

---

# Sitrus Verpakking

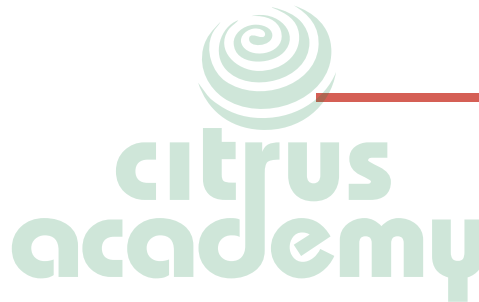
---

## 1 Waardeketting

---

Leergids

---

  
citrus  
academy

Kopiereg ©

  
sitrus-  
akademie

Posbus 461, Hillcrest, 3650  
(031) 765-3410

 **cri** citrus  
research  
international

 **Citrus  
Growers'  
Association**  
OF SOUTHERN AFRICA  
*Grower levies working for you!*

© Citrus Academy NPC  
1<sup>ste</sup> uitgawe 2011 | 2<sup>de</sup> uitgawe 2017

Die modules wat vervat is in hierdie reeks is deel van die Sitrus Na-oes Reeks. Hulle is herverpak uitdruklik ter wille van die opleiding van seisoenale en permanente pakhuiswerkers.

Die inhoud van hierdie module is gebaseer op audiovisuele opleidings materiaal wat deur die Sitrus Akademie geproduseer is.

**Audiovisuele produksie:**

Media World

**Aanbieder:**

Mariëtta Kruger

**Skryfwerk en opleidingsmateriaal aanpassing:**

Mooipraatjies (Barry de Klerk)

**Samestelling en nasiening:**

Sitrus Akademie (Jacomien de Klerk)



**Vrywaring**

Met die aanvaarding van hierdie dokument en die inhoud daarvan stem u in dat u tot die voorwaardes van hierdie vrywaring verbind is.

U gebruik die inhoud van hierdie dokument uitsluitlik op eie risiko. Nóg die Sitrus Akademie, nóg Citrus Research International (CRI), nóg die Sitrusprodusentevereniging (Citrus Growers' Association – CGA) waarborg dat die inhoud van hierdie dokument geskik is vir u beoogde gebruik, of dat dit sonder onakkuraathede en weglatings is. Die menings en raad wat in hierdie dokument uitgespreek word, is nie noodwendig dié van die Sitrus Akademie, die CRI of die CGA nie. Die Sitrus Akademie, die CRI en die CGA, hulle direkteure, amptenare, werknemers, agente of kontrakteurs kan nie verantwoordelik gehou word vir verlies of skade van enige aard wat gely word as 'n direkte of indirekte gevolg van die gebruik, of die onvermoë om gebruik te maak, van enige raad, mening en / of inligting wat in hierdie dokument vervat is nie, of enige doelbewuste of onbewuste wanvertolking, wanvoorstelling of weglating in hierdie dokument, nie.

U vrywaar die Sitrus Akademie, die CRI en die CGA van enige eis deur enige derde party teen die Sitrus Akademie, die CRI of die CGA, hulle direkteure, amptenare, werknemers, agente of kontrakteurs voortspruitend uit, of in verband met die gebruik van, of vertroue in die inhoud van hierdie dokument. Dit is u verantwoordelikheid om te die geskiktheid al dan nie, van die beoogde gebruik van die dokument te bepaal.

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
<b>Uitvoeragente</b>	<b>4</b>
<b>Die Waardeketting</b>	<b>5</b>
<b>Die Koueketting</b>	<b>5</b>
<b>Skakels in die Waardeketting</b>	<b>6</b>
Skakel 1 – Produksie	6
Skakel 2 – Plukwerk	7
Skakel 3 – Verpakking	7
Skakel 4 – Vervoer	7
Skakel 5 – Hawe Hantering	8
Skakel 6 – Verskeping	8
Skakel 7 – Ontvangs en Vervoer	8
Skakel 8 – Verkope	9
Ander Kostas	9
<b>Waarde en Wins</b>	<b>10</b>
<b>Verbreking van die Waardeketting</b>	<b>10</b>
Skakel 1 – Produksie	10
Skakel 2 – Plukwerk	10
Skakel 3 – Verpakking	11
Skakel 5 – Hawe Hantering	11
Watter Skakel is Joune?	12
<b>Afsluiting</b>	<b>12</b>
<b>Aktiwiteit 1 – Vloeikaart</b>	<b>14</b>
<b>Aktiwiteit 2 – Groepsaktiwiteit</b>	<b>15</b>
<b>Aktiwiteit 3 – Werkpleknavorsing</b>	<b>16</b>



## Inleiding

Net soos enige ander besigheidsman, bedryf 'n sitrusboer sy besigheid om wins daaruit te maak. Hoe maak mens wins uit sitrusboerdery? Met enkele uitsonderinge is dit winsgewend om te boer met sitrus slegs as meeste vrugte op die oorsese mark verkoop word, waar mens dit vir meer geld kan verkoop as op die plaaslike mark.

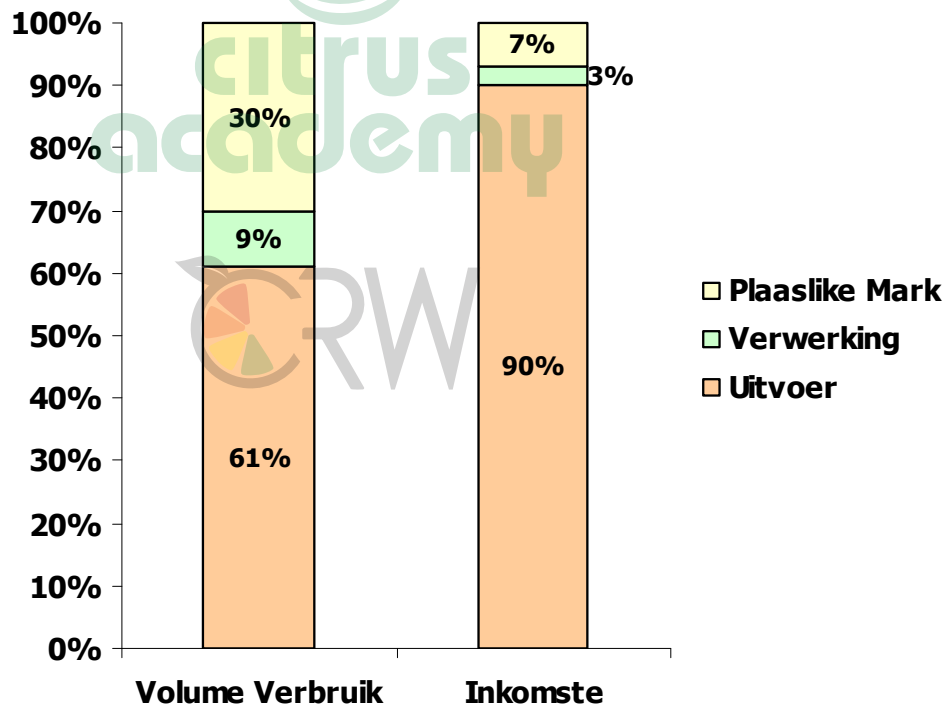
Ons is gelukkig in Suid-Afrika om die grond, water en klimaat te hê om 'n groot verskeidenheid sitrussoorte vir 'n groot deel van die jaar te produseer. Verder beteken die feit dat ons in die suidelike halfrond is, dat ons sitrus gereed is vir die mark op ander tye van die jaar as in lande waar sitrus in die noordelike halfrond geproduseer word.

Ons kan dus sitrus van goeie gehalte voorsien aan mense in ander lande wat nie hulle eie sitrus het nie, óf omdat hulle nie die grond, water en regte klimaat het nie, óf gedurende 'n tyd van die jaar wat hulle vrugte nie gereed is vir die mark nie.

## inligting

### Sitrus Verbruik en Inkomste

Van die sitrus wat kommersieel geproduseer word in Suid-Afrika, word omtrent 61% uitgevoer as vars vrugte, omtrent 30% verkoop op die plaaslike mark, en omtrent 9% gestuur vir verwerking. Maar omtrent 90% van die totale inkomste word verkry uit uitvoere.



## Uitvoeragente

Die meeste produsente het 'n agent wat hulle help met die uitvoer van hulle vrugte. 'n Uitvoeragent se belangrikste taak is om die mark te ken en om die boer raad te gee waarheen om sy vrugte te stuur.

Die uitvoeragent beplan en bestuur dan die verskeping en bemarking van die vrugte, en hou die produsent en die pakhuis op hoogte van die markvereistes vir hulle vrugte. Die uitvoeragent ontvang uiteindelik die geld vir die vrugte vanaf die koper, betaal diensverskaffers se kostes en fooie, hou sy eie kommissie terug, en betaal dan die res van die geld aan die produsent uit.

## Die Waardeketting

Wanneer ons kyk na die waardeketting vir Suid-Afrikaanse sitrus, kyk ons na die ketting van gebeure wat moet plaasvind om ons sitrus te neem na die oorsese mark.

Ons noem dit 'n waardeketting omdat dit nie genoeg is om net vrugte by die mark te kry nie. Ons moet seker maak dat die vrugte wat daar aankom is wat die verbruiker wil hê, in terme van hoe dit lyk, hoe dit smaak, en hoe dit verbou is. Dit beteken dat die vrugte moet voldoen aan die gehalte standaarde en vereistes van die verbruiker. Dit is wat waarde gee aan ons vrugte en wat die verbruiker bereid maak om goeie geld te betaal daarvoor.

Voordat ons kyk na die skakels in die waardeketting, moet ons beter verstaan wat die term 'waarde' beteken. 'n Nuttige definisie vir die term is 'die voordeel wat jy kan verwag uit iets, gewoonlik gemeet in geld'. Die waarde wat kopers heg aan 'n item of produk verskil, afhangende van hoe nodig hy dit het, hoe uniek of spesiaal dit is, en tot watter mate dit voldoen aan sy verwagtinge en vereistes.

Die waarde van 'n produk word baie keer nie bepaal deur die koste om dit te vervaardig nie, maar deur die indruk wat dit maak op die persoon wat die beursie hou. As daardie persoon nie dink dat dit die moeite werd is om geld op te spandeer nie, het die produk baie min waarde.

### definisie

#### Waarde

Die voordeel wat jy kan verwag, gewoonlik gemeet in geld.

## Die Koueketting

'n Ander baie belangrike kenmerk van die sitrus waardeketting is dat dit ook 'n koueketting is.

Sitrus word verkoel om vrugkwaliteit te behou, om respirasie en veroudering te vertraag, en om die ontwikkeling van na-oes siektes te voorkom of te vertraag. As sitrus eers verkoel is – of dit nou is in voorverkoelingsfasiliteite by die pakhuis of nadat dit in die hawe aangekom het – moet die koueketting nie gebreek word nie. 'n Onderbreking in die koueketting, is die vinnigste manier om die waardeketting te breek.

## Skakels in die Waardeketting

Let daarop dat ons in hierdie module 'n eenvoudige voorbeeld van 'n waardeketting gebruik ter verduideliking, en dat ons bedryfsgemiddelde insluit van die persentasie wat elke skakel bydra tot die finale koste van uitvoervrugte.

Kostestrukture verskil tussen ondernemings en waarde-kettings, afhangende van die kultivar, produksiepraktyke, verpakking, bemarking en versending van die vrugte. Jou waardeketting mag ook ander skakels insluit, byvoorbeeld herverpakking oorsee voordat vrugte verkoop word.

Wat belangrik is, is dat jy die beginsels van 'n waardeketting verstaan sodat jy jou eie waardeketting en kostes kan ontleed, en sodat jy kan verstaan hoe maklik die waarde van jou vrugte verlore kan gaan.

### Skakel 1 – Produksie

Die eerste stap in die waardeketting is produksie. Dit vervat elke stap totdat die vrugte aan die boom hang, soos:

- ❖ Die keuse van die regte kultivar en variëteit
- ❖ Die aanplanting van die boord
- ❖ Die voorsiening van besproeiing en plantvoeding
- ❖ Die snoei van die bome wanneer nodig
- ❖ Die beskerming van die bome teen insekte en siektes, en teen kompetisie van onkruid.

Al hierdie werksaamhede is daarop gemik om die beste gehalte vrugte te verbou – vrugte wat die verbruiker wil hê en sal koop. Al hierdie aktiwiteite kos ook geld. Die produsent betaal die kapitale koste van die aanplanting, wat die grond, die grondvoorbereiding, die besproeiingstelsel, die bome en al die ander benodigdhede insluit. Daarbenewens moet hy die nodige masjinerie en toerusting koop en al die insetkoste betaal, soos onder andere lone en salarisse, water, bemesting, plantbeskerminsprodukte, en brandstof.

Produksie word gedryf deur twee faktore: gehalte en opbrengs. Die boer moet genoeg vrugte produseer om sy kapitale en insetkoste te regverdig. Opbrengs word gewoonlik uitgedruk in ton per hektaar. Gehalte is van kardinale belang om waarde te skep en iets op die rak te sit waarvoor die verbruiker goed sal betaal. As die produsent tekortskiet in enige van hierdie twee doelwitte, sal sy plaas nie winsgewend wees nie.

As die produsent en sy werkers hulle werk goed doen, hang daar teen pluktyd 'n goeie opbrengs van besondere gehalte vrugte aan die bome.

Ons het al gesê dat daar tot op hede reeds 'n goeie klompie geld spandeer is aan hierdie vrugte, maar kom ons dink vir 'n oomblik aan die waarde daarvan. Dis voor die hand liggend dat die vrugte waarde moet hê, en dat goeie gehalte vrugte van 'n uitsonderlike kultivar meer waarde het.

Maar wat is die waarde, as mens in gedagte hou dat die waarde van sitrus vrugte in die uitvoermark lê? 'n Vrug wat nog aan die boom hang het maar min waarde vir 'n oorsese verbruiker. Die vrugte het maar net die eerste treetjie geneem op 'n lang reis. Ons moet nóg waarde toevoeg, wat beteken ons moet nog geld spandeer.

Tot nou toe het ons maar 11.5% spandeer van wat dit uiteindelik sal kos om die vrugte by die verbruiker te kry.

## Skakel 2 – Plukwerk

Die volgende stap is om die vrugte te pluk en te stuur na die pakhuis. Dit kos geld, want die plukkers en toesighouers moet betaal word vir hulle werk, en daar is toerusting nodig. Hierdie koste is ingesluit in die 11.5% waarna ons reeds verwys het.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
<b>Totaal</b>	<b>11.5%</b>

## Skakel 3 – Verpakking

Wanneer die vrugte by die pakhuis aankom word dit in sekere gevalle ontgroen, en dan gewas, behandel, gewaks, gesorteer, gegradeer, partykeer toegedraai en geëtiketteer en dan gepak in kartonne wat gestapel word op pallette en geïnspekteer word om te verseker dat dit geskik is vir uitvoer. Soms word dit voorverkoel by die pakhuis voor dit vervoer word.

Die koste van hierdie proses kan nogal hoog wees, en hang af van die soort sitrus wat jy het en die mark waarvoor dit bestem is. Maar gemiddeld maak verpakking omtrent 13% uit van die totale koste.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
<b>Totaal</b>	<b>24.5%</b>

## Skakel 4 – Vervoer

Die volgende skakel in die ketting is die vervoer van vrugte van die pakhuis af tot by die hawe, vanwaar dit verskeep word na buitelandse markte.

Pallette kan gelaai word op platbak, gordyn of koeltrokke, afhangend van die soort sitrus en die mark. Koeltrokke word gebruik om vrugte te vervoer wat reeds by die pakhuis afgekoel is. Vrugte kan ook by die pakhuis in houers gepak word wat dan vervoer word op 'n trek.

'n Ander opsie wat meer en meer gewild word in Suid-Afrika is die vervoer van houers of los pallette per spoor. Die afstand wat die vrugte reis na die hawe word bepaal deur waar mens in die land is en waar die hawe is vanwaar jou vrugte verskeep word.

Die afstand en vervoermetode bepaal wat dit jou gaan kos, maar gemiddeld dra vervoer omtrent 1.5% by tot die totale koste.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
<b>Totaal</b>	<b>26%</b>

## Skakel 5 – Hawe Hantering

Voordat vrugte op 'n skip gelaai word, mag dit nodig wees om dit vir 'n tyd lank te stoor by die hawe terminaal, waar dit óf afgekoel word in voorverkoelingsfasiliteite, of koud gehou word in koelkamers as dit reeds by die pakhuis verkoel was.

Dit kos ook geld, en saam met die hanteringsfooi wat die terminaal vra, voeg dit nog so 3.5% by jou kostes.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
5 – Hawe Hantering	3.5%
<b>Totaal</b>	<b>29.5%</b>

## Skakel 6 – Verskeping

Die vrugte word nou op 'n skip gelaai, óf in houers, óf as los pallette. In die skeepsruim word die temperatuur van die vrugte gehou op die vlakke waarna die verkoel is. Dit mag ook onderwerp word aan 'n koue sterilisasie behandeling, afhangende van die mark waarvoor die vrugte bestem is.

Die verskeping van die vrugte, insluitend versekering, maak omtrent 18.5% van die totale koste uit.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
5 – Hawe Hantering	3.5%
6 – Verskeping	18.5%
<b>Totaal</b>	<b>48%</b>

## Skakel 7 – Ontvangs en Vervoer

Met die aankoms van die vrugte by die buitelandse mark word dit by hawens afgelaai, soms gestoor, en vervoer na die punt waar dit verkoop gaan word aan die verbruiker.

Die produsent dra ook hierdie logistieke kostes, wat omtrent 13% van die totale koste is.



1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
5 – Hawe Hantering	3.5%
6 – Verskeping	18.5%
7 – Ontvangs en Vervoer	13%
<b>Totaal</b>	<b>61%</b>

## Skakel 8 – Verkope

Die vrugte word nou uiteindelijke verkoop aan die verbruiker, nadat die kleinhandelaar sy winsgrens bygesit het, wat gewoonlik omtrent 30% is van die finale koste.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
5 – Hawe Hantering	3.5%
6 – Verskeping	18.5%
7 – Ontvangs en Vervoer	13%
8 – Verkope	30%
<b>Totaal</b>	<b>91%</b>

## Ander Koste

Die laaste koste item wat ons moet bysit is die kommissie van die uitvoeragent en die invoerder, asook die verskeie heffings en inspeksiefoeie wat betaal word op uitvoervrugte.

Gesamentlik voeg dit die laaste 9% van die koste by.

1&2 – Produksie en Plukwerk	11.5%
3 – Verpakking	13%
4 – Vervoer	1.5%
5 – Hawe Hantering	3.5%
6 – Verskeping	18.5%
7 – Ontvangs en Vervoer	13%
8 – Verkope	30%
Ander Koste	9%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>

## Waarde en Wins

Die groot vraag is nou: hoeveel betaal die verbruiker vir die vrugte?

As die verbruiker dink dat die produk waarde vir geld is, sal hy genoeg daarvoor betaal om al die kostes in die waardeketting te dek, en daar sal 'n bedrag oor wees vir die produsent se wins.

Die waarde is dus meer as die koste van die produksie, verpakking en verskeping van die vrugte. Dit is natuurlik meestal die geval – daar is genoeg boere in Suid-Afrika wat 'n goeie lewe maak uit sitrusboerdery om te wys dat dit 'n winsgewende besigheid kan wees.

## Verbreking van die Waardeketting

Maar 'n ketting kan gebreek word en as die waardeketting breek, daal die waarde van ons produk. Kom ons volg hierdie ketting en oorweeg alles wat kan skeefloop en meebring dat die verbruiker nie genoeg waarde in die vrugte sal sien sodat hy genoeg geld daarvoor sal betaal om kostes te dek en wins in die produsent se sak te sit, nie.

### Skakel 1 – Produksie

Gestel dat iemand nie mooi aandag gegee het aan die besproeiing terwyl die vrugte gegroei het nie, en die vrugte het baie klein uitgedraai.

Hierdie vrugte sal dalk nie eers uitgevoer word nie, omdat dit nie aan vereistes voldoen nie. As dit wel uitgevoer word, sal verbruikers nie gewillig wees om goeie geld daarvoor te betaal nie, want dit voldoen nie aan die verwagtinge nie. Die vrugte sal teen 'n afslagprys verkoop moet word, of plaaslike mark toe moet gaan waar pryse aansienlik laer is.

**Die waardeketting is deur nalatigheid verswak en waarde het in die slag gebly.**

### Skakel 2 – Plukwerk

Kom ons sê tydens pluktyd het 'n vrug op die grond geval en 'n werker het dit opgetel en by die uitvoervrugte gesit, omdat hy nooit aangesê is om dit nie te doen nie. Niemand kon sien dat hierdie vrug met 'n siekte besmet was nie en dit het deur die pakhuis gegaan en is saam met ander vrugte in 'n karton gepak.

Maar toe die karton vrugte in die buiteland aankom, was die hele kanton met suurvrot besmet. Hierdie vrugte kan nie verkoop word aan die verbruiker nie, en sal vernietig moet word. Die boer moet nog steeds betaal vir al die verbouing, verpakking, vervoer en verskepingkoste, maar hy sal geen geld daarvoor kry nie.

**Die waardeketting is gebreek deur een plukker wat nie goed opgelei was nie, en waarde het verlore gegaan.**

## Skakel 3 – Verpakking

Kom ons kyk na die pakhuis. Kom ons sê die konsentrasie van swamdoders in die warmwater swamdoderbad is nie gereeld gemonitor nie, en die vrugte was nie goed genoeg behandel om al die swamspore wat van die boord af gekom het, dood te maak nie.

Niemand by die pakhuis merk op dat daar 'n probleem is nie, en die vrugte word gepak en versend.

Wanneer die vrugte by die buitelandse mark aankom, is party vrugte toe onder skimmel. Die invoerder laat die vrugte sorteer om dié te kry wat nog verkoop kan word, wat kostes verder opjaag. Die boer kry nou net 'n deel van die geld vir die besending, wat miskien sy kostes mag dek, en miskien nie.

### **Die waardeketting is verswak, waarde het verlore gegaan.**

Nog 'n voorbeeld uit die pakhuis is die persoon wat pallette stapel wat dink dat dit nie regtig belangrik is om die regte stapelpatroon te gebruik nie – solank die kartonne in stapels staan op die pallet, kan hy nie insien hoekom ekstra moeite gedoen moet word met 'n patroon nie.

Hierdie pallet word gelaai op 'n trok en vervoer na die hawe. Omdat die stapels op die pallet onstabiel is, begin die kartonne skuif, en teen die tyd dat die pallet opgetel word om in die skip gelaai te word, is dit so onstabiel dat die stapels eenvoudig omval. Die vrugte en kartonne lê gesaai op die kaai. Die hawebestuur aanvaar nie verantwoordelikheid hiervoor nie, en die pakhuis dra die kostes van hierdie pallet.

### **Die waardeketting is gebreek deur 'n palletiseerder wat nie verstaan het hoe belangrik sy taak is nie, en waarde is verloor.**

## Skakel 5 – Hawe Hantering

Die sitrus waardeketting is ook 'n koueketting en die een kan nie sterk wees sonder dat daar na die ander omgesien word nie. Kom ons kyk na 'n voorbeeld hier.

By 'n verkoelingfasiliteit by die hawe is die inspekteurs oppad, en die verkhyserbestuurder haal jou vrugte uit die koelkamer en sit dit buite, gereed vir inspeksie. Maar die inspekteur word vertraag, en daag drie ure laat daar op.

Teen hierdie tyd staan die vrugte al vyf ure lank buite op 'n sonnige wintersdag in Durban. Die vrugte het begin warm word en vinniger begin sweet. Die inspekteur keur die besending goed, en die vrugte word teruggesit in die koelkamer. Maar omdat die koueketting gebreek was, begin die vrugte nou baie vinnig bederf. Teen die tyd dat die vrugte oorseë aankom, het bederf ordentlik posgevat, en die hele klomp moet vernietig word.

### **Hier is 'n belangrike les – om die koueketting te breek, is die sekerste manier om die waardeketting te breek.**

## Watter Skakel is Joune?

Daar is 'n klomp voorbeelde van hoe dinge kan skeefloop in die waardeketting. Aan hoeveel kan jy dink?

Wat kan in jou werksplek gebeur wat die vrugte in gevaar stel en wat waarde kan laat daal? Wat sal dit vir jou en jou werk beteken as die produsent en die pakhuis hierdie verliese moet dra, verliese wat maklik voorkom kon word?

## Afsluiting

Jy moet murg in jou pype hê om varsprodukte soos sitrusvrugte uit te voer.

Dit is moontlik om goeie wins te maak, maar dan moet mens bereid wees om risiko's te neem. Sekere risiko's is buite die vrugteprodusent se beheer, soos die weer, die wisselkoers, en die kompetisie van ander lande. Maar daar is menige risiko's wat bestuur kan word.

Elke deelnemer in die waardeketting kan 'n bydrae lewer om seker te maak dat die waarde van die vrugte nie onnodig in gevaar gestel word nie.



## leeraktiwiteite

**Kyk na die DVD modules, lees deur die leermateriaal en doen werkpleknavorsing om die nodige kennis en inligting in te win om die opdragte hieronder te voltooi.**

### *Aktiwiteit 1 – Vloeikaart*

Teken 'n vloeikaart om te verduidelik wat jy verstaan van die proses wat gevolg word in die sitrusbedryf, van waar die vrugte gepluk word tot waar dit aan die verbruiker gelewer word.

### *Aktiwiteit 2 – Groepaktiwiteit*

Werk saam in jou groep om die volgende take te voltooi:

- ✓ Hou 'n bespreking rondom die vloeikaarte wat elke lid van die groep ontwikkel het in aktiwiteit 2.1. Maak 'n plakkaat wat die skakels van die waardeketting wys waaroor die lede van jou groep saamstem.
- ✓ Sit nou by elke skakel die kritiese kontrolepunte wat 'n impak sal hê op die kwaliteit van die vrugte.
- ✓ Hou 'n dinkskrum as 'n groep en identifiseer die valstrikke vir elke skakel en die kritiese kontrolepunt in die ketting. Skryf julle gevolgtrekkings op kleefnotas en plak dit op die plakkaat.
- ✓ Som julle bevindinge op deur kernaantekeninge in jou werkboek te maak.

### *Aktiwiteit 3 – Werkpleknavorsing*

Doen werkpleknavorsing en skryf 'n 2-bladsy verslag oor die kosteketting van jou besigheid. Sluit die volgende inligting in:

- ✓ Die gegewens van die sitrussoort(e) wat deur jou organisasie hanteer of produseer word
- ✓ Inligting oor die teikenmarkte vir julle vrugte
- ✓ Die skakels in die vrugtewaardeketting, insluitend gedetailleerde inligting oor die aksies betrokke by elke skakel, en die mense of diensverskaffers wat verantwoordelik is vir daardie aksies
- ✓ Die persentasie koste betrokke by elke skakel in die waardeketting

# Aktiwiteit 1 – Vloeikaart

Teken 'n vloeikaart om te verduidelik wat jy verstaan van die proses wat gevolg word in die sitrusbedryf, van waar die vrugte gepluk word tot waar dit aan die verbruiker gelewer word.









