



UIT DIE PEN VAN DIE CEO (16/09)

Justin Chadwick (24 April 2009)

Citrus Growers Association (CGA)

GESEGDE VAN DIE DAG: “Our elections are free – it’s in the results where eventually we pay” **Bill Stern**

VIER DIE SUKSES: Politieke verdraagsaamheid en goeie werk deur die OVK in Suid-Afrika se demokratiese verkiesings. Waar ek gestem het, het die proses baie glad verloop en die beamptes was aangenaam en professioneel.

NAVORSINGSMATERIAAL

Ek glo dat ‘n graad of diploma agter jou naam, jou nie noodwendig meer intelligent maak as diegene wat nie gestudeer het nie, maar dat dit jou in staat stel om te weet hoe en waar om na inligting te soek. Baie mense wat nie gestudeer het nie, ontwikkel dieselfde kundigheid en word suksesvol in hul spesifieke velde. In die sitrusbedryf is daar baie hulpbronne/hulpmiddels tot die beskikking van produsente en ander rolspelers. Deur van die hulpbronne gebruik te maak is die vermoë om sitrus te verbou, te pak, te vervoer, op te berg en te versprei baie verbeter. Onlangs het die Sitrus Koueketting Forum ‘n dokument oor verpakking en verpakkingsmateriaal (beskikbaar - lede afdeling van www.cga.co.za) versprei. Dit is intussen opgevolg met twee dokumente oor palettisering – een vir 15 Kg karbonate en die ander vir kleiner karbonate - beide is op die webtuiste beskikbaar. Die Sitrus Akademie het ook opleidingshandleidings wat alle aspekte van verbouing, vanaf seleksie vir geskikte persele tot monitering van peste en plaë dek. Kopieë van hierdie handleidings kan van die Akademie verkry word of gratis van www.citrusacademy.co.za afgelaai word. Bykomend het die Sitrus Akademie so pas materiaal oor Sitrus Kwekerye voltooi en dit word reeds in opleidings-sessies gebruik. Bydraend hiertoe, het CRI ook ‘n magdom van navorsingsmateriaal – produksie riglyne, handleidings vir die identifikasie van peste, kleurplate en baie meer. Die CGA sal ‘n lys van al die navorsingsmateriaal wat beskikbaar is, saamstel wat die prys en die besonderhede van die verspreider insluit – hou net die webtuiste dop.

GEPAK EN VERSKEEP 2009

Drie miljoen karbonate is reeds gepak en 1.5 miljoen is verskeep – sagte sitrus en suurlimoene is alles vasgemaak in die 1.15 m karbonate wat gepak is. Meeste van die sagte sitrus is satsumas. Meer sagte sitrus (800 000) is in vergelyking met suurlimoene (600 000) verskeep. 70% van die sagte sitrus het na die VK gegaan (2008 59%) en 22% na Noord-Europa (2008 23%). Die VK se wins was ten koste van Rusland wat van 14% in 2008 na net 3% verminder het. Suurlimoene het hoofsaaklik na die markte in die Midde-Ooste (2008 45%; 2009 52%) en die Verre Ooste gegaan (2008 14%; 2009 22%). Noord-Europa se uitvoere het vanaf 18% in 2008 tot 7% in 2009 geval.

Tot op datum is 670 000 karbonate pomelos gepak, wat minder is as die 830 000 karbonate wat tot op datum in 2008 gepak is. Die meerderheid is star ruby. Net meer as 110 000 karbonate is uitgevoer, met 82% wat na Noord-Europa gaan. Rusland het van 26% in 2008 tot 0% in 2009 afgeneem.

ORLEWING VAN DIE RESESSIE

Baie artikels is geskryf oor die impak van die resessie op die ekonomie en die meeste van die artikels stem ooreen dat geen land of sektor bestand is teen die effekte nie. Dit is ‘n werklikheid en dit is nodig dat uitvoerders dit deel van hul beplanning maak. Sommige markte sal meer as ander geaffekteer word en sommige sektore ook meer as ander. Meeste stem saam dat mense moet tog eet en daarom sal die voedselsektor die minste geaffekteer word. Maar moet mense ingevoerde vrugte eet? Meeste stem saam dat luukse, eksotiese vrugte (soos avokados, litchis, kiwi vrugte ens.) meer as die laer gepryste kommoditeite soos appels en lemoene beïnvloed mag word. Kyk na die appelbedryf, pryse in Europa en die VK is sover goed maar met die baie voorraad in Europa is daar ‘n verwagting dat die pryse sal afneem. Pryse gaan beslis ‘n faktor in 2009 wees, meeste VK handelaars adverteer op ‘n prys-basis, selfs handelaars wat hul in die verlede geonderskei het op die grond van kwaliteit of diens sluit nou by die diskonteerders aan en beklemtoon hul kompeterende pryse. Dit sal waarskynlik beteken dat ontvangers vir beter onderhandelinge vanaf hul verskaffers sal soek en in baie gevalle vir besendings-ooreenkomste sal wil gaan. Die advies van die CMF is dus nodig om herhaal te word – prys om die vrugte te skuif. Vanuit ‘n produsent se oogpunt, is dit belangrik om te bereken wat jy nodig het om jou kostes te dek en laat die nodige toe vir wins en bestuur – en verseker dat die prys aan die karton geheg is. As jou agent of koper nie die prys kan aanbied nie of die karton op besending wil neem, is dit verstandig om nie met die onderhandelinge voort te gaan nie. Daar gaan baie versoeke wees vir die samestelling van onderhandelinge, kopers sal wil skerm teen ‘n val in prys of ‘n afname in aanvraag na volume. Hul sal die risiko aan die verskaffer wil oorlaai. My vraag is: as die ontvangers (wat by die mark is met baie kundigheid) nie bereid is om die risiko te neem nie waarom moet die verskaffer (wat gewoonlik nie oor hierdie kundigheid beskik nie) die risiko neem? Ja, jy mag minder produk uitvoer, maar om teen ‘n verlies uit te voer, maak nie sin nie.

Dit is ook interessant om kennis te neem dat supermarkte die grootte van hul verpakking verander. Verbruikers koop kleiner pakke weens verhoogde pryse, ongeag daarvan dat hul in werklikheid per item meer betaal. Dit kan ook ‘n aanvraag na kleiner groottes in sommige markte beteken.

Die ander neiging is om tuis te eet. Met minder beskikbare inkomste kan baie mense dit nie bekostig om by restaurante te eet of om gereeld wegneem etes te koop nie. Hierdie neiging kan moontlik suurlimoen-verkope nadelig beïnvloed omdat suurlimoene baie in die gasvryheidsbedryf gebruik word.

JOU HEFFING WERK VIR JOU – PRODUSENTE SE HEFFINGS WORD AANGEWEND OM DIE AKTIWITEITE VAN DIE CGA, CRI EN SITRUS AKADEMIE TE BEFONDS