49%.

By respondente in die Transvaal is die bedryfsuitgawes meer as die totale bruto inkomste en word daar 'n bedryfsverlies van 1,93% op die bruto inkomste gely. Die verlies kan tot 'n groot mate aan die verlore produkte en eise toegeskryf word. Respondente in Oos- en Wes-Kaap toon die beste bedryfswins, naamlik 12,55% van die totale bruto inkomste.

Die bedryfswins vir OVS/Kimberley en Natal is onderskeidelik 5,13% en 2,68% van totale bruto inkomste.

Na voorsiening vir netto rente ontvang, buitengewone winste of verliese en rentevoorsiening op eienaarsbelang, toon respondente in Transvaal 'n netto verlies van 1,38% op bruto inkomste. Respondente in OVS/Kimberleystreek toon 'n netto wins van 4,91% en die in Natal en in die Oos- en Wes-



TABEL 4.5

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe: 10 deelnemende markagentskappe met 'n jaarlikse bruto kommissie-inkomste van meer as R1 000 000

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	20 205 200	2 020 520	95,53	100,00	550,85
Netto inkomste handelsaktiwiteite	710 480	71 048	3,36	3,52	19,37
Inkomste uit vervoer	150 310	15 031	0,71	0,74	4,10
Ander inkomste	84 320	8 432	0,40	0,42	2,30
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>21 150 310</b>	<b>2 115 031</b>	<b>100,00</b>	<b>104,68</b>	<b>576,62</b>
Personeelkoste	13 067 520	1 306 752	61,78	64,67	356,26
Administratiewe koste	311 650	31 165	1,47	1,54	8,50
Bankkoste	215 070	21 507	1,02	1,06	5,86
Drukwerk en skryfbenodigdhede	362 510	36 251	1,71	1,79	9,88
Huur elektrisiteit en water	258 600	25 860	1,22	1,28	7,05
Telefoon telex en posgeld	553 950	55 395	2,62	2,74	15,10
Advertensies en reklame	509 240	50 924	2,41	2,52	13,88
Reis- en verblyf en motorkoste	1 338 120	133 812	6,33	6,62	36,48
Versekering	435 810	43 581	2,06	2,16	11,88
Verlore produkte en eise	2 381 040	238 104	11,26	11,78	64,91
Herstel en onderhoud	511 970	51 197	2,42	2,53	13,96
Waardevermindering - toerusting	296 710	29 671	1,40	1,47	8,09
Bruikhuur toerusting	144 780	14 478	0,68	0,72	3,95
On-invorderbare skulde	58 110	5 811	0,27	0,29	1,58
Ander bedryfskoste	279 330	27 933	1,32	1,38	7,62
Verpakkingsmateriaal	51 750	5 175	0,24	0,26	1,41
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>20 776 160</b>	<b>2 077 616</b>	<b>98,23</b>	<b>102,83</b>	<b>566,42</b>
Bedryfswins (verlies)	374 150	37 415	1,77	1,85	10,20
Plus: netto rente ontvang	1 054 870	105 487	4,99	5,22	28,76
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	99 980	9 998	0,47	0,49	2,73
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	1 341 360	134 136	6,34	6,64	36,57
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>187 640</b>	<b>18 764</b>	<b>0,89</b>	<b>0,93</b>	<b>5,12</b>
Getal deelnemende agentskappe	10				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	36 680				

**TABEL 4.6**

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer

Inkomstestaat	Transvaal		Oos- en Wes-Kaap		OVS en Kimberley		Natal		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%	R	%
Kommissie ontvang	17 232 750	97,11	2 946 630	88,74	3 453 190	94,62	6 909 020	94,95	30 541 590	95,47
Netto inkomste handelsaktiwiteite	457 140	2,58	293 840	8,85	93 210	2,55	209 790	2,88	1 053 980	3,29
Inkomste uit vervoer	32 250	0,18	20 000	0,60	4 270	0,12	157 830	2,17	214 350	0,67
Ander inkomste	23 100	0,13	60 000	1,81	98 880	2,71	0	0,00	181 980	0,57
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>17 745 240</b>	<b>100,00</b>	<b>3 320 470</b>	<b>100,00</b>	<b>3 649 550</b>	<b>100,00</b>	<b>7 276 640</b>	<b>100,00</b>	<b>31 991 900</b>	<b>100,00</b>
Personeelkoste	11 550 510	65,09	2 070 710	62,36	2 277 540	62,41	4 848 270	66,63	20 747 030	64,85
Administratiewe koste	279 890	1,58	139 420	4,20	37 200	1,02	97 700	1,34	554 210	1,73
Bankkoste	223 800	1,26	57 390	1,73	63 660	1,74	73 990	1,02	418 840	1,31
Drukwerk en skryfbenodigdhede	320 550	1,81	68 240	2,06	47 410	1,30	156 180	2,15	592 380	1,85
Huur, elektrisiteit en water	173 140	0,98	49 890	1,50	45 310	1,24	142 060	1,95	410 400	1,28
Telefoon, telex en posgeld	452 610	2,55	82 690	2,49	97 540	2,67	286 290	3,93	919 130	2,87
Advertensies en reklame	326 720	1,84	66 930	2,02	57 310	1,57	216 410	2,97	667 370	2,09
Reis- en verblyf en motorkoste	1 110 140	6,26	100 380	3,02	155 600	4,26	508 240	6,98	1 874 360	5,86
Versekering	404 850	2,28	26 860	0,81	52 900	1,45	44 980	0,62	529 590	1,66
Verlore produkte en eise	2 175 240	12,26	50 700	1,53	473 480	12,97	181 340	2,49	2 880 760	9,00
Herstel en onderhoud	402 660	2,27	68 070	2,05	44 500	1,22	124 970	1,72	640 200	2,00
Waardevermindering - toerusting	243 050	1,37	50 600	1,52	45 460	1,25	97 360	1,34	436 470	1,36
Bruikhuur toerusting	117 400	0,66	35 030	1,05	21 840	0,60	112 930	1,55	287 200	0,90
On-invorderbare skulde	20 330	0,11	7 550	0,23	1 560	0,04	65 170	0,90	94 610	0,30
Ander bedryfskoste	255 780	1,44	29 320	0,88	35 070	0,96	91 970	1,26	412 140	1,29
Verpakkingsmateriaal	31 400	0,18	0	0,00	6 080	0,17	33 450	0,46	70 930	0,22
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>18 088 070</b>	<b>101,93</b>	<b>2 903 780</b>	<b>87,45</b>	<b>3 462 460</b>	<b>94,87</b>	<b>7 081 310</b>	<b>97,32</b>	<b>31 535 620</b>	<b>98,57</b>
Bedryfswins (verlies)	(342 830)	(1,93)	416 690	12,55	187 090	5,13	195 330	2,68	456 280	1,43
Plus: netto rente ontvang	835 880	4,71	265 620	8,00	16 860	0,46	217 350	2,99	1 335 710	4,18
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	148 970	0,84	(200)	(0,01)	25 360	0,69	(6 850)	(0,09)	167 280	0,52
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	887 670	5,00	575 140	17,32	50 210	1,38	280 020	3,85	1 793 040	5,60
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>(245 650)</b>	<b>(1,38)</b>	<b>106 970</b>	<b>3,22</b>	<b>179 100</b>	<b>4,91</b>	<b>125 810</b>	<b>1,73</b>	<b>166 230</b>	<b>0,52</b>
Getal deelnemende agentskappe	12		4		6		6		28	

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

Kaapstreek onderskeidelik 'n netto wins van 1,73% en 3,22% op die totale bruto inkomste.

#### **4.4.3 Resultate van die respondente in die Transvaalstreek**

Tabel 4.7 bevat die resultate van die 12 respondente in Transvaal. Die gemiddelde kommissie ontvang, beloop R1 436 063 per jaar, wat R345 292 (31,66%) meer as die gemiddelde van R1 090 771 vir alle respondente is. Die kommissie verdien per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R488,73 wat R63,87 (15,03%) meer as die gemiddelde van R424,86 vir al die respondente is. Dit dui dus op 'n relatief doeltreffende benutting van die ruimte in die marksaal. Die tweede beste benutting van vloerruimte geskied in Natal met R430,20 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte.

Soos reeds vermeld, is die koste van verlore produkte en eise by die respondente in Transvaal besonder hoog teen 12,26% van die bruto inkomste. Dit is dan ook hoof oorsaak vir die bedryfsverlies wat gelyk word.

#### **4.4.4 Resultate van die respondente in Oos- en Wes-Kaapstreek**

Tabel 4.8 bevat die resultate van die vier respondente in die Oos- en Wes-Kaap.

Die gemiddelde kommissie-inkomste beloop R736 658 per jaar, wat R354 113 (32,20%) minder as die gemiddelde van R1 099 711 by al die respondente is. Die respondente realiseer dus 'n relatief lae jaarlikse omset. Die kommissie verdien per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R425,20 wat ongeveer dieselfde is as die gemiddelde van R424,86 by al die respondente. Die doeltreffendheid van die gebruik van die vloerruimte in die mark is dus min of meer gelyk aan die gemiddelde. Die koste van verlore produkte en eise is relatief laag op die NVPM'e in die streek en bedra slegs 1,53% van die totale bruto inkomste. Die totale bedryfskoste beloop 87,45% wat 'n bedryfswins van 12,55% op die bruto inkomste laat.

Die eienaarsbelang van die respondente is relatief hoog, hoofsaaklik as gevolg van die hoë debiteure. Gevolglik beloop die voorsiening vir rente op eienaarsbelang 17,32% van die totale bruto inkomste. Dit is 11,72 persentasiepunte meer as die gemiddelde van 5,6% by al die respondente. As gevolg hiervan is die netto wins vir die jaar slegs 3,22% van die totale bruto inkomste.

#### **4.4.5 Resultate van die respondente in OVS/Kimberleystreek**

Tabel 4.9 bevat die resultate van die 6 respondente in OVS/Kimberleystreek. Die gemiddelde kommissie-inkomste van R575 532 per jaar is die laagste in die vier streke en is R515 239 (47,24%) minder as die gemiddelde van R1 090 771 vir al die respondente.

Die 6 respondente in die streek het dus van die laagste jaarlikse omsette. Die kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte teen R253,17

**TABEL 4.7**  
 Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
 12 deelnemende markagentskappe wat op Transvaalse markte funksioneer

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	17 232 750	1 436 063	97,11	100,00	488,73
Netto inkomste handelsaktiwiteite	457 140	38 095	2,58	2,65	12,96
Inkomste uit vervoer	32 250	2 688	0,18	0,19	0,91
Ander inkomste	23 100	1 925	0,13	0,13	0,66
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>17 745 240</b>	<b>1 478 770</b>	<b>100,00</b>	<b>102,97</b>	<b>503,27</b>
Personeelkoste	11 550 510	962 543	65,09	67,03	327,58
Administratiewe koste	279 890	23 324	1,58	1,62	7,94
Bankkoste	223 800	18 650	1,26	1,30	6,35
Drukwerk en skryfbenodigdhede	320 550	26 713	1,81	1,86	9,09
Huur, elektrisiteit en water	173 140	14 428	0,98	1,00	4,91
Telefoon, telex en posgeld	452 610	37 718	2,55	2,63	12,84
Advertensies en reklame	326 720	27 227	1,84	1,90	9,27
Reis- en verblyf en motorkoste	1 110 140	92 512	6,26	6,44	31,48
Versekering	404 850	33 738	2,28	2,35	11,48
Verlore produkte en eise	2 175 240	181 270	12,26	12,62	61,69
Herstel en onderhoud	402 660	33 555	2,27	2,34	11,42
Waardevermindering - toerusting	243 050	20 254	1,37	1,41	6,89
Bruikhuur toerusting	117 400	9 783	0,66	0,68	3,33
On-invorderbare skulde	20 330	1 694	0,11	0,12	0,58
Ander bedryfskoste	255 780	21 315	1,44	1,48	7,25
Verpakkingsmateriaal	31 400	2 617	0,18	0,18	0,89
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>18 088 070</b>	<b>1 507 339</b>	<b>101,93</b>	<b>104,96</b>	<b>512,99</b>
Bedryfswins (verlies)	(342 830)	(28 569)	(1,93)	(1,99)	(9,72)
Plus: netto rente ontvang	835 880	69 657	4,71	4,85	23,71
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	148 970	12 414	0,84	0,86	4,22
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	887 670	73 973	5,00	5,15	25,17
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>(245 650)</b>	<b>(20 471)</b>	<b>(1,38)</b>	<b>(1,43)</b>	<b>(6,97)</b>
Getal deelnemende agentskappe	12				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	35 260				

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

**TABEL 4.8**  
 Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
 4 deelnemende markagentskappe wat op Oos- en Wes-Kaapse markte funksioneer

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	2 946 630	736 658	88,74	100,00	425,20
Netto inkomste handelsaktiwiteite	293 840	73 460	8,85	9,97	42,40
Inkomste uit vervoer	20 000	5 000	0,60	0,68	2,89
Ander inkomste	60 000	15 000	1,81	2,04	8,66
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>3 320 470</b>	<b>830 118</b>	<b>100,00</b>	<b>112,69</b>	<b>479,14</b>
Personeelkoste	2 070 710	517 678	62,36	70,27	298,80
Administratiewe koste	139 420	34 855	4,20	4,73	20,12
Bankkoste	57 390	14 348	1,73	1,95	8,28
Drukwerk en skryfbenodigdhede	68 240	17 060	2,06	2,32	9,85
Huur, elektrisiteit en water	49 890	12 473	1,50	1,69	7,20
Telefoon, telex en posgeld	82 690	20 673	2,49	2,81	11,93
Advertensies en reklame	66 930	16 733	2,02	2,27	9,66
Reis- en verblyf en motorkoste	100 380	25 095	3,02	3,41	14,48
Verskering	26 860	6 715	0,81	0,91	3,88
Verlore produkte en eise	50 700	12 675	1,53	1,72	7,32
Herstel en onderhoud	68 070	17 018	2,05	2,31	9,82
Waardevermindering - toerusting	50 600	12 650	1,52	1,72	7,30
Bruihuur toerusting	35 030	8 758	1,05	1,19	5,05
On-invorderbare skulde	7 550	1 888	0,23	0,26	1,09
Ander bedryfskoste	29 320	7 330	0,88	1,00	4,23
Verpakkingsmateriaal	0	0	0,00	0,00	0,00
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>2 903 780</b>	<b>725 945</b>	<b>87,45</b>	<b>98,55</b>	<b>419,02</b>
Bedryfswins (verlies)	416 690	104 173	12,55	14,14	60,13
Plus: netto rente ontvang	265 620	66 405	8,00	9,01	38,33
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	(200)	(50)	(0,01)	(0,01)	(0,03)
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	575 140	143 785	17,32	19,52	82,99
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>106 970</b>	<b>26 743</b>	<b>3,22</b>	<b>3,63</b>	<b>15,44</b>
Getal deelnemende agentskappe	4				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	6 930				

per jaar is R171,69 (40,41%) minder as die gemiddelde van R424,86 van al die respondente. Dit dui op 'n aansienlike onderbenutting van die beskikbare vloerruimte in die marksale.

Die koste van verlore produkte en eise teen 12,97% van die totale bruto inkomste is relatief hoog op die markte. Die gemiddelde totale bedryfskoste beloop 94,87% wat 'n bedryfswins van 5,13% van die totale bruto inkomste laat. Die netto wins vir die jaar is gemiddeld 4,91% van die totale bruto inkomste.

#### **4.4.6 Resultate van die respondente in die Natalstreek**

Tabel 4.10 bevat die resultate van die 6 respondente in die Natalstreek. Die gemiddelde kommissie-inkomste beloop R1 151 503 per jaar, wat min of meer dieselfde as die gemiddelde kommissie-inkomste van R1 090 771 van al die respondente is. Die kommissie-inkomste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is teen R430,20 per jaar net R5,34 (1,36%) meer as die gemiddelde van R424,86 van al die respondente. Die doeltreffendheid van die benutting van die beskikbare vloeroppervlakte in die marksale in die Natalstreek is dus gelyk aan die gemiddelde.

Verlore produkte en eise is relatief laag teen 2,49% van die totale bruto inkomste. Totale bedryfskoste beloop 97,32% terwyl die bedryfswins 2,68% van die totale bruto inkomste is. Die netto wins beloop 1,73% van die totale bruto inkomste.

### **4.5 VERDELING VOLGENS DIE GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIE VERDIEN DEUR DIE RESPONDENTE**

#### **4.5.1 Grondslag vir die verdeling van die respondente**

Die 28 doelnomondo markagentskappe is vordool in drie groepe volgens die gemiddelde persentasie kommissie wat verdien is naamlik:

- Nie meer as 5,8% nie (lae groep)
- 5,80% tot 6,7% (middelgroep) en
- Meer as 6,7% (hoë groep).

In tabel 4.11 word die gemiddelde resultate van die respondente in elkeen van die drie groepe met mekaar vergelyk. Tabele 4.12, 4.13 en 4.14 bevat onderskeidelik die gemiddelde resultate van die lae, middel- en hoë groep.

#### **4.5.2 Vergelyking van die gemiddelde resultate van die respondente in die drie kommissiegroepe**

Tabel 4.11 bevat die vergelykende resultate van die drie kommissiegroepe. In die opmerkings word na die lae, middel- en hoë kommissie groep verwys. Slegs drie respondente val in die lae groep, 17 in die middel- en agt in die hoë kommissie groep. Die middelgroep toon 'n bedryfsverlies van

TABEL 4.9

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
6 deelnemende markagentskappe wat op OVS en Kimberley se markte funksioneer

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	3 453 190	575 532	94,62	100,00	253,17
Netto inkomste handelsaktiwiteite	93 210	15 535	2,55	2,70	6,83
Inkomste uit vervoer	4 270	712	0,12	0,12	0,31
Ander inkomste	98 880	16 480	2,71	2,86	7,25
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>3 649 550</b>	<b>608 258</b>	<b>100,00</b>	<b>105,69</b>	<b>267,56</b>
Personeelkoste	2 277 540	379 590	62,41	65,95	166,98
Administratiewe koste	37 200	6 200	1,02	1,08	2,73
Bankkoste	63 660	10 610	1,74	1,84	4,67
Drukwerk en skryfbenodigdhede	47 410	7 902	1,30	1,37	3,48
Huur, elektrisiteit en water	45 310	7 552	1,24	1,31	3,32
Telefoon, telex en posgeld	97 540	16 257	2,67	2,82	7,15
Advertensies en reklame	57 310	9 552	1,57	1,66	4,20
Reis- en verblyf en motorkoste	155 600	25 533	4,26	4,51	11,41
Versekering	52 900	8 817	1,45	1,53	3,88
Verlore produkte en eise	473 480	78 913	12,97	13,71	34,71
Herstel en onderhoud	44 500	7 417	1,22	1,29	3,26
Waardevermindering – toerusting	45 460	7 577	1,25	1,32	3,33
Bruikhuur toerusting	21 840	3 640	0,60	0,63	1,60
On-invorderbare skulde	1 560	260	0,04	0,05	0,11
Ander bedryfskoste	35 070	5 845	0,96	1,02	2,57
Verpakkingsmateriaal	6 080	1 013	0,17	0,18	0,45
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>3 462 460</b>	<b>577 077</b>	<b>94,87</b>	<b>100,27</b>	<b>253,85</b>
Bedryfswins (verlies)	187 090	31 182	5,13	5,42	13,72
Plus: netto rente ontvang	16 860	2 810	0,46	0,49	1,24
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	25 360	4 227	0,69	0,73	1,86
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	50 210	8 368	1,38	1,45	3,68
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>179 100</b>	<b>29 850</b>	<b>4,91</b>	<b>5,19</b>	<b>13,13</b>
Getal deelnemende agentskappe	6				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	13 640				

**TABEL 4.10**

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
6 deelnemende markagentskappe wat op Natalse markte funksioneer

	Totaal	Gemiddeld per	% van totale	% van totale	Per m <sup>2</sup>
	R	agentskap	bruto inkomste	kommis­sie	marksaal
Inkomstestaat		R	%	%	R
Kommissie ontvang	6 909 020	1 151 503	94,95	100,00	430,20
Netto inkomste handelsaktiwiteite	209 790	34 965	2,88	3,04	13,06
Inkomste uit vervoer	157 830	26 305	2,17	2,28	9,83
Ander inkomste	0	0	0,00	0,00	0,00
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>7 276 640</b>	<b>1 212 773</b>	<b>100,00</b>	<b>105,32</b>	<b>453,09</b>
Personeelkoste	4 848 270	808 045	66,63	70,17	301,88
Administratiewe koste	97 700	16 283	1,34	1,41	6,08
Bankkoste	73 990	12 332	1,02	1,07	4,61
Drukwerk en skryfbenodigdhede	156 180	26 030	2,15	2,26	9,72
Huur, elektrisiteit en water	142 060	23 677	1,95	2,06	8,85
Telefoon, telex en posgeld	286 290	47 715	3,93	4,14	17,83
Advertensies en reklame	216 410	36 068	2,97	3,13	13,48
Reis- en verblyf en motorkoste	508 240	84 707	6,98	7,36	31,65
Versekering	44 980	7 497	0,62	0,65	2,80
Verlore produkte en eise	181 340	30 223	2,49	2,62	11,29
Herstel en onderhoud	124 970	20 828	1,72	1,81	7,78
Waardevermindering - toerusting	97 360	16 227	1,34	1,41	6,06
Bruikhuur toerusting	112 930	18 822	1,55	1,63	7,03
On-invorderbare skulde	65 170	10 862	0,90	0,94	4,06
Ander bedryfskoste	91 970	15 328	1,26	1,33	5,73
Verpakkingsmateriaal	33 450	5 575	0,46	0,48	2,08
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>7 081 310</b>	<b>1 180 218</b>	<b>97,32</b>	<b>102,49</b>	<b>440,93</b>
Bedryfswins (verlies)	195 330	32 555	2,68	2,83	12,16
Plus: netto rente ontvang	217 350	36 225	2,99	3,15	13,53
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	(6 850)	(1 142)	(0,09)	(0,10)	(0,43)
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	280 020	46 670	3,85	4,05	17,44
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>125 810</b>	<b>20 968</b>	<b>1,73</b>	<b>1,82</b>	<b>7,83</b>
Getal deelnemende agentskappe	6				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	16 060				

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe



3,78% op bruto inkomste, aangesien hul bedryfskoste 103,78% van die totale bruto inkomste beloop. Dit is hoofsaaklik toe te skryf aan die relatief hoë personeelkoste (69,07%) en die verlore produkte en eise (8,17%) van die totale bruto inkomste.

Na aansuiwerings vir rente, buitengewone winste of verliese en vergoeding op eienaarsbelang, is die netto verlies vir die middelgroep 4,16% van die totale bruto inkomste.

By die lae groep is daar 'n bedryfswins van 2,74% en 'n netto wins van 2,17% van die totale bruto inkomste. Die koste van verlore produkte en eise is relatief laag in die groep, naamlik 3,38% van die totale bruto inkomste.

In die hoë kommissiegroep is die personeelkoste relatief laag teen 57,87% van bruto inkomste, maar is die koste van verlore produkte en eise weer relatief hoog teen 11,24% van die totale bruto inkomste. Die bedryfswins is die hoogste vir die drie groepe, naamlik 9,72%, terwyl die netto wins 7,90% van die totale bruto inkomste beloop.

#### **4.5.3 Resultate van die respondente in die lae kommissiegroep**

Tabel 4.12 bevat die resultate van die drie respondente wat 'n gemiddelde kommissie van nie meer as 5,8% op omset verdien het nie. Dit is dus respondente wat hoofsaaklik aartappels en uie bemark.

Die gemiddelde kommissie-ontvang per respondent beloop R547 803 wat R542 968 (49,78%) minder as die gemiddelde van R1 090 771 by al die respondente is. Die drie betrokke markagentskappe is dus relatief klein. Die kommissie verdien per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R404,78 wat slegs R20,08 (4,73%) minder as die gemiddelde van R424,86 by al die respondente is. Daar is dus 'n gemiddelde doeltreffendheid in die benutting van die markvloerruimte by die respondente.

Verlore produkte en eise is teen 3,38% van die totale bruto inkomste, relatief laag en is 5,62% persentasiepunte laer as die gemiddelde van 9,00% by alle respondente.

Die netto wins beloop R9,50 per jaar per m<sup>2</sup> markvloerruimte. Dit is R7,19 (311,26%) meer as die by al die respondente.

#### **4.5.4 Resultate van die respondente in die middelkommissiegroep**

Tabel 4.13 bevat die resultate van die middelkommissiegroep, dit wil sê respondente met 'n gemiddelde kommissie van tussen 5,81% en 6,70%.

Aangesien 17 van die 28 respondente tot die groep behoort, is gevind dat hul resultate oor die algemeen redelik naby aan die gemiddelde vir al die deelnemende markagentskappe lê. Die belangrikste afwyking is die personeelkoste wat teen 69,07% van die totale bruto inkomste, 4,22 persentasiepunte meer as die gemiddelde van 64,85% by alle respondente is. Kommissie verdien per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is teen R380,28 per jaar R44,58 (10,49%) laer as die gemiddelde van R424,86. Die doeltreffende benutting van die vloerruimte is dus by die groep laer as die gemiddelde

**TABEL 4.11**

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien

Kommissie Inkomstestaat	Nie meer as 5,8%		Tussen 5,81 en 6,7%		Meers as 6,7%		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%
Kommissie ontvang	1 643 410	92,31	17 842 890	95,25	11 055 290	96,31	30 541 590	95,47
Netto inkomste handelsaktiwiteite	38 070	2,14	712 790	3,81	303 130	2,64	1 053 990	3,29
Inkomste uit vervoer	38 890	2,18	116 370	0,62	59 080	0,51	214 340	0,67
Ander inkomste	60 000	3,37	60 760	0,32	61 220	0,53	181 980	0,57
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>1 780 370</b>	<b>100,00</b>	<b>18 732 810</b>	<b>100,00</b>	<b>11 478 720</b>	<b>100,00</b>	<b>31 991 900</b>	<b>100,00</b>
Personeelkoste	1 166 020	65,49	12 937 930	69,07	6 643 080	57,87	20 747 030	64,85
Administratiewe koste	114 310	6,42	275 160	1,47	164 740	1,44	554 210	1,73
Bankkoste	28 510	1,60	276 470	1,48	113 840	0,99	418 820	1,31
Drukwerk en skryfbenodigdhede	43 130	2,42	379 390	2,03	169 860	1,48	592 380	1,85
Huur, elektrisiteit en water	7 630	0,43	244 060	1,30	158 700	1,38	410 390	1,28
Telefoon, telex en posgeld	69 940	3,93	570 710	3,05	278 480	2,43	919 130	2,87
Advertensies en reklame	26 120	1,47	457 410	2,44	183 830	1,60	667 360	2,09
Reis- en verblyf en motorkoste	82 110	4,61	1 235 900	6,60	556 350	4,85	1 874 360	5,86
Versekering	2 670	0,15	400 900	2,14	126 030	1,10	529 600	1,66
Verlore produkte en eise	60 130	3,38	1 530 070	8,17	1 290 550	11,24	2 880 750	9,00
Herstel en onderhoud	9 930	0,56	378 630	2,02	251 640	2,19	640 200	2,00
Waardevermindering - toerusting	36 080	2,03	261 690	1,40	138 700	1,21	436 470	1,36
Bruikhuur toerusting	57 700	3,24	144 930	0,77	84 570	0,74	287 200	0,90
On-invorderbare skulde	4 480	0,25	52 030	0,28	38 100	0,33	94 610	0,30
Ander bedryfskoste	19 360	1,09	228 030	1,22	164 750	1,44	412 140	1,29
Verpakkingsmateriaal	3 510	0,20	67 420	0,36	0	0,00	70 930	0,22
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>1 731 630</b>	<b>97,26</b>	<b>19 440 730</b>	<b>103,78</b>	<b>10 363 220</b>	<b>90,28</b>	<b>31 535 580</b>	<b>98,57</b>
Bedryfswins (verlies)	48 740	2,74	(707 920)	(3,78)	1 115 500	9,72	456 320	1,43
Plus: netto rente ontvang	57 560	3,23	685 720	3,66	592 430	5,16	1 335 710	4,18
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	0	0,00	150 860	0,81	16 390	0,14	167 250	0,52
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	67 730	3,80	907 870	4,85	817 450	7,12	1 793 050	5,60
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>38 570</b>	<b>2,17</b>	<b>(779 210)</b>	<b>(4,16)</b>	<b>906 870</b>	<b>7,90</b>	<b>166 230</b>	<b>0,52</b>
Getal deelnemende agentskappe	3		17		8		28	

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

**TABEL 4.12**  
 Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
 3 deelnemende markagentskappe met 'n produkistribusie wat lei tot 'n kommissie van nie meer nie as 5,8%

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	1 643 410	547 803	92,31	100,00	404,78
Netto inkomste handelsaktiwiteite	38 070	12 690	2,14	2,32	9,38
Inkomste uit vervoer	38 890	12 963	2,18	2,37	9,58
Ander inkomste	60 000	20 000	3,37	3,65	14,78
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>1 780 370</b>	<b>593 457</b>	<b>100,00</b>	<b>108,33</b>	<b>438,51</b>
Personeelkoste	1 166 020	388 673	65,49	70,95	287,20
Administratiewe koste	114 310	38 103	6,42	6,96	28,16
Bankkoste	28 510	9 503	1,60	1,73	7,02
Drukwerk en skryfbenodigdhede	43 130	14 377	2,42	2,62	10,62
Huur, elektrisiteit en water	7 630	2 543	0,43	0,46	1,88
Telefoon, telex en posgeld	69 940	23 313	3,93	4,26	17,23
Advertensies en reklame	26 120	8 707	1,47	1,59	6,43
Reis- en verblyf en motorkoste	82 110	27 370	4,61	5,00	20,22
Versekering	2 670	890	0,15	0,16	0,66
Verlore produkte en eise	60 130	20 043	3,38	3,66	14,81
Herstel en onderhoud	9 930	3 310	0,56	0,60	2,45
Waardevermindering - toerusting	36 080	12 027	2,03	2,20	8,89
Bruikhuur toerusting	57 700	19 233	3,24	3,51	14,21
On-invorderbare skulde	4 480	1 493	0,25	0,27	1,10
Ander bedryfskoste	19 360	6 453	1,09	1,18	4,77
Verpakkingsmateriaal	3 510	1 170	0,20	0,21	0,86
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>1 731 630</b>	<b>577 210</b>	<b>97,26</b>	<b>105,37</b>	<b>426,51</b>
Bedryfswins (verlies)	48 740	16 247	2,74	2,97	12,00
Plus: netto rente ontvang	57 560	19 187	3,23	3,50	14,18
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	0	0	0,00	0,00	0,00
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	67 730	22 577	3,80	4,12	16,68
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>38 570</b>	<b>12 857</b>	<b>2,17</b>	<b>2,35</b>	<b>9,50</b>
Getal deelnemende agentskappe	3				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	4 060				

benutting deur al die respondente. Die netto verlies van R16,61 per m<sup>2</sup> markvloerruimte per jaar is R18,92 laar as die gemiddelde netto wins van R2,31 vir al die respondente.

#### **4.5.5 Resultate van die respondente in die hoë kommissiegroep**

Tabel 4.14 bevat die resultate van die 8 respondente wat 'n gemiddelde kommissie van meer as 6,70% verdien op hulle omset. Hul gemiddelde kommissie-inkomste is R1 381 911 wat R291 140 (26.69%) meer is as die gemiddelde van R1 090 771 by al die respondente.

Die gemiddelde kommissie-inkomste per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte is R528,96 wat R104,10 (24,50%) meer is as die gemiddelde van R424,86 vir al die respondente.

Die respondente is dus bogemiddeld doeltreffend in die gebruik van die markvloerruimte wat aan hulle toegeken is. Die doeltreffendheid word ook weerspieël in die relatief hoë netto wins van R43,39 per m<sup>2</sup> markvloerruimte per jaar, vergeleke met die syfer van R2,31 vir al die respondente.

Die koste van verlore produkte en eise wat teen 11,24% van totale bruto inkomste die hoogste vir die groep is, het die netto wins nadolig beïnvloed. Indien die koste besnoei sou kon word, sou dit die netto wins nog verder kon verbeter.

## **4.6 SLOTOPMERKINGS**

Die totale kommissie ontvang deur die 28 respondente is R30 541 590 of 'n gemiddelde van R1 090 771 per respondent of verteenwoordig 95,47% van die totale bruto inkomste. Die kommissie ontvang per m<sup>2</sup> onderdak marksaaloppervlakte beloop gemiddeld R424,86 per jaar. Die totale gemiddelde bruto inkomste per respondent is R1 142 568 of R445,04 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte.

Na personeelkoste, is verlore produkte en eise die tweede grootste kostepos teen 9% van die totale bruto inkomste. Die verliese word nie altyd in die inkomstestate getoon nie en uit die 28 respondente is daar 17 wat wel so 'n kostepos het. Aangesien sommige van die respondente sulke verliese regstreeks teen verdienende kommissie afskryf, was dit vir die navorsers nodig om aansuiwerings in die verband te maak. Reis-, verblyf- en motorkoste beloop 5,86%; telefoon, teleks en posgeld is 2,87%; en reklame verteenwoordig 2,09% van die bruto inkomste. Die totaal van alle ander uitgawes beloop gemiddeld minder as 2% van die bruto inkomste.

Die totale bedryfskoste beloop 98,57% van die bruto inkomste en die bedryfswins, voor rente en buitengewone winste of verliese, beloop dus 1,43% van die bruto inkomste of 'n gemiddeld van R6,35 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte per jaar. Na voorsiening van vergoeding van R80 000 per werkende eienaar en direkteur en 'n voorsiening vir 30% rente op die eienaarsbelang, is daar 15 respondente wat 'n wins gemaak, en 13 wat 'n verlies gely het.

TABEL 4.13

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
17 deelnemende markagentskappe met 'n produktdistribusie wat lei tot 'n kommissie van tussen 5,8% en 6,7%

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	17 842 890	1 049 582	95,25	100,00	380,28
Netto inkomste handelsaktiwiteite	712 790	41 929	3,81	3,99	15,19
Inkomste uit vervoer	116 370	6 845	0,62	0,65	2,48
Ander inkomste	60 760	3 574	0,32	0,34	1,29
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>18 732 810</b>	<b>1 101 930</b>	<b>100,00</b>	<b>104,99</b>	<b>399,25</b>
Personeelkoste	12 937 930	761 055	69,07	72,51	275,74
Administratiewe koste	275 160	16 186	1,47	1,54	5,86
Bankkoste	276 470	16 263	1,48	1,55	5,89
Drukwerk en skryfbenodigdhede	379 390	22 317	2,03	2,13	8,09
Huur, elektrisiteit en water	244 060	14 356	1,30	1,37	5,20
Telefoon, telex en posgeld	570 710	33 571	3,05	3,20	12,16
Advertensies en reklame	457 410	26 906	2,44	2,56	9,75
Reis- en verblyf en motorkoste	1 235 900	72 700	6,60	6,93	26,34
Versekering	400 900	23 582	2,14	2,25	8,54
Verlore produkte en eise	1 530 070	90 004	8,17	8,58	32,61
Herstel en onderhoud	378 630	22 272	2,02	2,12	8,07
Waardevermindering - toerusting	261 690	15 394	1,40	1,47	5,58
Bruikhuur toerusting	144 930	8 525	0,77	0,81	3,09
On-invorderbare skulde	52 030	3 061	0,28	0,29	1,11
Ander bedryfskoste	228 030	13 414	1,22	1,28	4,86
Verpakkingsmateriaal	67 420	3 966	0,36	0,38	1,44
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>19 440 730</b>	<b>1 143 572</b>	<b>103,78</b>	<b>108,96</b>	<b>414,34</b>
Bedryfswins (verlies)	(707 920)	(41 642)	(3,78)	(3,97)	(15,09)
Plus: netto rente ontvang	685 720	40 336	3,66	3,84	14,61
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	150 860	8 874	0,81	0,85	3,22
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	907 870	53 404	4,85	5,09	19,35
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>(779 210)</b>	<b>(45 836)</b>	<b>(4,16)</b>	<b>(4,37)</b>	<b>(16,61)</b>
Getal deelnemende agentskappe	17				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	46 920				

**TABEL 4.14**

Ontleding van die inkomstestate van deelnemende markagentskappe:  
8 deelnemende markagentskappe met 'n produktdistribusie wat lei tot 'n kommissie van meer as 6,7%

Inkomstestaat	Totaal R	Gemiddeld per agentskap R	% van totale bruto inkomste %	% van totale kommissie %	Per m <sup>2</sup> marksaal R
Kommissie ontvang	11 055 290	1 381 911	96,31	100,00	528,96
Netto inkomste handelsaktiwiteite	303 130	37 891	2,64	2,74	14,50
Inkomste uit vervoer	59 080	7 385	0,51	0,53	2,83
Ander inkomste	61 220	7 653	0,53	0,55	2,93
<b>Totale bruto inkomste</b>	<b>11 478 720</b>	<b>1 434 840</b>	<b>100,00</b>	<b>103,83</b>	<b>549,22</b>
Personeelkoste	6 643 080	830 385	57,87	60,09	317,85
Administratiewe koste	164 740	20 593	1,44	1,49	7,88
Bankkoste	113 840	14 230	0,99	1,03	5,45
Drukwerk en skryfbenodigdhede	169 860	21 233	1,48	1,54	8,13
Huur, elektrisiteit en water	158 700	19 838	1,38	1,44	7,59
Telefoon, telex en posgeld	278 480	34 810	2,43	2,52	13,32
Advertensies en reklame	183 830	22 979	1,60	1,66	8,80
Reis- en verblyf en motorkoste	556 350	69 544	4,85	5,03	26,62
Versekering	126 030	15 754	1,10	1,14	6,03
Verlore produkte en eise	1 290 550	161 319	11,24	11,67	61,75
Herstel en onderhoud	251 640	31 455	2,19	2,28	12,04
Waardevermindering - toerusting	138 700	17 338	1,21	1,25	6,64
Bruikhuur toerusting	84 570	10 571	0,74	0,76	4,05
On-invorderbare skulde	38 100	4 763	0,33	0,34	1,82
Ander bedryfskoste	164 750	20 594	1,44	1,49	7,88
Verpakkingsmateriaal	0	0	0,00	0,00	0,00
<b>Totale bedryfskoste</b>	<b>10 363 220</b>	<b>1 295 403</b>	<b>90,28</b>	<b>93,74</b>	<b>495,85</b>
Bedryfswins (verlies)	1 115 500	139 438	9,72	10,09	53,37
Plus: netto rente ontvang	592 430	74 054	5,16	5,36	28,35
Plus/min: buitengewone wins (verlies)	16 390	2 049	0,14	0,15	0,78
Min: 30% rente voorsien op eienaarsbelang	817 450	102 181	7,12	7,39	39,11
<b>Netto wins (verlies)</b>	<b>906 870</b>	<b>113 359</b>	<b>7,90</b>	<b>8,20</b>	<b>43,39</b>
Getal deelnemende agentskappe	8				
Oppervlakte in onderdak marksale m <sup>2</sup>	20 900				

Ontleding van die inkomste- en kostestruktuur van die deelnemende markagentskappe

In die hoofstuk is die respondente se inkomste- en kostestruktuur, soos by die personeelkoste, vergelyk op die grondslag van die bruto geldwaarde van kommissie verdien, die streek waarin die respondent sake doen en die gemiddelde persentasie kommissie wat respondente op hul omset verdien.

Uit tabelle 4.1 tot 4.14 kan 'n groot aantal vergelykings by die inkomste- en kostestruktuur van respondente getref word, waarvan die volgende waarskynlik die belangrikste is:

#### VERGELYKING OP DIE GRONDSLAG VAN DIE BEDRAG VAN JAARLIKSE BRUTO KOMMISSIE

Respondente met die laagste gemiddelde kommissie-inkomste toon 'n gemiddelde bedryfsverlies van 4,16% en 'n netto verlies van 4,98% op hul gemiddelde bruto inkomste, vergeleke met 'n netto wins van 0,86% en 1,72% onderskeidelik by die groepe met die hoogste en tweede hoogste gemiddelde bruto inkomste. Dit beteken dat die respondente in die laagste gemiddelde kommissiegroep se ondernemings nie die volle eienaarsvergoeding van R80 000 en/of die 30% rentevoorsiening op eienaarsbelang kan bybring nie.

By respondente met die laagste gemiddelde kommissie-inkomste verteenwoordig die kommissie slegs R248,70 per m<sup>2</sup> marksaaloppervlakte vergeleke met die R314,60 en R550,85 onderskeidelik vir die tweede hoogste en die hoogste gemiddelde kommissie-inkomstegroepe. Dit beteken dat by die hoër kommissie-inkomstegroepe die gebruik van die marksaalruimte baie doeltreffender as dié by respondente in die laagste kommissie-inkomstegroep is.

Die persentuele gemiddelde koste van verlore produkte en eise is egter die hoogste by respondente in die hoogste kommissie-inkomstegroep (11,26%), terwyl dit by die tweede hoogste kommissie-inkomstegroep 6,06% en by die laagste groep slegs 0,99% is. Dit beteken waarskynlik dat respondente met die kleinere omset aansienlik beter beheer oor produkte op die vloer uitoefen as wat dit vir die groter markagentskappe moontlik is.

#### VERGELYKING OP 'N STREEKGRONDSLAG

Die gemiddelde kommissie-ontvang deur die respondente in Transvaal is R1 436 063 per jaar wat R345 292 (31,66%) meer is as die gemiddeld van alle respondente. Weens die besonder hoë koste van verlore produkte en eise (12,26%), toon die respondente in Transvaal egter 'n gemiddelde bedryfsverlies van 1,93%.

Daarteenoor is die gemiddelde koste van verlore produkte en eise by respondente in Oos- en Wes-Kaapstreek relatief laag (1,53%) en is hul gemiddelde bedryfswins 12,55% van die bruto inkomste.

#### VERGELYKING VOLGENS DIE GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIE VERDIEN

In die lae kommissiegroep is daar 'n bedryfswins van 2,74% en is die koste van verlore produkte en eise relatief laag teen 3,38%. Die middelgroep toon

'n bedryfsverlies van 3,78%, hoofsaaklik as gevolg van die relatief hoë koste van verlore produkte en eise (8,17%). Die hoë kommissiegroep toon die hoogste koste van verlore produkte en eise (11,24%) maar, weens 'n relatief lae personeelkoste van 57,87%, is die bedryfswins by die groep die hoogste van die drie groepe naamlik 7,90%.

Net soos by die personeelkoste (hoofstuk 3), kan waarnemings en vergelykings soos die hierbo aangaande die respondente se inkomste- en kostestruktuur, ook uit 'n groot verskeidenheid van ander gesigspunte gedoen word. Die nut van sodanige waarnemings en vergelykings vir individuele markagentskappe word in hoofstuk 7 van die verslag nader toegelig.



# Ontleding van die deelnemende markagentskappe se balansstate

## 5.1 INLEIDING

Die ontleding van die balansstate van die 28 respondente word uiteengesit in tabelle 5.1 tot 5.3. Tabel 5.1 bevat die gemiddelde resultate van die respondente verdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien, soos volg:

- tot R600 000 per jaar (laagste groep)
- tussen R600 000 en R1 miljoen (middelgroep) en
- meer as R1 miljoen (hoogste groep).

Tabel 5.2 bevat die gemiddelde resultate van die respondente verdeel volgens die geografiese streek van die NVPM waarop die markagentskap funksioneer. Die klassifikasie is soos volg:

- NVPM'e in Transvaal
- NVPM'e in Oos- en Wes-Kaap
- NVPM'e in OVS/Kimberley en
- NVPM'e in Natal.

Tabel 5.3 bevat die gemiddelde resultate van die respondente verdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie wat op die omset verdien word.

Die klassifikasie is soos volg:

- die gemiddelde persentasie kommissie verdien van nie meer nie as 5,8% (lae groep)
- die gemiddelde persentasie kommissie verdien van tussen 5,8% en 6,7% (middelgroep) en
- die gemiddelde persentasie kommissie verdien van meer as 6,7% (hoë groep).

## **5.2 ONTLEDING VAN DIE RESPONDENTE SE BALANS-STATE VOLGENS HUL KOMMISSIEVERDIENSTE**

Tabel 5.1 bevat die resultate van die ontleding van die 28 respondente se balansstate in totaal asook volgens die kommissie verdien op omset.

### **5.2.1 Ontleding van die vaste bates**

Die beleidsbeslissings oor vaste bates en wat in hoofstuk 2, afdeling 2.3 bespreek is, moet hier deeglik in gedagte gehou word.

By die 8 respondente in die laagste groep verteenwoordig die gemiddelde investering in motorvoertuie 17,32% van hul totale bates, vergeleke met die gemiddelde van 7,94% vir al die respondente. Die investering in kantoor-meubels en toerusting deur die laagste groep, is met 4,08% van hul totale bates, proporsioneel die kleinste van die drie groepe.

By die hoogste groep is die langtermynbeleggings en -lenings relatief hoog teen 27,66% van die totale bates. Die syfers vir die laagste en middelgroep is onderskeidelik slegs 1,88% en 2,91%. As gevolg hiervan toon die hoogste groep proporsioneel die grootste investering in vaste bates, naamlik 45,41% van totale bates, gevolg deur die laagste groep met 32,18% en die middelgroep met 25,41%.

Die totale investering in vaste bates deur al die respondente is 41,1% van die totale bates.

### **5.2.2 Ontleding van die vlottende bates**

Voorraad is by al drie groepe relatief onbeduidend en verteenwoordig in totaal slegs 0,9% van die totale bates. Debiteure verteenwoordig 37,07% van die totale bates. Die persentasie is die hoogste by die middelgroep (44,53%), gevolg deur die hoogste groep met 36,12% en die laagste groep met 30,56%. Die resterende vlottende bates bestaan hoofsaaklik uit kontant en korttermynbeleggings en -lenings.

Totale vlottende bates is proporsioneel die hoogste by die middelgroep met 74,59% van die totale bates gevolg deur die laagste groep met 67,82% en die hoogste groep met 54,59%.

### **5.2.3 Ontleding van die eienaarsbelang**

Die gemiddelde totale eienaarsbelang van die 28 respondente is 52,19% van die totale finansiering.

Die gemiddelde eienaarsbelang van die hoogste groep is proporsioneel die grootste met 55,25% van die totale finansiering. Die laagste en middelgroep is min of meer gelyk met onderskeidelik 42,3% en 42,73%.

### **5.2.4 Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders**

Die middelgroep het langtermynfinansiering van 12,48% van die totale finansiering, gevolg deur die laagste groep met 9,47% en die hoogste groep met 6,94%.

**TABEL 5.1**  
Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989, onderverdeel volgens die grootte van die jaarlikse bruto kommissie verdien

Kommissie Balansstaat	Nie meer as R600 000		Tussen R600 000 en R1 mil.		Meers as R1 mil.		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%
Kantoormeubels en toerusting	44 410	4,08	194 750	8,41	727 090	6,81	966 250	6,86
Motorvoertuie	188 670	17,32	135 230	5,84	793 470	7,43	1 117 370	7,94
Marktrullies, vurkhyers en vloertoerusting	97 040	8,91	190 950	8,25	374 850	3,51	662 840	4,71
L/T beleggings en lenings	20 500	1,88	67 380	2,91	2 952 900	27,66	3 040 780	21,59
<b>Totale vaste bates</b>	<b>350 620</b>	<b>32,18</b>	<b>588 310</b>	<b>25,41</b>	<b>4 848 310</b>	<b>45,41</b>	<b>5 787 240</b>	<b>41,10</b>
Vorraad	13 600	1,25	41 090	1,77	71 600	0,67	126 290	0,90
Debiteure	332 980	30,56	1 031 090	44,53	3 856 060	36,12	5 220 130	37,07
Kontant en bank	206 420	18,95	529 610	22,87	1 288 320	12,07	2 024 350	14,38
Ander vlottende bates	95 510	8,77	47 910	2,07	39 260	0,37	182 680	1,30
K/T beleggings en lenings	90 290	8,29	77 410	3,34	573 140	5,37	740 840	5,26
<b>Totale vlottende bates</b>	<b>738 800</b>	<b>67,82</b>	<b>1 727 110</b>	<b>74,59</b>	<b>5 828 380</b>	<b>54,59</b>	<b>8 294 290</b>	<b>58,90</b>
<b>Totale bates</b>	<b>1 089 420</b>	<b>100,00</b>	<b>2 315 420</b>	<b>100,00</b>	<b>10 676 690</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 530</b>	<b>100,00</b>
Eienaarsbelang	268 680	24,66	486 280	21,00	3 722 950	34,87	4 477 910	31,80
Langtermynlenings – eienaars	192 150	17,64	503 190	21,73	2 175 520	20,38	2 870 860	20,39
<b>Totale eienaarsbelang</b>	<b>460 830</b>	<b>42,30</b>	<b>989 470</b>	<b>42,73</b>	<b>5 898 470</b>	<b>55,25</b>	<b>7 348 770</b>	<b>52,19</b>
Langtermynlenings – buitestaanders	103 180	9,47	288 940	12,48	740 530	6,94	1 132 650	8,04
Krediteure	201 150	18,46	469 560	20,28	3 447 830	32,29	4 118 540	29,25
Oortrokke bank	279 690	25,67	556 140	24,02	361 040	3,38	1 196 870	8,50
Korttermynlenings	44 350	4,07	0	0,00	88 660	0,83	133 010	0,94
Ander vlottende laste	220	0,02	11 310	0,49	140 160	1,31	151 690	1,08
<b>Totale vlottende laste</b>	<b>525 410</b>	<b>48,23</b>	<b>1 037 010</b>	<b>44,79</b>	<b>4 037 690</b>	<b>37,82</b>	<b>5 600 110</b>	<b>39,77</b>
<b>Totale finansiering</b>	<b>1 089 420</b>	<b>100,00</b>	<b>2 315 420</b>	<b>100,00</b>	<b>10 676 690</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 530</b>	<b>100,00</b>
<b>Getal deelnemende agentskappe</b>	<b>8</b>		<b>10</b>		<b>10</b>		<b>28</b>	

Ontleding van die deelnemende markagentskappe se balansstate

### **5.2.5 Ontleding van die vlottende laste**

Die gemiddelde krediteure van die 28 respondente beloop 29,25% van die totale finansiering. Die grootste persentasie word gevind by die hoogste groep met 32,29%, gevolg deur die middelgroep met 20,28% en die laagste groep met 18,46%.

Die laagste groep het 'n oortrokke bankrekening van 25,67% van die totale finansiering, gevolg deur die middelgroep met 24,02% en die hoogste groep met slegs 3,38%.

Behalwe vir korttermynlenings by die laagste groep (4,09% van die totale finansiering) is die ander vlottende laste relatief onbeduidend. Totale vlottende laste is gemiddeld 39,77% van die totale finansiering vir die 28 respondente. Die persentasie vir die laagste groep is 48,23%, gevolg deur die middelgroep met 44,79% en die hoogste groep met 37,82% van die totale finansiering.

## **5.3 ONTLEDING VAN DIE RESPONDENTE SE BALANSSTATE VOLGENS DIE GEOGRAFIESE STREEK WAAR HULLE BEDRYWIG IS**

Tabel 5.2 bevat die resultate van die ontleding van die 28 respondente se balansstate volgens die geografiese indeling in die vier streke waar hulle sake doen, te wete, Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal, asook die totaal.

### **5.3.1 Ontleding van die vaste bates**

Respondente in die Transvaalstreek toon relatief hoë investerings in langtermynbeleggings en -lenings, naamlik 33,71% van die totale bates teenoor die gemiddelde van 21,59% by al die respondente. Respondente in die OVS/Kimberleystreek toon relatief hoë investering in motorvoertuie (22,12% van die totale bates), en marktrollees, vurkhysers en vloertoerusting (16,58%) vergeleke met die gemiddelde vir al die respondente van onderskeidelik 7,93% en 4,71%.

Investering in vaste bates is proporsioneel die hoogste in die OVS/Kimberleystreek met 56,90% van die totale bates, gevolg deur Transvaal met 54,45% en Natal met 32,65% terwyl die Oos- en Wes-Kaapstreek met 18,79% die laagste is.

### **5.3.2 Ontleding van die vlottende bates**

Die uitstaande debiteure in die Oos- en Wes-Kaapstreek is proporsioneel besonder hoog teen 71,17% van die totale bates. Die syfers vir die ander streke is 46,61% vir Natal, 36,23% vir die OVS/Kimberleystreek en slegs 15,23% vir Transvaal.

Die kontant- en banksaldo is proporsioneel relatief hoog in Transvaal en Natal teen 20,23% en 17,57% onderskeidelik van die totale bates. Die syfers

**TABEL 5.2**

Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989 onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer

Streek Balansstaat	Transvaal		Oos- en Wes-Kaap		OVS en Kimberley		Natal		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%	R	%
Kantoormeubels en toerusting	614 990	8,60	162 570	4,08	97 920	12,97	90 770	4,14	966 250	6,86
Motorvoertuie	570 900	7,98	94 550	2,37	169 290	22,42	282 620	12,90	1 117 360	7,93
marktrollies, vurkhysers en Vloertoerusting	297 060	4,15	91 020	2,28	125 180	16,58	149 580	6,83	662 840	4,71
L/T beleggings en lenings	2 410 430	33,71	400 650	10,05	37 300	4,94	192 400	8,78	3 040 780	21,59
<b>Totale vaste bates</b>	<b>3 893 380</b>	<b>54,45</b>	<b>748 790</b>	<b>18,79</b>	<b>429 690</b>	<b>56,90</b>	<b>715 370</b>	<b>32,65</b>	<b>5 787 230</b>	<b>41,10</b>
Voorraad	25 970	0,36	41 960	1,05	2 500	0,33	55 860	2,55	126 290	0,90
Debiteure	1 089 100	15,23	2 836 070	71,17	273 610	36,23	1 021 350	46,61	5 220 130	37,07
Kontant en bank	1 446 720	20,23	160 680	4,03	31 900	4,22	385 050	17,57	2 024 350	14,38
Ander vlottende bates	149 140	2,09	19 670	0,49	430	0,06	13 430	0,61	182 670	1,30
K/T beleggings en lenings	546 050	7,64	177 760	4,46	17 030	2,26	0	0,00	740 840	5,26
<b>Totale vlottende bates</b>	<b>3 256 980</b>	<b>45,55</b>	<b>3 236 140</b>	<b>81,21</b>	<b>325 470</b>	<b>43,10</b>	<b>1 475 690</b>	<b>67,35</b>	<b>8 294 280</b>	<b>58,90</b>
<b>Totale bates</b>	<b>7 150 360</b>	<b>100,00</b>	<b>3 984 930</b>	<b>100,00</b>	<b>755 160</b>	<b>100,00</b>	<b>2 191 060</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 510</b>	<b>100,00</b>
Eienaarsbelang	3 695 310	51,68	1 163 440	29,20	-32 770	-4,34	-348 060	-15,89	4 477 920	31,80
Langtermynlenings - eienaars	863 440	12,08	725 630	18,21	77 030	10,20	1 204 750	54,98	2 870 850	20,39
<b>Totale eienaarsbelang</b>	<b>4 558 750</b>	<b>63,76</b>	<b>1 889 070</b>	<b>47,41</b>	<b>44 260</b>	<b>5,86</b>	<b>856 690</b>	<b>39,10</b>	<b>7 348 770</b>	<b>52,19</b>
Langtermynlenings - buitestaanders	496 880	6,95	0	0,00	283 140	37,49	352 620	16,09	1 132 640	8,04
Krediteure	1 504 160	21,04	1 707 950	42,86	147 920	19,59	758 510	34,62	4 118 540	29,25
Oortrokke bank	400 890	5,61	387 690	9,73	234 240	31,02	174 060	7,94	1 196 880	8,50
Korttermynlenings	88 660	1,24	0	0,00	44 350	5,87	0	0,00	133 010	0,94
Ander vlottende laste	101 020	1,41	220	0,01	1 250	0,17	49 200	2,25	151 690	1,08
<b>Totale vlottende laste</b>	<b>2 094 730</b>	<b>29,30</b>	<b>2 095 860</b>	<b>52,59</b>	<b>427 760</b>	<b>56,64</b>	<b>981 770</b>	<b>44,81</b>	<b>5 600 120</b>	<b>39,77</b>
<b>Totale finansiering</b>	<b>7 150 360</b>	<b>100,00</b>	<b>3 984 930</b>	<b>100,00</b>	<b>755 160</b>	<b>100,00</b>	<b>2 191 080</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 530</b>	<b>100,00</b>
Getal deelnemende agentskappe	12		4	6	6		6		28	

Ontleding van die deelnemende markagentskappe se balansstate

vir die ander streke is 4,22% en 4,03% onderskeidelik vir die OVS/Kimberleystreek en die Oos- en Wes-Kaapstreek.

Die totale vlottende bates beloop 81,21% van die totale bates vir die Oos- en Wes-Kaapstreek, 67,35% vir Natal, 45,55% vir Transvaal en 43,1% vir die OVS/Kimberleystreek.

### **5.3.3 Ontleding van die eienaarsbelang**

Die totale eienaarsbelang is proporsioneel die hoogste in Transvaal, naamlik 63,76% van die totale finansiering, gevolg deur die Oos- en Wes-Kaapstreek met 47,41% en Natal met 39,1%. Die eienaarsbelang van respondente in die OVS/Kimberleystreek is in verhouding relatief laag teen 5,86%.

### **5.3.4 Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders**

Respondente in die OVS/Kimberleystreek het relatief hoë verpligtings teenoor langtermyn buitefinansierders, naamlik 37,49% van die totale finansiering, gevolg deur Natal met 16,09% en Transvaal met 6,96%. Die Oos- en Wes-Kaapstreek toon geen verpligtings in die verband nie.

### **5.3.5 Ontleding van die vlottende laste**

Krediteure is die grootste enkele vlottende las, naamlik 29,25% van die totale finansiering vir al die deelnemende markagentskappe. Die persentasie is proporsioneel die grootste in die Oos- en Wes-Kaapstreek naamlik 42,86%, gevolg deur Natal met 34,62%, Transvaal met 21,04% en die OVS/Kimberleystreek met 19,59% van die totale finansiering.

Die oortrokke bankrekening is proporsioneel relatief hoog in die OVS/Kimberleystreek, naamlik 31,02% van die totale finansiering. Die syfer vir die Oos- en Wes-Kaapstreek en Natal is in verhouding heelwat laer teen onderskeidelik 9,73% en 7,94% terwyl Transvaalse respondente slegs 5,61% van hulle totale finansiering uit hierdie bron trek.

Die totale vlottende laste, uitgedruk in 'n persentasie van die totale finansiering vir die vier streke is 56,64% vir die OVS/Kimberleystreek, 52,59% vir die Oos- en Wes-Kaapstreek, 44,81% vir Natal en 29,30% vir Transvaal.

## **5.4 ONTLEDING VAN DIE RESPONDENTE SE BALANSSTATE VOLGENS DIE GROOTTE VAN DIE GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIE VERDIEN**

Tabel 5.3 bevat die resultate van die balansstaatontledings van hierdie groepe en die totaal.

### **5.4.1 Ontleding van die vaste bates**

Die investering in vaste bates is proporsioneel die grootste in die middelgroep, naamlik 55,2% van die totale bates, gevolg deur die hoë groep met 25,54% en slegs 18,24% by die lae groep.

Langtermynbeleggings en -lenings word hoofsaaklik in die middelgroep aangetref, naamlik 34,54% van die totale bates. Die syfers vir die hoë en lae groepe is onderskeidelik 7,29% en 0,81%.

Die middelgroep toon ook 'n relatief hoë investering in motorvoertuie van 11,26% van die totale bates vergeleke met die gemiddelde van 7,84% vir alle respondente.

#### **5.4.2 Ontleding van die vlottende bates**

Debiteure by die lae groep teen 45,52%, en die hoë groep teen 59,74% van die totale bates is proporsioneel hoër as die gemiddelde van 37,07% vir al die respondente. Die middelgroep se debiteure is slegs 19,13% van die totale bates wat 17,94 persentasie punte laer as die gemiddelde vir al die respondente is.

In die lae groep is die korttermynbeleggings relatief hoog teen 18,93% van die totale bates vergeleke met die gemiddelde van 5,26% vir al die respondente. Die totale vlottende bates is proporsioneel die hoogste in die lae kommissiegroep met 81,76% van die totale bates gevolg deur die hoë groep met 74,46% terwyl dit by die middelgroep slegs 44,80% is.

#### **5.4.3 Ontleding van die eienaarsbelang**

Die middelgroep het proporsioneel die hoogste eienaarsbelang, naamlik 56,37% van die totale finansiering. Die hoë groep het gemiddeld die tweede grootste eienaarsbelang met 49,95% van die totale finansiering terwyl die lae groep met 28,36% die kleinste eienaarsbelang het.

#### **5.4.4 Ontleding van die langtermynlenings van buitestaanders**

Langtermynlenings van buitestaanders is proporsioneel die hoogste by die lae groep met 13,96% van die totale finansiering gevolg deur die middelgroep met 9,91% en die hoë groep met 4,74%. -87

5.4.5 Ontleding van die vlottende laste

Krediteure is proporsioneel die hoogste in die hoë groep met 41,78% van die totale finansiering gevolg deur die middelgroep met 21,44% en die lae groep teen 13,96%. Die oortrokke bankrekenings is proporsioneel die hoogste by die lae groep teen 42,99% van die totale finansiering, terwyl dit 10,39% by die middelgroep en slegs 1,18% by die hoë groep is. Die totale vlottende laste is 57,68% van die totale finansiering vir die lae groep, 45,30% vir die hoë groep en 33,72% vir die middelgroep.

### **5.5 SLOTOPMERKINGS**

Geen duidelike patroon of tendense kom uit die ontleding van die 28 respondente se balansstate te voorskyn nie. In 'n persentasie van die gemiddelde totale bates van al die respondente, verteenwoordig die gemiddelde vaste bates 41,1% en die vlottende bates 58,9%. Die gemiddelde eienaars-

**TABEL 5.3**  
Ontleding van die balansstate van deelnemende markagentskappe 1989 onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien

Kommissie Balansstaat	Nie meer as 5,8%		Tussen 5,81% en 6,7%		Meer as 6,7%		Totaal	
	R	%	R	%	R	%	R	%
Kantoormeubels en toerusting	45 380	5,70	332 980	4,39	587 890	10,31	966 250	6,86
Motorvoertuie	0	0,00	854 030	11,26	263 340	4,62	1 117 370	7,94
Marktrollies -urkhysers en vloertoerusting	93 380	11,73	379 580	5,01	189 880	3,33	662 840	4,71
L/T beleggings en lenings	6 480	0,81	2 618 610	34,54	415 690	7,29	3 040 780	21,59
<b>Totale vaste bates</b>	<b>145 240</b>	<b>18,24</b>	<b>4 185 200</b>	<b>55,20</b>	<b>1 456 800</b>	<b>25,54</b>	<b>5 787 240</b>	<b>41,10</b>
Voorraad	0	0,00	62 380	0,82	63 910	1,12	126 290	0,90
Debiteure	362 410	45,52	1 450 180	19,13	3 407 540	59,74	5 220 130	37,07
Kontant en bank	116 470	14,63	1 433 850	18,91	474 030	8,31	2 024 350	14,38
Ander vlottende bates	21 290	2,67	130 630	1,72	30 760	0,54	182 680	1,30
K/T beleggings en lenings	150 670	18,93	319 190	4,21	270 980	4,75	740 840	5,26
<b>Totale vlottende bates</b>	<b>650 840</b>	<b>81,76</b>	<b>3 396 230</b>	<b>44,80</b>	<b>4 247 220</b>	<b>74,46</b>	<b>8 294 290</b>	<b>58,90</b>
<b>Totale bates</b>	<b>796 080</b>	<b>100,00</b>	<b>7 581 430</b>	<b>100,00</b>	<b>5 704 020</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 530</b>	<b>100,00</b>
Eienaarsbelang	12 140	1,52	3 080 120	40,63	1 385 650	24,29	4 477 910	31,80
Langtermynlenings - eienaars	213 630	26,84	1 193 530	15,74	1 463 700	25,66	2 870 860	20,39
<b>Totale eienaarsbelang</b>	<b>225 770</b>	<b>28,36</b>	<b>4 273 650</b>	<b>56,37</b>	<b>2 849 350</b>	<b>49,95</b>	<b>7 348 770</b>	<b>52,19</b>
Langtermynlenings - buitestaanders	111 160	13,96	750 980	9,91	270 510	4,74	1 132 650	8,04
Krediteure	110 520	13,88	1 625 140	21,44	2 382 880	41,78	4 118 540	29,25
Oortrokke bank	342 230	42,99	787 490	10,39	67 150	1,18	1 196 870	8,50
Korttermynlenings	0	0,00	114 330	1,51	18 680	0,33	133 010	0,94
Ander vlottende laste	6 400	0,80	29 840	0,39	115 450	2,02	151 690	1,08
<b>Totale vlottende laste</b>	<b>459 150</b>	<b>57,68</b>	<b>2 556 800</b>	<b>33,72</b>	<b>2 584 160</b>	<b>45,30</b>	<b>5 600 110</b>	<b>39,77</b>
<b>Totale finansiering</b>	<b>796 080</b>	<b>100,00</b>	<b>7 581 430</b>	<b>100,00</b>	<b>5 704 020</b>	<b>100,00</b>	<b>14 081 530</b>	<b>100,00</b>
<b>Getal/deelnemende agentskappe</b>	<b>3</b>		<b>17</b>		<b>8</b>		<b>28</b>	



belang by al die respondente verteenwoordig 52,19% van die totale finansiering, terwyl die krediteure (29,25%), oortrokke bankrekenings (8,5%) en langtermynlenings van buitestaanders (8,04%) die ander belangrike finansieringsbronne uitmaak.

By die ontledings volgens die verskillende verdelings is daar by sommige balansstaatposte baie groot afwykings van die gemiddeldes gevind, byvoorbeeld:

- In die groep met die hoogste gemiddelde kommissieverdienste is die gemiddelde langtermynbeleggings en -lenings aan buitestaanders relatief baie hoog teen 27,66% van die totale bates vergeleke by slegs 1,88% en 2,91% onderskeidelik by die laagste en middelgroep;
- in die middelgroep, volgens gemiddelde persentuele kommissieverdienste, is die langtermynbeleggings en -lenings 34,54% van die totale bates teenoor slegs 0,81% by die lae en 7,29% by die hoë groep; en
- in die lae groep, volgens gemiddelde persentuele kommissieverdienste, is die gemiddelde bankoortrekking 42,99% van die totale finansiering vergeleke met slegs 1,18% by die hoë groep en 'n gemiddelde van 8,5% by al die respondente.

Nogtans is die inligting en vergelykings in tabelle 5.1 tot 5.3 uiters nuttig en insiggewend vir respondente en ander markagentskappe wat die resultate van hul eie ondernemings met die gemiddeldes van ander markagentskappe in soortgelyke omstandighede wil vergelyk.

# Finansiële verhoudingsgetalle: 28 deelnemende markagentskappe

### 6.1 INLEIDING

In die hoofstuk word enkele verhoudingsgetalle gegee en bespreek om die finansiële prestasie en aktiwiteit van die 28 respondente te beoordeel. Die verhoudingsgetalle meet onder andere die omsetsnelheid van bates, winsgewendheid, likiditeit en solvabiliteit.

### 6.2 DIVERSE OPBRENGS- OMSETSNELHEIDS- EN ANDER VERHOUDINGSGETALLE, VERDEEL VOLGENS DIE BEDRAG VAN DIE KOMMISSIE VERDIEN PER JAAR

In tabel 6.1 word die gemiddeldes vir sekere verhoudingsgetalle vergelyk op die grondslag van die bedrag van die jaarlikse bruto kommissie verdien deur al die respondente sowel as die drie subgroepe. In Tabel 6.1 word soos volg na die drie subgroepe verwys:

- kommissie verdien nie meer as R600 000 – die laagste groep
- kommissie verdien tussen R600 000 en R1 m – die middelgroep en
- kommissie verdien meer as R1 miljoen – die hoogste groep.

#### 6.2.1 Die opbrengs (rentabiliteit) op bates en die omsetsnelheid van bates

Rentabiliteit van totale bates is die algemeenste gebruikte verhoudingsgetal om die uiteindelijke finansiële prestasie van 'n onderneming te meet. Dit lê 'n oorsaaklike verband tussen die kapitaal wat in die bates investeer is, en die wins wat met die aanwending van daardie bates verdien is. By markagentskappe is die investering in bates in die algemeen relatief laag omdat dit basies 'n arbeidsintensiewe onderneming is.

Dit skep probleme by die beoordeling van die finansiële resultate waar die verhoudingsgetalle die waarde van bates ten grondslag het. Ofskoon die antwoorde in genoemde omstandighede relatief groot syfers sal wees, en

TABEL 6.1

Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989:  
 onderverdeel volgens die bedrag van die jaarlikse bruto kommissie verdien

Kommissie inkomste		Nie meer as R600 000	Tussen R600 001 en R1 mil.	Meer as R1 mil.	Totaal
Opbrengs op vaste bates	%	(36,75)	35,88	7,72	7,89
Opbrengs op vlottende bates	%	(17,43)	12,22	6,42	5,50
Opbrengs op totale bates	%	(11,82)	9,12	3,50	3,24
Winsmarge op totale bruto inkomste	%	(4,16)	2,73	1,77	1,43
Omsetsnelheid van vaste bates	Keer	8,84	13,16	4,36	5,53
Omsetsnelheid van vlottende bates	Keer	4,20	4,48	3,63	3,86
Omsetsnelheid van totale bates	Keer	2,85	3,34	1,98	2,27
Omsetsnelheid van debiteure	Dae	39,19	48,62	66,55	59,56
Omsetsnelheid van krediteure	Dae	23,68	22,14	59,50	46,99
Gemiddelde oorskot (tekort) op standaardvergoeding per werkende eienaar	R	(12 353)	5 080	5 439	2 268
Standaardvergoeding per werkende eienaar plus (minus) oorskot (tekort)	R	67 647	85 080	85 439	82 268
Vlottende verhouding	Keer	1,41	1,67	1,44	1,48
Vuurproefverhouding	Keer	1,38	1,63	1,43	1,46
Eienaarsbelang	%	42,30	42,73	55,25	52,19
Eienaarsbelang + L/T finansiering	%	42,30	55,21	62,19	60,23
Getal deelnemende agentskappe	No	8	10	10	28

sels onbetroubaar kan wees, is daar nogtans besluit om die verhoudingsgetalle te bereken omdat dit veral vergelykings tussen groepe van markagentskappe vergemaklik en meer sinvol maak. Die beleidsbeslissings oor vaste bates en in besonder dié oor klandisiewaarde wat in hoofstuk 2, afdeling 2.3 uiteengesit is, moet hier deeglik in gedagte gehou word.

Drie verskillende verhoudingsgetalle word in die verband bereken en word vervolgens kortliks omskryf:

■ **OPBRENGS OP VASTE BATES**

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Vaste bates}} \times 100 (\%)$$

■ **OPBRENGS OP VLOTTENDE BATES**

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Vlottende bates}} \times 100 (\%)$$

■ **OPBRENGS OP TOTALE BATES**

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Totale bates}} \times 100 (\%)$$

Die resultaat word dus in al drie gevalle in 'n persentasie van een of ander vorm van bates uitgedruk.

Volgens tabel 6.1 is die gemiddelde opbrengs op die totale bates 3,24% vir al die respondente, 3,5% vir die hoogste groep, 9,12% vir die middelgroep en 'n gemiddelde verlies van (-) 11,82% vir die laagste groep.

Dit wil dus voorkom of die middelgroep relatief goed gevaar het met 'n gemiddelde opbrengs van 9,12% op die totale bates, terwyl die hoogste groep 'n relatief lae opbrengs van 3,50% op die totale bates behaal het. Die laagste groep het met 'n verlies van (-) 11,82% op die totale bates relatief swak gevaar.

Die opbrengs op bates kan in twee komponente verdeel word, naamlik die vermoë van die bates om omset te genereer (omsetsnelheid van die bates), en die vermoë om wins op die omset te verdien (winsmarge op verkope of bruto inkomste).

Die vermoë van totale bates om omset (totale bruto inkomste) te genereer, word bereken met behulp van die omsetsnelheid van die bates, naamlik:

$$\frac{\text{Totale bruto inkomste}}{\text{Totale bates}} = (\text{keer per jaar})$$

Die antwoord word dus in die aantal keer per jaar uitgedruk.

Die gemiddelde omsetsnelheid van die vaste bates is 5,53 keer per jaar vir al die respondente teenoor 4,36 keer vir die hoogste groep, 13,16 keer vir die middelgroep en 8,84 keer vir die laagste groep.

Die gemiddelde omsetsnelheid van die totale bates is 2,27 keer per jaar vir al die respondente teenoor 1,98 keer vir die hoogste groep, 3,34 keer vir die middelgroep en 2,85 keer per jaar vir die laagste groep.

Dit skyn asof die middelgroep, ook wat die omsetsnelheid van bates betref, die beste van die drie groepe gevaar het met 'n gemiddelde van 3,34 keer per jaar vir die omset van die totale bates. Die laagste groep, met 2,85 keer het relatief beter gevaar as die hoogste groep met 1,98 keer per jaar.

### 6.2.2 Die winsmarge op die totale bruto inkomste

Die vermoë om 'n wins op die totale bruto inkomste te kan verdien, word gemeet deur die berekening van die winsmarge, naamlik:

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Totale bruto inkomste}} \times 100 (\%)$$

Die antwoord word dus in 'n persentasie uitgedruk.

Die onderlinge verband tussen hierdie verhoudingsgetalle kan soos volg geïllustreer word:

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Totale bruto inkomste}} \times$$

$$\frac{\text{Totale bruto inkomste}}{\text{Totale bates}} =$$

$$\frac{\text{Wins vóór rente en buitengewone winste of verliese}}{\text{Totale bates}}$$

of te wel:

Winsmarge x Bateomsetsnelheid = Opbrengs op bates.

Die twee komponente is baie belangrik by die beoordeling van die finansiële resultate van markagentskappe. Onderbenutting van bates verminder die moontlikheid om wins te genereer. Hoë koste en ondoeltreffende gebruik van hulpbronne en infrastruktuur verminder die wins wat uit die gegewe omset verdien kan word.

Die resultate van markagentskappe kan dus minstens op drie maniere verbeter word, naamlik:

- ▣ deur die omset te verhoog
- ▣ deur die winsmarge te verhoog en
- ▣ deur die bateaanwending (alle ander dinge gelyksynde) meer effektief te maak.

Die gemiddelde winsmarge op die totale bruto inkomste is volgens tabel 6.1 gelyk aan 1,43% vir al die respondente teenoor 1,77% vir die hoogste groep, 2,73% vir die middelgroep en 'n verlies van (-) 4,16% vir die laagste groep. Die middelgroep het relatief gesien, dus weer die beste gevaar.

### 6.2.3 Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure

By markagentskappe word debiteure en krediteure onderskeidelik onder die grootste bate- en lasteposte gereken en daarom is die verhoudingsgetalle bereken om die omsetsnelheid van die twee poste by die verskillende markagentskapgroepe sinvol te kan vergelyk. Die verhoudingsgetalle is soos volg bereken:

#### ■ DEBITEURE OMSETSNELHEID

$$\frac{\text{Debiteure x 365}}{\text{Totale bruto inkomste}} = (\text{getal dae})$$

#### ■ KREDITEURE OMSETSNELHEID

$$\frac{\text{Krediteure x 365}}{\text{Totale bruto inkomste}} = (\text{getal dae})$$

In beide gevalle hierbo is die antwoord in dae uitgedruk. Die twee verhoudingsgetalle is op sigself nie juis betekenisvol nie, maar kan met nut in 'n vergelyking van die resultate van die verskillende groepe van respondente gebruik word.

Volgens tabel 6.1 toon die gemiddelde omsetsnelheid van die debiteure 'n stygende tendens van die laagste na die hoogste groep met 39,19 dae, 48,62 dae en 66,55 dae onderskeidelik vir die laagste, middel- en hoogste groep. Die gemiddelde vir al die respondente is 59,56 dae.

Volgens tabel 6.1 is die gemiddelde omsetsnelheid van die krediteure relatief laag vir die middelgroep teen 22,14 dae en die laagste groep teen 23,68 dae teenoor die 59,5 dae vir die hoogste groep en die gemiddelde van 46,99 dae vir al die respondente.

### 6.2.4 Gemiddelde netto verdienste per werkende eienaar en direkteur

Soos in hoofstuk 2, afdeling 2.3.2 verduidelik is, is besluit om ter wille van sinvolle vergelyking die standaardvergoeding per werkende eienaar en direkteur teen R80 000 per jaar te bepaal. Volgens tabel 6.1 sou die laagste groep nie 'n vergoeding van R80 000 kon bybring nie en sou 'n werkende eienaar/direkteur in die groep slegs 'n gemiddelde verdienste van R67 649 per jaar verkry het, teenoor die gemiddelde van R85 080 per jaar vir die middelgroep en R85 439 per jaar vir die hoogste groep. Die gemiddelde vir al die respondente is R82 268 per jaar. Die middelgroep en die hoogste groep het dus relatief heelwat beter gevaar as die laagste groep, asook die gemiddelde vir al die respondente.

### 6.2.5 Die vlottende en die vuurproefverhouding

Die likiditeit van 'n onderneming word weerspieël deur sy vermoë om lopende verpligtings betyds uit beskikbare fondse na te kom. Twee verhoudingsgetalle wat gewoonlik in dié verband bereken word, is die vlottende verhouding en die vuurproefverhouding.

Die vlottende verhouding meet die mate waarin die vlottende laste op 'n bepaalde tydstip deur die beskikbare vlottende bates gedek word. Die vlottende verhouding word soos volg bereken:

$$\frac{\text{Vlottende bates}}{\text{Vlottende laste}} = (\text{keer})$$

Die sogenaamde vuisreël dui op 'n verhouding van 2:1, dit wil sê dat die vlottende bates gelyk aan tweekeer die vlottende laste behoort te wees. Die vuurproefverhouding is dieselfde as die vlottende verhouding, behalwe dat die voorraad by vlottende bates uitgesluit word. Die vuisreël dui hier op 'n verhouding van 1:1, dit wil sê dat die vlottende bates met uitsluiting van die voorraad, gelyk moet wees aan die vlottende laste.

Soos blyk uit tabel 6.1, is die gemiddelde vlottende verhouding vir al die respondente 1,48:1, terwyl die vuurproefverhouding 1,46:1 is. Volgens die vuisreël sou so 'n vlottende verhouding dus op 'n redelik goeie likiditeit en die vuurproefverhouding op 'n baie gesonde likiditeit dui. Omdat markagentskappe nie enige noemenswaardige voorraad aanhou nie, sal die vlottende en vuurproefverhouding by al die verdelings van respondente feitlik identies wees. Derhalwe sal die vuurproefverhouding nie by die ander twee groepe respondente bespreek word nie.

### 6.2.6 Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eenaars

Die verskil tussen die waarde van die totale bates en die waarde van die totale laste, verteenwoordig die eienaarsbelang. Indien die eienaarsbelang negatief is, beteken dit dat die onderneming insolvent is. Die solvabiliteit van 'n onderneming kan dus gemeet word deur die eienaarsbelang uit te druk in 'n persentasie van die totale bates.

Volgens tabel 6.1 het die hoogste groep 'n gemiddelde eienaarsbelang van 55,25% en 'n gemiddelde eienaarsbelang plus langtermynfinansiering deur eenaars van 62,19% teenoor 42,73% en 55,21% onderskeidelik by die middelgroep en, vir die laagste groep 42,3% in beide gevalle.

## 6.3 DIVERSE OPBRENGS-, OMSETSNELHEIDS- EN ANDER VERHOUDINGSGETALLE VIR RESPONDENTE VERDEEL VOLGENS DIE GROOTTE VAN DIE GEMIDDELDE PERSENTASIE KOMMISSIE VERDIEN

In tabel 6.2 word die gemiddeldes vir dieselfde verhoudingsgetalle as dié in tabel 6.1 vergelyk op die grondslag van die persentuele grootte van die kommissie verdien deur al die respondente sowel as die drie groepe. Die inligting wat in tabel 6.2 vervat is, is soos volg in drie subgroepe verdeel:

- ▣ kommissie verdien nie meer as 5,8% — die laagste groep
- ▣ kommissie verdien tussen 5,8% en 6,7% — die middelgroep
- ▣ kommissie verdien meer as 6,7% — die hoogste groep

### **6.3.1 Die opbrengs op bates en die omsetsnelheid van bates**

Die verduidelikings en omskrywings in hoofstuk 6, afdeling 6.2.1 is ook hier van toepassing.

Volgens tabel 6.2 is die gemiddelde opbrengs op die totale bates 3,24% vir al die respondente, en dit wil voorkom asof die hoogste groep relatief goed gevaar het met 'n gemiddelde van 19,56% teenoor die 6,12% vir die laagste groep en die gemiddelde verlies van (-) 9,33% vir die middelgroep.

Die gemiddelde omsetsnelheid van die totale bates is 2,27 keer vir al die respondente teenoor die 2,47 keer vir die middelgroep, 2,24 keer vir die laagste groep en 2,01 keer vir die hoogste groep.

### **6.3.2 Die winsmarge op die totale bruto inkomste**

Die verduidelikings en omskrywings in afdeling 6.2.2 geld ook hier.

Dit blyk uit tabel 6.2 dat die gemiddelde winsmarge op die totale bruto inkomste 1,43% vir al die respondente behoort. Die hoogste groep het relatief goed gevaar met 9,72% teenoor die 2,74% vir die laagste groep en die gemiddelde verlies van (-) 3,78% vir die middelgroep.

### **6.3.3 Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure**

Dieselfde verduidelikings en omskrywings in afdeling 6.2.3 word ook hier gebruik.

Volgens tabel 6.2 is die gemiddelde omsetsnelheid van die debiteure teen 108,35 dae relatief hoog vir die hoogste groep. Vir die laagste groep is dit ook relatief hoog teen 74,3 dae terwyl dit vir die middelgroep relatief laag is teen 28,26 dae.

Volgens tabel 6.2 is die gemiddelde omsetsnelheid van die krediteure teen 75,77 dae relatief hoog by die hoogste groep en teen 22,66 dae baie laag by die laagste groep vergeleke met die 31,69 dae by die middelgroep.

### **6.3.4 Die gemiddelde netto verdienste per werkende eienaar en direkteur**

Soos in afdeling 2.3.2 gemeld, is besluit om, ter wille van vergelykbaarheid, 'n standaard vergoeding per werkende eienaar en direkteur teen R80 000 per jaar in berekening te bring. Volgens tabel 6.2 sou die middelgroep nie 'n verdienste van R80 000 kon bybring nie en sou 'n werkende eienaar/direkteur in hierdie groep slegs 'n gemiddelde verdienste van R63 062 per jaar kon kry, teenoor die gemiddelde van R88 970 per jaar vir die laagste groep en R119 430 vir die hoogste groep. Die gemiddelde by al die respondente is R82 268. Die hoogste groep en die laagste groep het dus hier relatief heelwat beter gevaar as die middelgroep sowel as die gemiddelde vir al die respondente.



TABEL 6.2

Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989:  
 onderverdeel volgens die grootte van die gemiddelde persentasie kommissie verdien

Kommissie persentasie		Nie meer as 5,8%	Tussen 5,81% en 6,7%	Meer as 6,7%	Totaal
Opbrengs op vaste bates	%	33,56	(16,90)	76,57	7,89
Opbrengs op vlottende bates	%	7,49	(20,83)	26,26	5,50
Opbrengs op totale bates	%	6,12	(9,33)	19,56	3,24
Winsmarge op totale bruto inkomste	%	2,74	(3,78)	9,72	1,43
Omsetsnelheid van vaste bates	Keer	12,26	4,48	7,88	5,53
Omsetsnelheid van vlottende bates	Keer	2,74	5,52	2,70	3,86
Omsetsnelheid van totale bates	Keer	2,24	2,47	2,01	2,27
Omsetsnelheid van debiteure	Dae	74,30	28,26	108,35	59,56
Omsetsnelheid van krediteure	Dae	22,66	31,67	75,77	46,99
Gemiddelde oorskot (tekort) op standaardvergoeding per werkende eienaar	R	8 970	(16 938)	39 430	2 268
Standaardvergoeding per werkende eienaar plus (minus) oorskot (tekort)	R	88 970	63 062	119 430	82 268
Vlottende verhouding	Keer	1,42	1,33	1,64	1,48
Vuurproefverhouding	Keer	1,42	1,30	1,62	1,46
Eienaarsbelang	%	28,36	56,37	49,95	52,19
Eienaarsbelang + L/T finansiering	%	28,36	66,28	54,69	60,23
Getal deelnemende agentskappe	No	3	17	8	28

### **6.3.5 Die vlottende verhouding**

Die omskrywing en verduideliking in afdeling 6.2.5 is ook hier ook van toepassing.

Volgens tabel 6.2 is die vlottende verhouding en die vuurproefverhouding vir al die respondente, asook vir die drie sub-groepe, òf gelyk, òf min of meer gelyk aan mekaar.

### **6.3.6 Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eienaars**

Die omskrywings in afdeling 6.2.6 is ook hier van toepassing.

Volgens tabel 6.2 het die middelgroep 'n gemiddelde eienaarsbelang van 56,37% en 'n gemiddelde eienaarsbelang plus langtermynfinansiering deur eienaars van 66,28% teenoor 49,95% en 54,69% onderskeidelik vir die hoogste groep en, vir die laagste groep 28,36% in beide gevalle.

## **6.4 DIVERSE OPBRENGS- OMSETSNEELHEIDS- EN ANDER VERHOUDINGSGETALLE VIR RESPONDENTE VERDEEL VOLGENS DIE GEOGRAFIESE STREEK WAARIN DIE RESPONDENTE SAKE DOEN**

In tabel 6.3 word die gemiddeldes vir dieselfde verhoudingsgetalle as die in tabelle 6.1 en 6.2 vergelyk op die grondslag van die geografiese streek waarin die respondente funksioneer. Die respondente is in die volgende vier streke verdeel: Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal. Die inligting wat in tabel 6.3 vervat is, word hierna kortliks bespreek.

### **6.4.1 Die opbrengs op bates en die omsetsnelheid van bates**

Die omskrywings en verduidelikings wat in afdeling 6.2.1 gegee is, geld ook hier.

Volgens tabel 6.3 is die gemiddelde opbrengs op die totale bates, 3,24% vir al die respondente. Dit wil voorkom asof die OVS/Kimberleystreek relatief goed gevaar het met 'n gemiddelde opbrengs van 24,78% op die totale bates vergeleke met die Oos- en Wes-Kaapstreek (10,46%), die Natalstreek (8,92%) en 'n gemiddelde verlies van (-) 4,78% vir die Transvaalstreek.

Die gemiddelde omsetsnelheid van die totale bates is 2,27 keer by al die respondente teenoor die 4,83 keer by die OVS/Kimberleystreek, 3,32 keer by die Natalstreek, 2,48 keer by die Transvaalstreek en 0,83 keer by die Oos- en Wes-Kaapstreek.

### **6.4.2 Die winsmarge op die totale bruto inkomste**

Die omskrywings en verduidelikings in afdeling 6.2.2 word ook hier gebruik.

Tabel 6.3 toon dat die gemiddelde winsmarge op die totale bruto inkomste, 1,43% is vir al die respondente. Die Oos- en Wes-Kaapstreek het relatief goed

TABEL 6.3

Diverse verhoudingsgetalle van deelnemende markagentskappe 1989:  
 onderverdeel volgens die geografiese streek waarin die agentskap funksioneer

Streek		Transvaal	Oos- en Wes-Kaap	OVS en Kimberley	Natal	Totaal
Opbrengs op vaste bates	%	(8,80)	55,65	43,54	27,31	7,89
Opbrengs op vlottende bates	%	(10,52)	12,88	57,48	13,24	5,50
Opbrengs op totale bates	%	(4,78)	10,46	24,78	8,92	3,24
Winsmarge op totale bruto inkomste	%	(1,93)	12,55	5,13	2,68	1,43
Omsetsnelheid van vaste bates	Keer	4,56	4,43	8,49	10,17	5,53
Omsetsnelheid van vlottende bates	Keer	5,45	1,03	11,21	4,93	3,86
Omsetsnelheid van totale bates	Keer	2,48	0,83	4,83	3,32	2,27
Omsetsnelheid van debiteure	Dae	22,40	311,75	27,36	51,23	59,56
Omsetsnelheid van krediteure	Dae	30,94	187,74	14,79	38,05	46,99
Gemiddelde oorskot (tekort) op standaardvergoeding per werkende eienaar	R	(7 676)	17 829	13 267	5 772	2 268
Standaardvergoeding per werkende eienaar plus (minus) oorskot (tekort)	R	72 324	97 829	93 267	85 772	82 268
Vlottende verhouding	Keer	1,55	1,54	0,76	1,50	1,48
Vuurproefverhouding	Keer	1,54	1,52	0,76	1,45	1,46
Eienaarsbelang	%	63,76	47,41	5,86	39,10	52,19
Eienaarsbelang + L/T finansiering	%	63,76	47,41	43,35	55,19	60,23
Getal deelnemende agentskappe	No	12	4	6	6	28

gevaar met 'n gemiddelde van 12,55% teenoor 5,13% vir die OVS/Kimberleystreek, 2,68% in Natal en 'n gemiddelde verlies van (-) 1,93% by die Transvaalstreek.

#### **6.4.3 Die omsetsnelheid van die debiteure en die krediteure**

Die omskrywings en verduidelikings in afdeling 6.2.3 geld ook hier.

Volgens tabel 6.3 is die gemiddelde omsetsnelheid van die debiteure 59,56 dae vir al die respondente. Die Oos- en Wes-Kaapstreek met 311,75 dae is buitengewoon hoër as die gemiddelde terwyl die OVS/Kimberleystreek (27,36 dae) en die Transvaalstreek (22,4 dae) laer is as die gemiddelde. Natal met 51,23 dae is min of meer gelyk aan die gemiddelde.

Tabel 6.3 toon verder dat die gemiddelde omsetsnelheid van die krediteure 46,99 dae vir al die respondente is. Die Oos- en Wes-Kaapstreek teen 187,74 dae, is aansienlik hoër as die gemiddelde terwyl die OVS/Kimberleystreek teen 14,79 dae heelwat laer as die gemiddelde is. Natal met 38,05 dae en Transvaal met 30,94 dae is ook laer as die gemiddelde.

#### **6.4.4 Die gemiddelde netto verdienste per werkende eenaar en direkteur**

Soos in afdeling 2.3.2 gemeld, is besluit om 'n standaardvergoeding per werkende eenaar en direkteur teen R80 000 per jaar in berekening te bring. Volgens tabel 6.3 is die gemiddelde inkomste van respondente in die Transvaalstreek nie voldoende om die bedrag van R80 000 by te bring nie. 'n Werkende eenaar/direkteur in die streek sou slegs 'n gemiddelde verdienste van R72 324 per jaar geniet het teenoor die gemiddelde van R97 829 per jaar vir die Oos- en Wes-Kaapstreek, R93 267 per jaar vir die OVS/Kimberleystreek en R85 772 vir die Natalstreek. Die gemiddelde vir al die respondente is R82 268 per jaar.

#### **6.4.5 Die vlottende verhouding**

Die omskrywings en verduidelikings in afdeling 6.2.5 is ook hier van toepassing.

Tabel 6.3 toon dat die vlottende verhouding en die vuurproefverhouding vir al die respondente asook vir die vier streke, gelyk is aan, of min of meer gelyk is aan mekaar. Vir die OVS/Kimberleystreek is die vlottende verhouding teen 0,76:1 heelwat laer as die gemiddelde van 1,48:1 vir al die respondente.

#### **6.4.6 Eienaarsbelang en langtermynfinansiering deur eenaars**

Die omskrywings in afdeling 6.2.6 word ook hier gebruik.

Tabel 6.3 toon dat die Transvaalstreek teen 63,76% die hoogste gemiddelde eienaarsbelang het, maar geen langtermynfinansiering deur die eenaar het nie. Die gemiddelde eienaarsbelang vir die OVS/Kimberleystreek is 5,86% wat relatief baie laag is vergeleke met die gemiddelde van 52,19% by al die respondente.

## **6.5 SLOTOPMERKINGS**

Altesame tien verhoudingsgetalle is bereken vir groepe wat uit die 28 respondente saamgestel is. Die groepe is gevorm volgens totale jaarlikse bruto kommissieverdienste, kommissie in 'n persentasie van totale verkope en volgens 'n verdeling in vier geografiese streke, naamlik Transvaal, Oos- en Wes-Kaap, OVS/Kimberley en Natal.

In die verdeling volgens die totale jaarlikse bruto kommissie is daar drie groepe, te wete die laagste groep (tot R600 000 per jaar), middelgroep (tussen R600 000 en R1 m) en die hoogste groep (meer as R1 m). Volgens die verdeling het die middelgroep in die algemeen die beste gevaar, gevolg deur die hoogste groep en is die resultate van die laagste groep die swakste.

In die verdeling volgens die kommissie in 'n persentasie van die totale verkope is daar ook drie groepe, naamlik die laagste (tot 5,8%), middel (5,81% tot 6,7%) en die hoogste groep (meer as 6,7%). Volgens die verdeling het die hoogste groep in die algemeen die beste gevaar, gevolg deur die laagste groep, terwyl die middelgroep relatief die swakste gevaar het.

Volgens die streeksverdeling het respondente in Transvaal in die algemeen die swakste resultate behaal terwyl geen duidelike patroon by die ander drie streke bespeur kon word nie.

# Markagentskappe: gebruik van die bevindinge van die ondersoek

## 7.1 INLEIDING

'n Relatief groot hoeveelheid inligting is ingesamel en verwerk. Die inligting verskyn in hoofstukke 3 tot 6 van die verslag. Die inligting is in 'n bedryfsvergelykende vorm verwerk en die gebruiksnut en voordele wat dit vir markagentskapsbesture inhou, word in die hoofstuk bespreek.

## 7.2 BEDRYFSVERGELYKENDE INLIGTING OOR DIE 28 RESPONDERENDE MARKAGENTSAPPE

### 7.2.1 Omskrywing van bedryfsvergelyking

Bedryfsvergelyking kan omskryf word as die gereelde uitruil van inligting oor 'n reeks sleutelaktiwiteite, gewoonlik in die vorm van syfers (getalle, bedrae, persentasies en verhoudingsgetalle), tussen vergelykbare ondernemings in dieselfde bedryfstak.

Om die vertroulikheid van individuele inligting te verseker, is dit verkieslik dat die insameling, verwerking en uitruiling van die bedryfsvergelykende statistiek deur 'n onafhanklike instansie gedoen moet word. Die doel van die uitruil van sodanige inligting is om ondernemings in staat te stel om hul eie resultate met dié van soortgelyke ondernemings in dieselfde bedryfstak, te kan vergelyk. Dit word vergemaklik omdat die ingesamelde inligting verwerk word en gemiddeldes in die vorm van bedryfsvergelykende statistiek vrygestel word.

Bedryfsvergelykende statistiek is 'n belangrike hulpmiddel vir die bestuur van 'n onderneming. Individuele ondernemings vergelyk gewoonlik hul resultate met hul eie resultate van die verlede en met die interne doelwitte wat vooraf deur die onderneming self gestel is. Bedryfsvergelyking stel egter 'n onderneming in staat om sy eie resultate te vergelyk met, en te beoordeel in die lig van, die resultate van min of meer soortgelyke ondernemings in dieselfde bedryfstak. Swakhede of tekortkominge waarvan die bestuur van 'n

onderneming voorheen onbewus was, kan deur so 'n vergelyking en beoordeling van bedryfsvergelykende statistiek na vore gebring word. So kan 'n verhoging in produktiwiteit en wins, vergeleke met die vorige jaar, dui op suksesvolle bestuur. Die vergelyking met die gegewens van soortgelyke ondernemings kan egter aantoon dat die "verhoging" in produktiwiteit en wins, vergeleke met die bedryfstaknorme, relatief swak en onbevredigend is. Omgekeerd kan bedryfsvergelykende statistiek egter ook aantoon dat 'n lae netto wins, of selfs 'n netto verlies vir 'n bepaalde onderneming, inderdaad 'n heelwat beter resultaat is as die gemiddelde resultate van soortgelyke ondernemings in dieselfde bedryfstak. Sulke inligting kan die bestuur van 'n onderneming waardevolle tyd en moeite bespaar by 'n ondersoek na die oorsake vir die onbevredigende resultate van die onderneming oor 'n bepaalde tydperk.

Die regstellende optrede wat uit die gebruik van die resultate van bedryfsvergelyking kan voortspruit, behoort nie alleen die produktiwiteit en winsgewendheid van individuele ondernemings te verbeter nie, maar kan trouens 'n gunstige invloed op die produktiwiteit van die bedryfstak en die land as geheel uitoefen.

### **7.2.2 Toepassings van beskikbare bedryfsvergelykende inligting oor die 28 responderende markagentskappe**

Die belangrikste skaars hulpbronne van markagentskappe is waarskynlik marksaalvloeroppervlakte en die markagentskapspersoneel. 'n Bedryfsvergelyking van die benutting van hierdie belangrike skaars hulpbronne kan gedoen word met behulp van die inligting wat deur die navorsers vir Tema 10 (B) ingesamel en verwerk is. So 'n bedryfsvergelyking sal die markagentskapsbestuur in staat stel om die prestasie van hul eie agentskap, met die gemiddelde prestasie van min of meer soortgelyke markagentskappe en/of van al die 28 respondente in die ondersoek, te vergelyk en te beoordeel. 'n Ontleding van die onderliggende redes vir enige tekortkominge wat deur die bedryfsvergelykende syfers uitgewys is, kan dan behoorlik deur die betrokke markagentskapsbestuur gedoen word. Regstellende stappe kan daarna gedoen word tot groot voordeel van die eie onderneming asook vir die produsente en kopers van varsprodukte en die NVPM waar die markagentskap bedrywig is.

### **7.2.3 Die gebruik van beskikbare bedryfsvergelykende inligting deur 'n bepaalde markagentskap**

Ter illustrasie van die gebruik van die bedryfsvergelykende inligting soos hierbo uiteengesit, moet daar eerstens gelet word op die groot hoeveelheid inligting wat oor die 28 responderende markagentskappe in hoofstukke 3 tot 6 vervat is.

Die 28 respondente is verdeel volgens hul jaarlikse totale bruto kommissie, hul kommissie in 'n persentasie van hul totale verkope en in vier geografiese

streke volgens die ligging van die NVPM'e waarop hulle sake doen. Die verskillende verdelings is in hoofstukke 5 en 6 uiteengesit en bespreek.

'n Respondent in die ondersoek, of enige ander markagentskap, kan dus die inligting in hoofstukke 3 tot 6 gebruik om sy oio ondornoming se resultate met die gemiddelde resultate van andor vorgelykbare markagentskappe te vergelyk.

'n Markagentskap (XYZ) wat byvoorbeeld op die Protoria-mark optree, 'n bruto kommissie van R450 000 per jaar op totale verkope van R7 miljoen verdien (d.i. 6,43%), en 'n totale bruto inkomste van R461 000 per jaar het, kan sy resultate vergelyk met die gemiddelde resultate van:

- al die respondente
- respondente met 'n kommissie-inkomste tot R600 000 (die laagste groep)
- respondente wie se kommissie in 'n persentasie van hul totale verkope tussen 5,8% en 6,7% is (die middelgroep) en
- respondente in die Transvaalstreek.

Veronderstel dat die XYZ-agentskap, na voorsiening van 'n salaris van R80 000 per jaar per werkende eienaar(s) en direkteur(e) en rente teen 30% op die eienaarsbelang, 'n verlies van R20 000 (4,34%) gely het. 'n Vergelyking met die resultate van die bogemelde vier verdelings van respondente sal dan toon dat die netto verlies van 4,34% by die XYZ-agentskap swakker tot heelwat swakker is as:

- die gemiddelde wins van 0,52% by al die respondente
- die gemiddelde verlies van 1,38% by respondente in die Transvaal en
- die gemiddelde verlies van 4,16% by respondente in die middel kommissiegroep.

Die XYZ se netto verlies van 4,34% is egter ietwat gunstiger as die verlies van 4,98% by respondente in die laagste kommissiegroep.

Hierdie bevindings dui daarop dat daar waarskynlik ruimte vir verbetering in die bedryfsvoering van die XYZ-agentskap bestaan. Die bestuur van die XYZ kan dan, aan die hand van inligting in die verslag, elke uitgewopos van die agentskap, in 'n persentasie van sy bruto inkomste, met dié van die bogemelde vier verdelings van respondente vergelyk. Die uitgewepos wat heel eerste aan die beurt moet kom, is personeeluitgawes – in totaal en volgens die verskillende aktiwiteite verdeel. Daarna moet die ander relatief groot uitgeweposte aandag geniet en uiteindelik moet alle uitgawes, hoe gering ookal, onder die loop geneem word.

'n Bedryfsvergelyking is egter nie 'n metode om bestuursprobleme op te los nie, maar 'n hulpmiddel om afwykings en swak bestuur uit te wys en te kwantifiseer. Wanneer die afwykings bepaal is, kan 'n doelgerigte ondersoek ingestel word na alle poste wat 'n negatiewe invloed op die netto resultaat uitoefen. Antwoorde sal dan gevind moet word op vrae soos:



- moet daar in sekere produkte gespesialiseer word of moet die omset eerder bestaan uit hoëkommissieprodukte of moet daar 'n groter of kleiner verskeidenheid bemark word?
- moet reklame en produktewerwing uitgebrei word?
- hoe kan die diens en persoonlike aandag aan klante verbeter word?
- kan die bestaande personeel 'n hoër omset hanteer of omgekeerd, regverdig die huidige omset die bestaande personeel?
- hoe kan verliese en eise vir verlore produkte ingekort word?
- welke van die kleinere uitgawes kan besnoei of uitgeskakel word?

Die voorgaande is slegs enkele riglyne vir die praktiese gebruik van die inligting hierin vervat. Die inligting kan op soortgelyke wyse gebruik word om elke inkomste- en uitgawepos krities te ontleed, om afwykings uit te ken, om die probleem te bepaal en oplossings te vind wat tot verbeterde eindresultate kan lei.

### **7.3 AANWENDING VAN DIE BEDRYFSVERGELYKENDE INLIGTING BESKIKBAAR VIR DIE HUIDIGE ONDERSOEK**

Die inligting wat ingesamel en verwerk is, en in hoofstukke 3 tot 6 weergegee word, bevat in der waarheid belangrike basiese inligting wat nodig mag wees om die aanbevelings van die ander ondersoeke te kwantifiseer. Die inligting sal ook uiters nuttig wees om voorstelle van 'n kwalitatiewe aard, uit watter oord ookal, uit te bou tot kwantitatiewe voorstelle.

In die lig hiervan het die navorsers van nié ondersoek ingestel na moontlike addisionele bronne van inkomste vir markagentskappe nie, en ook nie na die moontlikheid of die huidige bronne van inkomste op 'n ander grondslag ingevorder moet word nie. Die rede is hoofsaaklik omdat toekomstige veranderings in die bedryfsvoering op die NVPM'e uiteraard verskeie ander bronne van inkomste kan insluit.

### **7.4 SLOTOPMERKINGS**

Die bedryfsvergelykende inligting wat in hoofstukke 3 tot 6 vervat is, kan aan die hand van die riglyne in hoofstuk 7, met groot nut deur alle markagentskappe en ander belanghebbende instansies gebruik word.

# Lys van bylaes

**Bylae A1:** Vraelys oor diverse aangeleenthede

**Bylae A2:** Personeelvraelys

**Bylae A3:** Vraelys oor eienaars en direkteure

# Bylae A1

RGN ONDERSOEK NA DIE BEMARKING VAN VARS PRODUKTE IN DIE RSA

## TEMA 10:

Die inkomste- en kostestrukture van verskillende belangegroeppe wat betrokke is by die bemarking van varsprodukte deur die nasionale varsproduktemarkte in die RSA.

### VRAELYS VIR MARKAGENTSAPPE

Naam van markagent

Adres

Poskode

Telefoonnommer (Kode)

Nommer

Hoeveel jaar funksioneer dié markagentskap onder die huidige bestuur?

Jaar

1. Voltooi die onderstaande tabel in verband met die vloeroppervlakte wat deur die *agentskapsafdeling* en *handelsafdeling* gedurende 1989 benut is en die huur betaal per m<sup>2</sup> of m<sup>3</sup> (waar van toepassing).

Aard van oppervlakte	Agentskapsafdeling		Handelsafdeling	
	Ruimte	Maandelikse huur – R per eenheid Ruimte	Ruimte	Maandelikse huur – R per eenheid Ruimte
Kantooroppervlakte	m <sup>2</sup>	R	m <sup>2</sup>	R
Vloeroppervlakte in marksaal	m <sup>2</sup>	—	—	—
Vloeroppervlakte van handelsafdeling	—	—	m <sup>2</sup>	R

2. Verstrek die aantal motorvoertuie wat u gedurende 1989-finansiële jaar in verband met die werksaamhede van die *agentskapsafdeling* gebruik het.

a) Getoon as bates in die balansstaat

voertuie

b) Op bruikhuurkontrakte

voertuie

3. Voltooi die onderstaande tabel indien enige van die genoemde bates op 'n bruikhuurbasis verkry is.

Bates	Agentskapsafdeling	
	Jaarlikse huurgeld	Redelike huidige waarde van die bate
Kantoortoerusting en -meubels	R	R
Motorvoertuie en fietse	R	R
Marktrollees, laaimasjiene en vloertoerusting	R	R
Neonligtekens	R	R
Etiketdrukmasjiene	R	R
Ander (spesifiseer asb)	R	R
	R	R
	R	R
	R	R

4. Verstrek die volgende inligting in verband met die produkte wat u agentskapsafdeling gedurende die 1989-finansiële jaar verkoop het:

- *Totale bruto verkoopwaarde* van produkte hanteer (LW: Dit is die verkoopwaarde *voordat* enige markgelde afgetrek is)

R

- Watter persentasie van hierdie bruto verkope was op krediet?

	%
--	---

5. Voltooi die onderstaande tabel in verband met die samestelling van die kommissie ontvang deur die agentskapsafdeling vir die finansiële jaar wat gedurende 1989 geëindig het. (Indien die werklike syfers nie beskikbaar is nie, gee ramings asseblief)

Bron van kommissie	Persentasie van totale kommissie ontvang
Produkte waaop 'n maksimum van 5% kommissie gevra kan word	%
Produkte waarop 'n maksimum van 6,25% kommissie gevra kan word	%
Produkte waarop 'n maksimum van 7,5% kommissie gevra kan word	%
Totaal	100%

6. Voltooi asseblief die onderstaande tabel vir die finansiële jare 1985 tot 1989 (waar beskikbaar).

POS	JAAR				
	1985	1986	1987	1988	1989
1. MASSA produkte hanteer in ton	ton	ton	ton	ton	ton
2. Bruto VERKOOPWAARDE - van produkte hanteer in Rand	R	R	R	R	R
3. Totale KOMMISSIE ontvang - in Rand	R	R	R	R	R
4. Totale salarisse en lone:					
4.1 Geskooldes	R	R	R	R	R
4.2 Ongeskooldes	R	R	R	R	R
5. Gemiddelde aantal werknemers:					
5.1 Geskooldes	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.
5.2 Ongeskooldes	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.
6. Persentasie arbeidsomset: $\left\{ \frac{\text{Bedankings per jaar}}{\text{Gemiddelde getal persone maandeliks in diens}} \times 100 \right\}$					
6.1 Geskooldes	%	%	%	%	%
6.2 Ongeskooldes	%	%	%	%	%

7. Stuur asseblief 'n gedetailleerde afskrif van u 1989-wins-en-verliesrekening en balansstaat (of die jongste een waaroor u beskik) saam met die voltooide vraelys voor 31 Maart 1990 terug aan:

Die Direkteur  
B F A  
UNIVERSITEIT VAN PRETORIA  
0002

# Bylae A2

## **PERSONEEL VAN MARKAGENTSAPPE**

(Belastingjaar goëindig 28 Februarie 1989)

Naam en posadres van agentskap

			Poskode	1-4
Naam	Tel. no.	Kode		5-6

(Personeelbeampte)

### **Besonderhede van werknemer (volgens IRP5)**

Mark waar werksaam

Personeelkode					
Geslag	Manlik		Vroulik		7
Jaar van geboorte	19				8-9
Jaar van aanstelling by agenstskap	19				10-11
Getal maande diens gedurende die belastingjaar (d.i. 12 maande of minder)					12-13
Totale vergoedingspakket gedurende die belastingjaar (verwys na woordomsrywings)	R				14-19

**Aktiwiteit(e) verrig deur personeellid (Verwys na woordoms krywings en kodelys van aktiwiteite)**

Aktiwiteits- kode	Beraamde % tyd
20-21	22-24
25-26	27-29
30-31	32-34
35-36	37-39

**MARKAGENTS KAPPE – AKTIWITEITSKODELYS EN ANDER WOORDOMSKRYWINGS**

Kode

No. Aktiwiteit

- 1 Bestuur: Topbestuur- en middelbestuursaktiwiteite soos beplanning, organisasie, koördinasie en beheer van die werksaamhede van die markagentskap asook die beheer van en toesig oor verkoops- en ander personeel.
- 2 Finansiële administrasie: Enige of alle aspekte van die rekeningkundige funksies van die agentskap, asook alle loon- en salarisfunksies.
- 3 Personeeladministrasie: Die werwing, aanstelling, bevordering en diensbeëindiging van personeel, insluitende hul verlof, siekteverlof, bepaling van diensvoorwaardes en byvoordele.
- 4 Algemene administrasie: Alle administratiewe funksies behalwe finansiële- en personeeladministrasie.
- 5 Statistiese verwerking: Die versameling, byhou en meganiese- of rekenaarverwerking van statistieke betreffende varsproduktebemarking asook die vertolking van die resultate van sodanige verwerking en die opstel van verslae wat daaruit kan voortvloei.
- 6 Bemarking, produktewerwing en skakelafdeling: Alle aktiwiteite wat daarop gemik is om
  - a) produsente van varsprodukte as leweransiers te werf, te motiveer en te behou; en
  - b) voornemende kopers te werf, te motiveer en te behou.



- 7 Verkoopsmanne: Die persone wat die verkoopstransaksie met die kopers van varsprodukte beklink, dit wil sê die onderhandeling met voornemende klante asook die voltooiing van dokumente tydens verkoop van produkte op die markvloer.
- 8 Produkte-ontvangs: Alle aktiwiteite en dokumentasie wat nodig is vir die ordelike ontvangs van produkte gelewer deur produsente.
- 9 Onderhandiging van produkte: Alle aktiwiteite en dokumentasie (uitgesonderd dié in kode 7) wat nodig is vir die ordelike oorhandiging van produkte aan die kopers daarvan.
- 10 Sekuriteit en toesighouding: Alle aktiwiteite (uitgesonderd dié in kodes 8 and 9) wat gerig is op die beveiliging van produkte en die ordelike gang van sake op die markvloer.
- 11 Skoonmaak: Alle skoonmaakdienste, van watter aard ookal, insluitende toesighouding waarvoor die markagentskap verantwoordelik is.
- 12 Interne vervoer: Die fisiese hantering betrokke by die verskuiwing en stapeling van produkte binne die marksaal.
- 13 Vurkhyser: Vurkhyseroperateurs.
- 14 Trekkerbestuurder: Selfverduidelikend.
- 15 Handelsafdeling: Dié afdeling wat met varsprodukteprodusente handel dryf in verpakkingsmateriaal en landbougrondstowwe.
- 16 Opberging: Alle aktiwiteite verbonde aan die opberging van varsprodukte.
- 17 Ander: Alle aktiwiteite wat nie binne dié van kodes 1 tot 16 hierbo, val nie.

**Totale vergoedingspakket sluit die volgende in:**

- a) Totale jaarlikse salaris
- b) Totale jaarlikse bonus en/of 13de tjek
- c) Totale kommissie ontvang deur werknemer
- d) Agentskap se bydraes tot pensioenfonds en mediese skema
- e) Beraamde waarde van byvoordele, naamlik:
  - motor
  - behuisingsubsidie
  - gratis voedsel
  - ander.

Indien 'n werknemer meer as een aktiwiteit verrig, moet die kodes van die verskillende aktiwiteite soos hierbo omskryf, teenoor die *beraamde* persentasie tyd wat aan elke aktiwiteit bestee word, in die "% tyd kolom" getoon word. In die geval van 'n werknemer wat 40% van sy tyd aan statistiese verwerking en 60% aan bemarking bestee, sal die inligting byvoorbeeld soos volg gereflekteer word, naamlik:

Aktiwiteits- kode	Beraamde % tyd
5	40
6	60

# Bylae A3

## EIENAARS OF DIREKTEURE VAN MARKAGENTSAPPE

(Belastingjaar geëindig 28 Februarie 1989)

Naam en posadres van agentskap

	Poskode	1-4
--	---------	-----

Naam	Tel. no.	Kode	5-6
------	----------	------	-----

(Personeelbeampte)

### Besonderhede van eienaar of direkteur

Mark(e) waar aktief

Geslag	Manlik		Vroulik		7
Jaar van geboorte			19		8-9
Jaar van aansluiting by agentskap			19		10-11
Getal maande verbonde aan agentskap gedurende die belastingjaar (d.i. 12 maande of minder)					12-13
Gemiddelde werksure per week				ure	14-15
Totale jaarlikse inkomste soos getoon in die finansiële state			R		16-21
Redelike vergoeding vir dienste gelewer gedurende belastingjaar			R		22-27
Totale byvoordele			R		28-33

**Aktiwiteit(e) verrig deur eienaar of direkteur (Verwys na woordoms krywings en aktiwiteitskodelys)**

	Aktiwiteits- kode	Beraamde % tyd
34-35		36-38
39-40		41-43
44-45		46-48
49-50		51-53

**MARKAGENTS KAPPE – AKTIWITEITSKODELYS EN ANDER WOORDOMSKRYWINGS**

Kode

No. Aktiwiteit

- 1 Bestuur: Topbestuur- en middelbestuursaktiwiteite soos beplanning, organisasie, koördinasie en beheer van die werksaamhede van die markagentskap asook die beheer van en toesig oor verkoops- en ander personeel.
- 2 Finansiële administrasie: Enige of alle aspekte van die rekeningkundige funksies van die agentskap, asook alle loon- en salarisfunksies.
- 3 Personeeladministrasie: Die werwing, aanstelling, bevordering en diensbeëindiging van personeel, insluitende hul verlof, siekteverlof, bepaling van diensvoorwaardes en byvoordele.
- 4 Algemene administrasie: Alle administratiewe funksies behalwe finansiële- en personeeladministrasie.
- 5 Statistiese verwerking: Die versameling, byhou en meganiese- of rekenaarverwerking van statistieke betreffende varsproduktebemarking asook die vertolking van die resultate van sodanige verwerking en die opstel van verslae wat daaruit kan voortvloei.
- 6 Bemarking, produktewerwing en skakelafdeling: Alle aktiwiteite wat daarop gemik is om
  - a) produsente van varsprodukte as leweransiers te werf, te motiveer en te behou; en
  - b) voornemende kopers te werf, te motiveer en te behou.

- 7 Verkoopsmanne: Die persone wat die verkoopstransaksie met die kopers van varsprodukte beklink, dit wil sê die onderhandeling met voornemende klante asook die voltooiing van dokumente tydens verkoop van produkte op die markvloer.
- 8 Produkte-ontvangs: Alle aktiwiteite en dokumentasie wat nodig is vir die ordelike ontvangs van produkte gelewer deur produsente.
- 9 Onderhandiging van produkte: Alle aktiwiteite en dokumentasie (uitgesonderd dié in kode 7) wat nodig is vir die ordelike oorhandiging van produkte aan die kopers daarvan.
- 10 Sekuriteit en toesighouding: Alle aktiwiteite (uitgesonderd dié in kodes 8 and 9) wat gerig is op die beveiliging van produkte en die ordelike gang van sake op die markvloer.
- 11 Skoonmaak: Alle skoonmaakdienste, van watter aard ookal, insluitende toesighouding waarvoor die markagentskap verantwoordelik is.
- 12 Interne vervoer: Die fisiese hantering betrokke by die verskuiwing en stapeling van produkte binne die marksaal.
- 13 Vurkhyser: Vurkhyseroperateurs.
- 14 Trekkerbestuurder: Selfverduidelikend.
- 15 Handelsafdeling: Dié afdeling wat met varsprodukteprodusente handel dryf in verpakkingsmateriaal en landbougrondstowwe.
- 16 Opberging: Alle aktiwiteite verbonde aan die opberging van varsprodukte.
- 17 Ander: Alle aktiwiteite wat nie binne dié van kodes 1 tot 16 hierbo, val nie.

**Totale jaarlikse inkomste sluit die volgende in:**

- a) Gedeelte van winste (waar van toepassing)
- b) Direkteursvergoeding
- a) Totale jaarlikse salaris
- b) Totale jaarlikse bonus en/of 13de tjek
- c) Totale kommissie ontvang deur eienaar of direkteur
- d) Agentskap se bydraes tot pensioenfonds en mediese skema
- e) Beraamde waarde van byvoordele, byvoorbeeld:
  - motor
  - behuisingsubsidie
  - gratis spyseniering
  - ander.

Indien 'n eienaar of direkteur meer as een aktiwiteit verrig, moet die kodes van die verskillende aktiwiteite soos hierbo omskryf, teenoor die *beraamde* persentasie tyd wat aan elke aktiwiteit bestee word, in die “% tyd kolom” getoon word. In die geval van 'n eienaar of direkteur wat 40% van sy tyd aan “bestuur” en 60% aan “Finansiële Administrasie” bestee, sal die inligting byvoorbeeld soos volg gereflekteer word, naamlik:

Aktiwiteits- kode	Beraamde % tyd
1	40
2	60