

Die graan-en-oliesaadsektor speel 'n belangrike rol in die groei van die Suid-Afrikaanse ekonomie. Dit lewer 'n wesenlike bydrae tot vanjaar se uitvoersurplus. Vanweë die uitvoer van graan en sitrus verhoog die vraag na die rand, en die geldeenheid vertoon dus sterker. Dit skep die geleentheid om produksie-insette met 'n sterker rand in te voer.

Op Agbiz Grain se simposium in September het bedryfsleiers die geleentheid en knelpunte van die graan-en-oliesaadsektor, waarin die opbergingssektor 'n belangrik rol speel, onder die loep geneem.

Dit is duidelik dat Suid-Afrikaanse graanprodusente risikonemers en uitstekende sakemanne is. As die verbruiker en waardeketting kan verseker dat aansporings vir nuwe inisiatiewe produsente op die plaas bereik, sal hulle produseer wat die mark verlang.

Een aspek wat uitgelig is, is dat Suid-Afrika trots kan wees op die doeltreffendheid van sy opbergingssektor vergeleke met ander lande. Suid-Afrika is 'n bedryfsleier op dié gebied, veral omdat die marge in die opbergingssektor volgens een deelnemer aan die simposium minder as 3% is. Sektore konsentreer op hul kernbesigheid en stel weens die lae marges nie noodwendig belang om die opbergingssektor te betree nie.

Iets wat almal in die graanbedryf kwel, is die ondoeltreffende vervoerlogistiek na en van silo's, hawens en verwerkingsaanlegte. Nuwe veevoerverwerkingsaanlegte word nie naby silo's wat aan die spoorwegnetwerk grens, ont-



Suid-Afrikaanse graanprodusente is uitstekende sakemanne. Hulle moet egter hul oë oophou vir geleenthede. Kontrakboerdery is een van die opsies.

wikkel nie. Produsente kla met reg oor pryse en premies wat nie tot op plaasvlak deurgegee word nie.

Die probleem is dat logistieke koste van veevoer deesdae 'n groter persentasie van die totale koste van 'n veevoerprodukt uitmaak. Suid-Afrikaners betaal almal die prys vir die ondoeltreffende vervoerlogistiek.

Op 'n optimistieser noot. Daar is saamgestem dat die graan-en-oliesaadsektor 'n uitstekende inligtingstelsel het. Instellings soos die SAGL (Suid-Afrikaanse graanlaboratorium) en Sagis (Suid-Afrikaanse graaninligtingstelsel) speel 'n uiters belangrike rol om die bedryf se geloofwaardigheid te bewys.

Daar word ook geleentheid uitgewys. Agbiz Grain voorsien elke jaar 'n groot aantal monsterters aan die SAGL waarmee die gehalte van die oes bepaal word. Daar is versoeke van belanghebbendes uit die oliesaadsektor om die inligting op 'n per silo-grondslag bekend te maak om ter wille van navorsing en die ontwikkeling van die oliesaadsektor meer uit die inligting te kan ontgin.

Die maalbedryf in Suid-Afrika het by 'n kruispad gekom. Meulenaars is verbruikers van kommoditeite. Produsente produseer met die doel om die hoogste wins te behaal en die saadbedryf reageer op produsente se vraag na saad wat aan daardie doel beantwoord. As produsente vir hoër opbrengste vergoed word, maar gehalte verhandel nie vrylik volgens vraag en aanbod nie, sal 'n enkele gelykspeelverwysingsprys op die mark opbrengs bevoordeel en nie die vraag na gehalte weerspieël nie.

Die uiteinde is dat die klem op opbrengs alleen in die bepaling van graanpryse aanleiding kan gee tot die ontwikkeling en beskikbaarstelling van kultivars wat minder geskik vir vermaling kan wees. Dit skep nie net probleme vir meulenaars nie, maar kan ook by opbergings 'n groter rol begin speel.

Moet die maalbedryf daarom eerder regstreeks met produsente in 'n geslote stelsel kontrakkeer en beter pryse begin aanbied vir gehalte bo pryse wat opbrengs as verwysing weerspieël? Moet verwerkers kontrakproduksie bevorder

om die beskikbaarheid van byvoorbeeld mielies met 'n hoër uitmaalspersentasie en minder verliese te verseker?

Die meeste graanopbergers is lede van Agbiz Grain. Hulle is daartoe verbind om met die res van die waardeketting te skakel en te verseker dat die infrastruktuur vir die grootmaathantering en -opberging van graan en oliesade in bedryf en doeltreffend sal bly.

Dit is egter net so belangrik dat individuele landboubesighede en produsente in die waardeketting vir graan en oliesade met mekaar skakel, die potensiaal vir geleentheid identifiseer en daarin belê.

Moenie wag vir geleentheid op nasionale vlak nie. Die gevaar is dat jy dan slegs gemiddeld tot ondergemiddeld sal presteer, terwyl 'n bogemiddelde prestasie nodig is om volhoubaar te wees. Onderzoek geleentheid om jou besigheid te diversifiseer en om meer te bied as jou mededinger.

Kontrakboerdery is niks nuuts nie. Volgens aanduidings het boere reeds in die negende eeu landbouprodukte met unieke gehaltevereistes in Indië op kontrak verbou.

Produsente se inkomste is beter met premies vir uitsoekprodukte en 'n gewaarborgde mark wat daardie premies verseker. Kontrakboerdery is in die res van die wêreld meer algemeen onder multinasionale maatskappy wat ook in Suid-Afrika sake doen, en die verwagting is dat dit net gaan uitbrei. **LBW**

Dié rubriek is 'n opsomming van 'n paneelbespreking op die Agbiz Grain-simposium. Mnr. Wessel Lemmer is die hoofbestuurder van Agbiz Grain.