



INTERNASIONALE SEKONDÊRE SERTIFIKAAT-EKSAMEN
NOVEMBER 2023

LANDBOUBESTUURSPRAKTYKE

NASIENRIGLYNE

Tyd: 3 uur

200 punte

Hierdie nasienriglyne word voorberei vir gebruik deur eksaminatore en hulpeksaminatore. Daar word van alle nasieners vereis om 'n standaardiseringsvergadering by te woon om te verseker dat die nasienriglyne konsekwent vertolk en toegepas word tydens die nasien van kandidate se skrifte.

Die IEB sal geen gesprek aanknoop of korrespondensie voer oor enige nasienriglyne nie. Daar word toegegee dat verskillende menings rondom sake van beklemtoning of detail in sodanige riglyne mag voorkom. Dit is ook voor die hand liggend dat, sonder die voordeel van bywoning van 'n standaardiseringsvergadering, daar verskillende vertolkings mag wees oor die toepassing van die nasienriglyne.

AFDELING A**VRAAG 1**

- 1.1 1.1.1 D
 1.1.2 A
 1.1.3 C
 1.1.4 A
 1.1.5 B
 1.1.6 A
 1.1.7 B
 1.1.8 D
 1.1.9 C
 1.1.10 C

1.2	1.2.1	1.2.2	1.2.3	1.2.4	1.2.5	1.2.6	1.2.7	1.2.8	1.2.9	1.2.10
	I	K	M	N	A	G	H	L	F	B

- 1.3 1.3.1 Delegeer/Delegering
 1.3.2 Selektiewe weiding
 1.3.3 Bruto produksiewaarde (BPW)
 1.3.4 Elektroniese/Internet/Aanlyn betaling
 1.3.5 Waardevermindering/Depresiasie
 1.3.6 Direkte kompetisie
 1.3.7 Kalibrasie
 1.3.8 Verspreidingsketting/Bemarkingsketting
 1.3.9 Grondstruktuur
 1.3.10 Gronddegradasie
- 1.4 1.4.1 Intensiewe boerderystelsel
 1.4.2 Ooraanbod
 1.4.3 Geenbewerking
 1.4.4 Waterkapasiteit (maksimum waterhouvermoë)
 1.4.5 Grondtekstuur
 1.4.6 Marknavorsing
 1.4.7 Balansstaat
 1.4.8 Beplanning
 1.4.9 Koöperasies
 1.4.10 Gepasteuriseer

AFDELING B**VRAAG 2****2.1 Formuleer 'n kort verduideliking van presisieboerdery soos toegepas in die bostaande artikel.**

Dit is wanneer tegnologie soos GPS, oorplaatjies en sagteware gebruik word om inligting in te samel en verwerk wat dit vir die boer moontlik maak om veranderlikes beter te bestuur en die opbrengs te verhoog.

2.2 Verskaf TWEE funksies van die rekenaarsagteware in dié presisieveeboerdery.

Monitering van beeste
Analise van data

2.3 Identifiseer die tegnologiese hulpmiddels wat in die volgende afdelings van dié beesboerdery gebruik word (uitgeskryf).**2.3.1 Oorplaatjies van beeste om beweging te monitor.**

GPS – Globale posisioneringstelsel

2.3.2 Kaarte wat weidingspatrone en veldsamestelling aandui.

GIS – Geografiese inligtingstelsel

2.4 Alhoewel kommersiële beesboerdery 'n klein ekonomiese winsgrens het word presisiebeesboerdery 'n belangrike deel van die bedryf.**2.4.1 Definieer winsgrens in 'n beesboerdery.**

(Al twee feite moet teenwoordig wees)

Dit is 'n aanduiding van die winsgewendheid uitgedruk in 'n persentasie.

2.4.2 Verskaf EEN ekonomiese voordeel van tegnologie in beesboerdery.

Hoër wins/hoër produktiwiteit/laer insetkoste

2.4.3 Onderskei tussen bruto wins en netto wins.**Bruto wins**

Verkope/Inkomste/omset MINUS koste van uitgawes/direkte koste/
uitgawes/produksie koste

Netto wins

Bruto wins minus oorhoofse kostes/nie-produksie koste
OF inkomste minus alle uitgawes

2.5 Volgens die data wat ingesamel is blyk dit dat die veld uit twee veldtipes saamgestel is, naamlik soetveld en suurveld.

2.5.1 **In watter tipe grond kan die boer verwag om onderskeidelik soetveld- en suurveldgrasse te vind?**

Soetveld: Fyngetekstuurde grond wat swak dreineer soos klei

Suurveld: Grond met 'n growwe tekstuur wat goed dreineer

2.5.2 **Soetveld en suurveld is beide voedsaam vir beeste. Soetveld is egter smaakliker vir beeste as suurveld. Die boer het besluit om die verskillende tipes veld afsonderlik af te kamp en die suurveldkampe word vir somerweiding gebruik en die soetveldkampe vir winterweiding. Regverdig die boer se besluit.**

Afkamping – Soetveld is smaakliker as suurveld en beeste sal maklik die soetveld gedeeltes oorbeweï en die veld beskadig.

Dit beteken dat afkamping oorbeweïding kan voorkom.

Soetveld in winter – Die boer het so besluit, want soetveld is smaakliker en voedsaam vir die beeste in die wintermaande.

OF suurveld is onsmaaklik en laag in voedingswaarde in die winter.

Dit beteken dat die soetveld in die somer rus om te herstel van die beheerde weiding in die winter en weer as goeie weiding vir die volgende winter beskikbaar is.

In die winter is soetveld se voedingswaarde hoër as suurveld s'n en dit sal 'n positiewe uitwerking hê op die voedingstatus (kondisie) van die beeste en die finansiële lewensvatbaarheid van die boerdery.

2.5.3 **Hoe sal jy te werk gaan om oorbeweïding te voorkom en selfs die produktiwiteit van die veld te verhoog?**

(Enige 3)

- Nie oorbeweï nie/Nooit drakrag oorskry nie/nie te veel diere aanhou nie
- Wisselweiding toepas/kampe
- Verwyder indringerplante
- Beheerde brand op die regte tye

2.6 In kommersiële boerdery-ondernemings word rekordhouding gedoen deur 'n rekenaarstelsel met 'n groot databasis en die inligting wat ingesamel word speel 'n belangrike rol in die bestuursbesluite wat 'n boer daagliks neem.

2.6.1 Onderskei tussen kommersiële boerdery en 'n bestaansboerdery.

Kommersiële boerdery is wanneer die boer/produsent se uitsluitlike doel is om sommige of al sy produkte te verkoop om 'n wins te maak TERWYL bestaansboerdery is wanneer die gesin alle of meeste van die produksie vir hul eie behoeftes verbruik.

2.6.2 Identifiseer TWEE voordele en TWEE nadele van 'n databasis 'n kommersiële boerdery-onderneming.

Voordele (enige 2)

- Vergelykings kan maklik gedoen word
- Maklike toegang tot inligting
- Kan gebruik van getoetste, betroubare programme
- Berekeninge word akkurater gedoen
- Meer inligting kan in 'n kleiner ruimte gebêre word
- Oordrag van inligting is makliker

Nadele (enige 2)

- Boer moet rekenaargeletterd wees
- Aankoop van rekenaars is duur
- Tydens kragonderbrekings is data nie toeganklik nie
- Tegnologie moet op gereelde basis opgegradeer word
- Dit neem tyd om data op datum te bring
- Data kan verlore gaan agv diefstal, rekenaarvirus ens.

2.6.3 Watter data kan 'n boer verwag om in die VEEREKORDS te kry?

Veegetalle
Reproduksierekords
Gesondheidsrekords
Produksierekords

2.7 Enige boerdery moet by tye klein betalings vanuit die kleinkas doen.

2.7.1 Watter dokument word uitgereik indien kontantaankope vanuit die kleinkas gedoen moet word?

Kleinkas magtiging/Magtigingsvorm/Rekwisisievorm

2.7.2 Om misbruik van kontant te voorkom, moet die kleinkasfonds aan sekere vereistes voldoen. Verduidelik hoe jy misbruik van dié fonds sal voorkom.

- Hou fondse in 'n **toesluitbare** laai of kleinkas, apart van enige ander kontant
- Daar moet **rekord** van elke betaling gehou word wat die volgende insluit, kontantmagtiging, kontantfaktuur/strokie, kwitansie
- Slegs **een persoon** behoort die rekening te hanteer

2.7.3 Enige aankoop wat vanuit die kleinkas gemaak word moet deur 'n brondokument ondersteun word. Identifiseer die brondokument.

Faktuur/Kontantfaktuur/Kontantstrokie

2.8 Rekordhouding in boerdery moet tred hou met die depresiasie van bates.

2.8.1 Konstrueer 'n kort verduideliking van depresiasie deur te verwys na die faktore wat lei tot depresiasie van 'n bate.

Depresiasie verwys na die **vermindering in die waarde** van bates **oor tyd** soos voertuie, masjinerie, implemente, toerusting en gereedskap.

Hierdie waardevermindering is te wyte aan **ouderdom, gereelde gebruik en bates wat in onbruik** verval.

2.8.2 'n Boerdery-onderneming koop 'n beeswaentjie ter waarde van R140 000 (15 %BTW uitgesluit). Die bruikbare leeftyd van die waentjie is 10 jaar. Die waardevermindering van die waentjie is 'n vaste bedrag elke jaar. Bereken die waarde (BTW ingesluit) van die waentjie ná 2 jaar. Toon berekeninge.

((BTW ingesluit) Waardevermindering per jaar
Waardevermindering oor 2 jaar Waarde van waentjie ná 2 jaar)

Berekeninge:

Waentjie waarde BTW ingesluit:

$$R140\,000 + 15\% = R140\,000 + R24\,705,88 = \mathbf{R164\,705,88}$$

Waarde vermindering per jaar volgens leeftyd van waentjie:
 $R164\,705,88 / 10 \text{ jaar} = R16\,470,59 \text{ per jaar}$

Waarde verminder oor 2 jaar:

$$R16\,470,59 \times 2 \text{ jaar} = \mathbf{R32\,941,18}$$

$$\begin{aligned} \text{Waardevermindering ná 2 jaar} &= \mathbf{R164\,705,88 - R32\,941,18} \\ &= R131\,764,70 \end{aligned}$$

Die waarde van die waentjie ná 2 jaar is **R131 764,70**

VRAAG 3

3.1 **Die volgende is voorbeelde van verskillende bemarkingsmetodes. Bestudeer die foto's aandagtig en beantwoord die vrae wat daarop volg.**

3.1.1 **Identifiseer die bemarkingsmetode in die volgende foto's.**

TIPE A: Vrye bemarking

TIPE C: Internasionale (Globale) bemarking

3.1.2 **Tydens die opstel van 'n begroting moet alle moontlike kostes in ag geneem word. Verskaf TWEE moontlike bemarkingskoste wat by TIPE A-bemarking betrokke is.**

(Enige 2)

- Verpakkingskoste
- Advertensiekoste (webwerf, pamflette, advertensieborde)
- Promoveringskoste/Promosies (spesiale aanbiedings, aflewering)

3.1.3 **Beskryf die rol van 'n land se regering in die TIPE B-bemarkingsmetode**

Dit is wanneer 'n regering inmeng in die bemarking van 'n produk deur pryswaarborgs, op invoere, enkelkanaalbemarking, subsidies, produksiekwotas.

3.1.4 **Verduidelik kortliks die doel van TIPE B-bemarking.**

(Enige 2)

- Die doel van beheerde bemarking is om die pryse van 'n produk te stabiliseer.
- Dit help om die gapings tussen produsent- en verbruikerspryse kleiner te maak.
- Beter pryse lei tot verbeterde produktiwiteit en doeltreffendheid in landbouproduksie.
- Dit beskerm die belange van alle belanghebbende soos die produsente, verbruikers, die handel -en verwerkingsindustrieë.

3.1.5 **Streng wetgewing is nodig tydens TIPE C-bemarking. Regverdig die stelling.**

Wetgewing is belangrik want veiligheidsmaatreëls en gesondheid van voedsel moet verseker word.

3.1.6 'n Kleinskaalse groenteboer moet besluit of hy die plaashek- of varsproduktemark-bemarkingskanaal gaan gebruik om sy produkte te verkoop. Vergelyk die twee kanale ten opsigte van produkpryse, bemarkings- en vervoerkostes.

- Plaashekbemarking: die boer moet die plaaslike prys aanvaar *terwyl* die pryse hoër kan wees in die geval van die varsproduktemark as by plaashekbemarking.

OF

- Varsproduktemark se pryse kan baie fluktueer *terwyl* plaashekbemarkingspryse stabiel kan wees.
- Plaashekbemarking het geen kostes *terwyl* 'n agent-kommissie betaalbaar is by die Varsproduktemark (hoër bemarkings-koste)
- Minimum tot geen vervoerkoste verbonde aan plaashekbemarking *terwyl* Varsproduktemark verder van die plaas af is en daarom hoër vervoerkostes het.

3.2 3.2.1 Gebruik die aanbodkurwe (F) om die wet van aanbod te verduidelik.

Dit wys dat as die prys van 'n produk toeneem, neem die hoeveelheid (kwantiteit) van die produk ook toe dit beteken dat die verkoper (produsent/boer) 'n groter inkomste kry, wat hulle motiveer om meer van die produk te verskaf/produseer.

3.2.2 Noem TWEE faktore wat aanbod van 'n produk kan beïnvloed.

(Enige 2)

- Produkpryse
- Kwaliteit van produk
- Bruikbaarheid van produk
- Hoeveelheid kompetisie
- Prys van soortgelyke produkte
- Aantal verbruikers
- Geloof en tradisies van verbruikers
- Voorkeure van verbruiker
- Koopkrag/Finansiële van verbruiker

3.2.3 Die aanbodkurwe skuif sekere tye van die jaar na links (F1). Maak aannames rakende die *aanbod en prys* van die produk.

Die aanbod van die produk neem af *terwyl* die prys toeneem.

3.2.4 Identifiseer PUNT R en som op wat by dié PUNT gebeur.

Markewewig/Markekwillibrium

Dit is die punt waar die vraag na en aanbod van 'n produk gelyk is.

3.3 3.3.1 **Is *Fairtrade Africa* 'n produksie- (produk) of 'n bemarkings-organisasie?**

Produksie (Produk) organisasie

3.3.2 **Verskaf TWEE redes vir jou antwoord in Vraag 3.3.1.**

(Enige 2)

- Die Produkorganisasie stel standarde vir produk.
- Produkte word gesertifiseer.
- Produkte word geëtiketeer.
- Navorsing word gefasiliteer/bestuur.
- Tegnologie oordrag vind plaas.

3.3.3 **Die organisasie verteenwoordig 1050 000 boere in Afrika. Noem DRIE ander moontlike voordele wat dié organisasie vir boere kan inhou.**

(Enige 3)

- Onderhandel vir krediet met banke names boere
- Gee markinligting
- Adverteer en promoveer landbouprodukte
- Voorsien tegniese/wetenskaplike advies aan die boere
- Organiseer insette en onderhandel vir korting names boere

3.3.4 **Enige organisasie of boerdery se sakeplan (besigheidsplan) bevat 'n missie en visie. Beskryf wat 'n missie en visie is sodat die DOEL van 'n missie en visie duidelik verstaan kan word.**

Dit is die padkaart van die organisasie sodat dit projekte en besluitneming vir die toekoms rigting gee.
Sodoende bly bestuur en werkers gefokus op die einddoel tydens hul onderskeie take.

3.4 3.4.1 **Identifiseer die tipe (metode) reklame in Advertensie K.**

Pamflette

3.4.2 **Verduidelik kortliks die doel van reklame in agritoerisme?**

Dit is om mense in te lig oor fasiliteite of vermaak op 'n plaas en om mense te oorrede om die fasiliteite of vermaakte te gebruik. Advertensie is ook om mense van 'n spesiale aanbod bewus te maak.

3.4.3 Verskaf TWEE ander elektroniese metodes van reklame om buitelandse toeriste te bereik.

(Enige 2)

- Aanlyn advertensie
- Digitale koerant
- Radio en televisie
- Elektroniese advertensieborde

3.4.4 Noem 'n nadeel van agritoerisme op 'n plaas.

(Enige 1)

- Kan negatiewe omgewingsimpak hê
- Ekstra verantwoordelikheid vir boer
- Beskikbaarheid van opgeleide personeel
- Verlies aan privaatheid van boer
- Dit is 'n duur proses om aan die gang te kry
- Publieke aanspreeklikheid is 'n wetlike aspek en ekstra versekering moet uitgeneem word
- Die ontwikkeling eis ekstra beplanning en toesig van die boer

3.5 3.5.1 Gee 'n kort definisie van 'n entrepreneur.

Dit is iemand wat 'n behoefte van verbruikers kan raaksien en dan 'n produk verkoop of 'n diens aanbied wat aan hierdie behoefte voldoen.

OF

Iemand wat 'n sakegeleentheid kan identifiseer en die moed het om risiko te neem en 'n onderneming dan te vestig en bestuur.

3.5.2 Verskaf TWEE eienskappe van 'n "goeie" entrepreneur.

(Enige 2)

- Sien geleenthede raak
- Kan self begin
- Kom goed klaar met die meeste mense
- Kan goed organiseer
- Verantwoordelik
- Kan hard werk
- Kan besluite neem
- Is betroubaar en verantwoordelik
- Het baie energie
- Bereid om risiko's te neem
- Baie selfvertroue
- Het bestuursvaardighede

3.5.3 As 'n entrepreneur 'n landboubesigheid aanpak of uitbrei moet 'n sakeplan (besigheidsplan) saamgestel word. Verduidelik hoekom die ontwikkeling van 'n sakeplan nodig is.

(Enige 3)

Die Sakeplan:

- Toets die uitvoerbaarheid van die sake-idee
- Dit moet voorgelê word aan 'n finansiële instelling (lening)
- Dit help om die finansiële behoeftes van die besigheid te bepaal
- Dit identifiseer die daaglikse pligte (take)
- Dit win kennis in oor bemarkingsaangeleenthede
- Aanduiding van die huidige posisie van die besigheid

3.5.4 Noem TWEE voordele van 'n sakeplan.

(Enige 2)

- Verskaf duidelike strategieë en doelwitte
- Help die onderneming in 'n rigting te stuur om doelwitte te bereik
- Dit help om die onderneming se sterkpunte te bepaal, beskryf en te verfyn
- Help met doeltreffende besigheidsbestuur
- Dit kan help met risikobepaling en -bestuur
- Help om kapitaal op die regte plekke te spandeer
- Dit help om geleenthede te identifiseer en die voordeel daaruit te trek
- 'n Tydraamwerk kan die onderneming help om doelwitte binne die beplande tyd te bereik.

VRAAG 4**4.1 4.1.1 Identifiseer TWEE soorte arbeid wat in die bogenoemde boerdery gebruik word.**

Permanente arbeid
Tydelike arbeid

4.1.2 Verduidelik die term *nismark*.

'n Nismark is 'n klein deel van 'n groter mark wat oor die potensiaal beskik om winsgewend te wees indien dit reg ontgin word.

'n Nismark word geskep deur leemtes in huidige markte te identifiseer waar verbruikers 'n spesifieke behoefte het wat nog nie aangespreek is deur iemand anders nie, en dan die produk of diens te lewer om die leemte te vul.

4.1.3 Onderskei tussen *hand-oes* en *meganiese oes* van 'n produk.

Hand-oes is wanneer werkers die produk met die hand oes en meganiese oes is wanneer 'n produk met masjiene geoes word.

4.1.4 Noem TWEE voordele daarvan om sampioene met die hand te oes.

(Enige 2)

- Goedkoop
- Min instandhouding van toerusting, indien enige
- Minimum beskadiging van sampioene
- Selektiewe oes van sampioene kan plaasvind

4.1.5 Die oes van sampioene (produk) is 'n kritieke en baie belangrike aktiwiteit op die plaas. Beplanning is dus noodsaaklik. Identifiseer DRIE arbeidsfaktore wat die boer in ag moet neem in die beplanning van oestyd.

- Beskikbaarheid van hande-arbeid.
- Koste van hande-arbeid.
- Gaan permanente arbeid genoeg wees of moet tydelike arbeid aangestel word (hoeveel arbeid)?

4.1.6 Verduidelik hoe voorsorgmaatreëls en goeie higiëniese praktyke toegepas kan word in die verpakkingsaanleg.

(Enige 2)

Aanleg

Voldoende water en beligting moet beskikbaar wees

Water moet kan afloop van vloer (effense val)

Die aanleg moet maklik skoonmaak

Aanleg se mure, vloere en plafon moet skoongemaak word

Toerusting moet skoon gehou word/houers/messe/tafels

Ligte en gloeilampe moet bedek wees ingeval dit breek

Rioolstelsel moet werk

Verpakkings- en stoorarea moet geskei wees

Goeie ventilasie in aanleg

Werknemers

Skoon klere

Hande voor en ná verpakking was

Bedek hare

Siek arbeid moet maskers dra of nie in aanleg werk nie

Dra toe skoene

4.1.7 Beskryf die volgende finansiële terme:

(a) Insetkoste

Dit is die geld wat benodig word om 'n boerdery/onderneming/besigheid te begin

(b) Wins

Dit is inkomste minus uitgawe oor 'n gegewe tyd

4.2 4.2.1 Identifiseer die prosesseringsmetodes wat in die bogenoemde foto's gebruik is:

FOTO A: Verhitting

FOTO B: Droging of Dehidrering

4.2.2 Onderskei tussen prosessering en preserving.

Prosessering is die omskakeling van 'n primêre landbouproduk na 'n eetbare produk terwyl Preserving is wanneer mikro-organismes verwyder of gedood word deur verskillende prosesse om die raklewe van varsprodukte verleng.

4.2.3 Varsprodukte het nie 'n lang raklewe nie. Verduidelik die hoofoorsake van chemiese en fisiese veranderings in varsprodukte soos sampioene.

(Enige 2)

- Oksidasie wat plaasvind
- Lewende mikro-organismes en ensieme wat op varsprodukte teenwoordig is
- Beskadiging van die produk deur kneusing deur insekte verkeerde oes- en hanteringsprosedures en beskadiging deur onderandere knaagdiers

4.2.4 Die bottels in FOTO A is gesteriliseer. Regverdig die besluit.

Mikro-organismes en patogene kan in die bottels wees en word deur langdurige en hoë temperature vernietig.

4.3.1 Noem TWEE aspekte wat in ag geneem moet word indien die bogenoemde tipe verpakkingsmateriaal oorweeg word vir sampioenverpakking.

(Enige 2)

- Die verpakking moet die produk beskerm
- Treffende verpakking sal verbruikers se aandag trek
- Inligting kan maklik op die verpakkingsmateriaal aangebring word
- Is die verpakkingsmateriaal maklik hanteerbaar?
- Is dit koste-effektief?
- Dit moet die nodige inligting aan verbruikers verskaf

4.3.2 Verskaf TWEE voordele van die verpakkingsmateriaal in die foto hierbo.

(Enige 2)

- Berskerm produk
- Maak hantering makliker
- Moet inligting aan verbruiker oordra
- Help om produk te identifiseer
- Vertoon mooier
- Verhoog waarde van die produk
- Kan raklewe verleng

4.3.3 Verpakte varsprodukte moet geëtiketteer word. Regverdig streng regulasies (wetgewing) met betrekking tot die etikettering van varsprodukte.

(Enige 2)

- Dit is nodig om 'n gestandaardiseerde metode te hê om inligting aan die verbruiker oor te dra en om te verseker dat die inligting waar en nie misleidend is nie.
- Dit moontlik te maak om die produk na te spoor in die geval van kwaliteits- of veiligheidsprobleme wat kan ontstaan.
- Om die verbruiker te waarsku teen moontlike allergene in die produk.

4.4 4.4.1 **Verduidelik hoekom diversifikasie in 'n boerdery-onderneming belangrik is.**

- Om risiko's te verminder
- Winsgewendheid te verhoog
- Volhoubaarheid van boerdery te verbeter

4.4.2 **Identifiseer TWEE faktore wat beplanning en herbeplanning in 'n boerdery-onderneming regverdig.**

(Enige 2)

Faktore wat aanleiding gee tot beplanning en herbeplanning is:

- Verandering in **hulpbronpatrone** soos arbeid, kapitale items wat vervang moet word, aankoop van grond, aanplant van weiding
- Verandering van **tegnologie en biologiese verwantskappe** bv. nuwe tegnologie, implemente, nuwe rasse, nuwe spuit- en gifstowwe, nuwe voergewasse.
- Verandering in **pryse** bv. aankooppryse, insetkoste wat verander, verandering in vraag en aanbod.
- Verandering in **risiko's** soos reënval, wetlike aspekte, bemarkingsaspekte en ekonomiese aspekte

4.4.3 **Goeie beplanning is noodsaaklik vir die sukses van enige boerdery. Noem TWEE voordele van goeie beplanning.**

(Enige 2)

- Omdat 'n probleem voorsien is kan aanpassings makliker gedoen word
- Doelwitte en standaarde is reeds bepaal
- Die boer se insig in sy boerdery verbeter
- Beplanning is rigtinggewend vir die boer

4.5 Organisering, motivering en kontrole is ook bestuursaktiwiteite wat noodsaaklik is vir die sukses van enige boerdery.

4.5.1 **Noem TWEE moontlike werksfaktore wat arbeiders se motivering negatief kan beïnvloed.**

(Enige 2)

- Onbillike werkgewer
- Werkgewer wat nie tevrede is met werk nie
- Nie regverdige vergoeding of aftrekkings nie
- Min/Geen werksbevrediging
- Lang werkure
- Uitermatige klimaatstoestande bv. heeldag in koelkamers

4.5.2 Wat is die VOORDELE van goeie organisering en kontrolering van arbeid in boerdery?

(Enige 4)

Voordele van organisering:

- Elke persoon ken sy pligte en verantwoordelikhede
- Omdat arbeid hul pligte doelgerig aanpak maak dit bestuur en kontrole en beheer makliker
- Dit bespaar tyd omdat daar nie elke dag nuwe werksindeling hoef plaas te vind nie
- Effektiewe organisering kan lei tot beter wins

Kontrolering:

- Dit help dat take doelgerig uitgevoer word
- Take word akkurater uitgevoer
- Dit voorkom die misbruik van bates en kapitaal
- Dit help met delegering van pligte en take
- Dit vergemaklik toesighouding
- Die hele onderneming is doeltrefferder
- Dit verhoog moraal/goeie gesindheid van arbeid

4.5.3 Regverdig die gebruik van opleiding en aansporing tydens motivering van arbeiders.

(Enige 6)

Opleiding:

- Opleiding lei tot bevorderingsmoontlikhede
- Opgeleide arbeid het meer insig in die taak wat voltooi moet word

Aansporing:

- Skep 'n gevoel van tevredenheid
- Laat arbeid deel van bestuur voel
- Kan lei tot hoër produktiwiteit
- Laat werkers gewaardeer voel
- Bou arbeid se vertroue

Total: 200 marks