



Finansier rooivleis self vir beter pryse

Die rooivleisbedryf sal homself baie beter moet finansier as plaaslike boere ooit toegang wil kry tot die gesogte uitvoermarkte waar hul mededingers tans 30% meer vir hul beeste verdien. Dit kan ook die redding wees vir 'n bedryf wat bitter swaar gaan trek met 'n trae plaaslike vraag na vleis vanweë Covid-19 se verwoestende ekonomiese inpak.

Die grootste verskil tussen die sukses van ontwikkelde lande en ontwikkelende lande is die teenwoordigheid van sterk sambreelbedryfsliggame. Dit is iets wat ek vroeër in my loopbaan telkemale raakgesien het toe ek in Amerika, Australië en Brittanje gestudeer en gewerk het, en later by die Wêreldbank en sy filiale in Afrika en Asië.

Sulke liggame stel goed besoldigde beroepslui aan om na bedrywe om te sien waar ál die boere betrokke is. In teenstelling daarmee is daar in ontwikkelende lande net 'n paar oorheersende betrokkenes wat hul voorwaardes op die hele bedryf afdwing en sambreelliggame soms doelbewus ondergrawe. Suid-Afrika het goeie bedryfsliggame, maar hulle word in die algemeen gebrekkig gefinansier, veral die veebedryf (**TABEL 1**).

MENINGVERANDERING

Die Oos-Kaapse boeregemeenskappe van my kinderjare in die 1960's tot die 1980's het 'n weersin gehad in die onderskeie landbou- en die heffings wat hulle moes betaal. Hulle kon net nie die waarde daarvan aan hul sak voel nie.

My eie mening het begin verander toe ek vir die Britse Meat and Livestock Commission (MLC) en later vir Meat and Livestock Australia (MLA) as deel van 'n beurs vir my



Suid-Afrika voer tans 15 000 tot en 20 000 ton beevleis na China en ander Asiatiese lande uit, meestal as bevrore beevleis. Heelwat meer uitvoergeleentehede wag om ontgin te word.

KORTOM

- Rooivleisprodusente sal self deurslaggewende ontwikkelinge in hul bedryf moet finansier.
- Heffings op rooivleis sal meer in ooreenstemming met internasionale norme gebring moet word.
- Toegang tot uitvoermarkte kan rooivleispryse met tot 30% laat styg.

doktorsgraad gewerk het. Later het ek ook die huidige voorsitter van die Amerikaanse Cattleman's Association leer ken.

Dié instellings het dieselfde visie gehad – om 'n sakeklimaat te skep wat die vraag na beevleis plaaslik en internasionaal verhoog. Hul sukses word eenvoudig gemeet aan die pryse wat hul boere ontvang. In daardie opsig het ek ook baie agting vir Suid-Afrika se eie Rooivleisprodusente-organisasie (RPO) en sy uitvoerende bestuur, wat ondanks minimale finansiering onverpoos op 'n professionele wyse vir veeboere veg.

HEFFINGS KAN GROOT IMPAK HÊ

My familie is by die avokadobedryf betrokke. Hulle voer meestal uit. Ondanks die probleme vanweë die koronavirus bly die mark

oop en gaan sake goed aan. Hulle is sterk voorstanders van hul bedryfsheffing.

Hulle ervaar eerstehands die voordele in die talle nuwe avokadokultivars wat hulle internasionaal mededingend hou en nuwe markte wat in Japan en Europa vir hulle oopgaan. Soos tabel 1 aandui, bestee die sagtevrugtebedryf 1% van sy omset aan navorsing en ontwikkeling. 'n Nuwe bedryf sal tipies eers die heffing aan ontwikkeling bestee en later algaande meer aan navorsing om die bedryf lewensvatbaar en internasionaal mededingend te hou. 'n Bemarkingsheffing sal dikwels 'n afsonderlike heffing wees.

Die California Avocado Society wat in 1941 deur boere gestig is, is 'n sprekende voorbeeld daarvan. 'n Heffing op elke verkoopte kartonhouer is vir bemarking, navorsing en ontwikkeling gebruik. Dit het die bedryf ook in staat gestel om avokado's se bestaansreg by verbruikers deur bemarking te vestig, ondanks wanindrukke oor die vrug se hoë vetinhoud ('n ongunstige faktor vir voedingkundiges) en die feit dat dit nie 'n soet vrug is nie (ongunstig vir die publiek).

Bemarkingsveldtogte is van stapel gestuur om avokado's as 'n intergrale deel van gesonde diëte te posisioneer, terwyl wetenskaplikes gekontrakteer is om avokadosiektes na te vors. Dit het die hele bedryf se lewensvatbaarheid ▶

◀ verseker. As Kaliforniese avokadoboere nie 'n heffing betaal het nie, sou veral voedingkundiges heel moontlik daarin geslaag het om die bedryf in die 1970's en 1980's met slegte publisiteit te kelder.

Vandag sukkel vleis met 'n soortgelyke beeldprobleem, ondanks navorsing wat vleis as deel van 'n gesonde dieet aanbeveel. Gelukkig het die Amerikaanse Cattleman's Association en Meat and Livestock Australia nou goed gefinansierde bemarkingsveldtogte gelykstaande aan dié van groot maatskappye.

MIN ONTWIKKELING BETEKEN 'N LAE PRODUSENTEPRYS

Die geld vir navorsing en ontwikkeling in Suid-Afrika se lewendehawebedryf is kwan-suis 'n lae 0,1% van omset, maar in werklikheid is dit nader aan 'n nietige 0,05%. Dit is onbeduidend wanneer dit vergelyk word met die Suid-Afrikaanse gemiddelde van 0,4% van omset in ander bedrywe of die aanbevole internasionale norm van 1,5%.

In Amerika, Kanada, Australië en Nieu-Seeland word R50 op elke transaksie wat in 'n dier se lewe plaasvind, gehef. In Suid-Afrika is dit bloot 'n eenmalige R10 per karkas. Die meeste boere besef nie eens hulle betaal dit nie!

Indien Suid-Afrikaanse beesvleisprodusente die internasionale norm van R150 tot R200 per dier betaal, kan die bedryf sowat R450 miljoen per jaar insamel as daar aangeneem word 3 miljoen beeste word elke jaar geslag. Dit kan die noodsaaklike oopstelling van internasionale markte, veral in die Midde-Ooste en China, finansier. Dit kan ook ander uiters dringende kwessies oor die land se siektestatus, soos bek-en-klouseer en brucellose, takel. Dit kan die land weer 'n wêreldleier in die ontwikkeling van beesrasse maak en veekunde as 'n aanloklike loopbaan vestig. 'n Ware wensituasie vir almal.

Op 'n werksessie in Maart 2017 om die toekoms van die rooivleisbedryf te bespreek, het die vark-en-beesboer mnr. Dave Osborne van Queenstown gesê om op dieselfde finansieringsvlak as die varkvleisbedryf te kom, behoort die rooivleisheffing minstens R50 per dier te wees. Só 'n klein bedrag sal minstens R150 miljoen per jaar invorder en kan die hele bedryf internasionaal mededingend maak. Soos in Nieu-Seeland moet die rooivleisbedryf nou verantwoordelikheid aanvaar en homself finansier. Staatsaamloese gaan beslis nie volhoubaarheid verseker nie!

In 'n artikel wat ek in Mei 2017 vir *Landbouweekblad* geskryf het, het ek karkaspryse van beesvleis soos betaal aan boere, verskaf, asook die pryse in sommige mededingende lande ("Rooivleis: Só lyk die pad vorentoe", *LBW*, 12 Mei 2017).

TABEL 2 verskaf 'n bywerking van hierdie

TABEL 1: TOTALE INKOMSTE UIT STATUTÊRE HEFFINGS (2018-OPNAME)

Produk	Heffings-inkomste (R)	Totale waarde van produk by eerste punt van verkope (R)	Heffingsinkomste as % van die waarde van die produk	Heffing-insamelingskoers (%)
Sitrus (uitgevoer)	78 825 938	17 663 744 070	0,4	102
Katoenlint	2 524 884	216 000 000	1,2	92
Suiwelprodukte	48 725 636	15 091 262 000	0,3	110
Sagtevrugte	100 369 096	9 673 236 515	1,0	97
- Appels en steenvrugte	56 296 354	-	-	112
- Vrugtevlieg Afrika	25 502 212	-	-	98
- Marktoegang	18 570 520	-	-	81
Droëvrugte	7 803 213	1 070 636 726	0,7	105
Fynbos (proteas)	1 179 670	97 351 581	1,2	98
Lusern	2 353 970	399 000 000	0,6	138
Makadamias	7 969 375	3 270 000 000	0,2	82
Olywe	2 026 776	85 673 241	2,4	102
Pekanneute	4 120 537	1 155 000 000	0,4	135
Granate	646 686	97 045 952	0,7	108
Varkvleis	28 620 500	6 017 752 400	0,5	105
Aartappels	42 463 090	9 200 000 000	0,5	98
Rooivleis	44 139 306	57 700 000 000	0,1	121
Sorghum	1 191 752	301 878 000	0,4	68
Tafeldruiwe	27 968 400	5 000 000 000	0,6	111
Wyn	106 087 941	5 827 000 000	1,8	110
Wintergraan	82 184 461	8 602 478 704	1,0	102
- SACTA	60 668 848	8 602 478 704	1,0	102
- Wintergraantrust	31 515 613	-	-	-
Totaal	580 201 231	141 468 059 189	0,4	105

BRON: www.namc.co.za

TABEL 2: KARKASPRYS* VAN BEESVLEIS SOOS AAN BOERE BETAAL

Beesvleis	Brasilië	Australië	RSA	Argentinië	VSA	Indië	EU	Pakistan	China
Mei 2017	40	67	42	50	64	30	65	36	82
April 2020	45	64	45	45	65	30	75	35	87

*Prys in rand/kg (VSA\$ = R19)

BRONNE: WÊRELD BEESVLEISVERSLAG, 22 APRIL 2020; LANDBOU.COM; WWW.STATISTA.COM; AANGEDUIDE PRYSE IS PLAASLIK.

lys, met pryse soos op 22 April vanjaar. Dit toon dat Suid-Afrika minstens 30% onder die gemiddelde prys in ontwikkelende lande is.

Dit is ook nie moontlik om Suid-Afrika met Brasilië met sy meer as 200 miljoen diere te vergelyk nie. Brasilië is besig om voerkraalgetalle te verdubbel namate hy China as uitvoerbesteding in die visier plaas. Amerika voer meestal na hoëwaardelande in Europa uit, asook na Suid-Korea, Japan en sekere nismarkte in die Midde-Ooste.

CHINA, MIDDE-OOSTE BELANGRIK

Die werklikheid vir Suid-Afrika is dat fitosanitêre probleme, soos bek-en-klouseer, uitvoer na Europa, Japan, Rusland, Korea

As elke Chinees net 0,5 kg meer beesvleis per jaar eet, sal dit 'n bykomende vraag van 700 miljoen ton beesvleis skep.

en waarskynlik Amerika bykans onmoontlik maak. Hoewel hierdie lande betekenisvolle waarde tot die beesvleisbedryf kan toevoeg, is beesvleispryse wêreldwyd nou verbind aan wat vanjaar in China gaan gebeur.

In 'n onlangse artikel deur Rachel Gabel in *thefencepost.com*, 'n toonaangewende Amerikaanse aanlyn tydskrif, word verduidelik hoekom China beesvleispryse wêreldwyd so beïnvloed. China moet tans minstens 60% van sy varke vanweë varkgriep slag. Namate varkvleis duurder word, kies die gewone Chinese verbruiker goedkoper beesvleissnitte wat ingevoer is van Brasilië, Amerika, Australië en Nieu-Seeland.

In teenstelling daarmee besef wêreldwye Chinese beesvleis is die "koning en koningin van proteïen". Rooivleisverbruik het in 2019 'n hoogtepunt bereik – 'n neiging wat ondanks die koronavirusuitbreking in 2020 behoort voort te duur.

China het 1,4 miljard mense. As elke Chinees net 0,5 kg meer beesvleis per jaar eet, sal dit 'n bykomende vraag van 700 miljoen

ton beesvleis skep. China voer tans meer as 'n miljoen ton beesvleis in. Argentinië was in 2019 China se grootste verskaffer van beesvleis met 185 000 ton, 'n toename van 185% op 'n jaargrondslag. Dit verteenwoordig 21% van die Chinese mark. Brasilië is tweede met 180 000 ton, wat 'n toename van 15% is, Uruguay is derde met 175 000 ton – 'n toename van 33%. Australië is nou die vierde grootste verskaffer teen 160 000 ton, wat 'n toename van 63% teenoor 2018 was, met Nieu-Seeland vyfde met 130 000 ton (87% meer). Suid-Afrika voer tans 15 000 ton tot 20 000 ton beesvleis na China en ander Asiatiese lande uit, meestal as bevrore beesvleis.

'n Onlangse vooruitskouing vir die internasionale beesvleismark wys China is die enigste mark wat vanjaar sy invoer met 15% verhoog het. Dit gaan mededinging tussen verskaffers verhoog.

Die afgelope 12 maande was daar tekens dat China dit oorweeg om sy bronne vir die invoer van beesvleis te diversifiseer. Hy wil selfs kleiner produsente, soos Namibië en Suid-Afrika, as verskaffers insluit.

Dit bly moeilik om na China uit te voer omdat 'n mens nie altyd seker is jy gaan jou geld kry nie. Die mark is boonop wisselvallig. Dit is dus deurslaggewend om betroubare Chinese verskaffers as vennote te identifiseer.

Die Midde-Ooste is ook 'n potensieel winsgewende mark vir Suid-Afrikaanse vleisuitvoer. Meer as 50% van Suid-Afrika se verkoelde beesvleis (sowat 10 000 ton) word tans na die Midde-Ooste uitgevoer. Halaalsertifisering is belangrik vir dié mark.

Die Midde-Ooste is nie té voorskrytelik oor fitosanitêre vereistes nie en is dus die voorkeurbestemming vir baie uitvoerlande, waaronder lande in Afrika, soos Ethiopië en Soedan, wat baie lewende beeste daarheen uitvoer. Die mark is dus baie mededingend.

Dit vereis aansienlike besteding aan bemerking om die Midde-Oosterse mark as 'n voorkeurbestemming vir Suid-Afrikaanse produkte te vestig teen mededingers soos Amerika, Australië en Nieu-Seeland, wat in 'n groot mate die hoëwaardemarkte oorheers. Suid-Afrika se afwesigheid op toonaangewende internasionale voedsel-

bemerkingsgeleenthede, soos Gulfoods in Doebai in die Verenigde Arabiese Emirate is dus uiters betreurenswaardig.

DIE PAD VORENTOE

Die volgende jaar gaan moeilik wees vir plaaslike veeboere namate die uitwerking van die koronavirus begin byt en finansiële geknoute verbruikers goedkoper bronne van proteïene soek. China se grense begin egter weer oopgaan en dié land behoort binne die volgende jaar weer teen normale vlakke vleis in te voer.

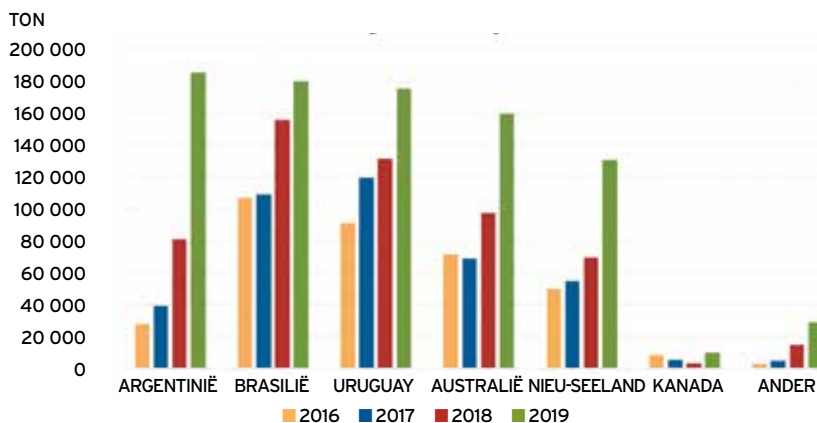
Met varkgriep wat 60% van die Chinese varkbevolking uitgewis het, moet Suid-Afrika dringend en voortdurend op 'n baie hoë vlak met dié land onderhandel. Suid-Afrika se rooivleisprodusente moet by die gesprekke ingesluit word. Die land moet minstens 10% van sy bees- en lamsvleis na die Midde-Ooste en China uitvoer om homself teen die swak rand en beperkte plaaslike verbruik te beskerm.

Met Suid-Afrikaanse boere wat minder as 30% van die internasionale prys vir speenkawers en osse op hoëwaardemarkte ontvang, moet boere nou hul eie bedryf begin beheer – nie net om marktoegang te kry nie, maar ook om die bekamping van belangrike fitosanitêre probleme, soos bek-en-kloueuser en brucellose, te finansier.

Daar moet ook verseker word dat jong gegradueerdes veekunde as 'n aanloklike beroep begin beskou om vermoëns binne te bedryf te bou. Die lewende hawebedryf maak tans sowat die helfte van die totale landbouproduksie van sowat R140 miljard uit. Die huidige rooivleisheffing is jammerlik onvoldoende om boere internasionaal mededingend te maak. **LBW**

Dr. Michael Bradfield is hoof van die LRF, asook van die Wagyu-genootskap in Suid-Afrika.

CHINESE BEESVLEISINVOER VAN JANUARIE TOT JULIE (2016-2019)



BRON: WWW.BEEFMAGAZINE.COM

Piket

tel: +27(0)22 913 2435
e-pos: info@piket.co.za
web: www.piket.co.za

NO TILL RESULTATE

HIDROLIESE NO TILL DRILL

- 3-Kompartement saad, fynsaad & kunsmis kis.
- Modelle: 16-ry / 20-ry / 24-ry (7" ry spasiëring) & 10-ry / 20-ry (10" ry spasiëring).

LAE KOMPAKSIE WIELE

ELKE EENHEID HET ONAFHANKLIKE DIEPTE BEHEER

GOEIE STOPPEL VLOEI

SNY DEUR DIK RESTE

FANTASTIESE SAAD ONTKIEMING

SAKKE

BULK BAGS

SAKKE EN GEWEEFDE POLIPROPILEEN-PRODUKTE

- Meelsakke 12,5 tot 80 kg
- Massasakke 100 tot 2 000 kg

MYNBOU • LANDBOU • NYWERHEID

CB ENTERPRISES

Tel. 086 197 7224 • Sel 082 859 0793
E-pos: sales@cbenterprises.co.za
SHARON, Sel 084 585 9888