

Mondstuk van die Suid-Afrikaanse aartappelbedryf • Mouthpiece of the South African potato industry

CHIPS

VOL 35 NO 02 • MARCH / APRIL 2021

**BASELINE AND MARKET
DYNAMICS FOR THE
COMING SEASON**

Growing tomorrow's
producers, today

**OOS-VRYSTAATSE
DROËLANDKULTIVARPROEF
OP WARDEN 2019/2020**

Importation of French
fries takes a nosedive

Waarde van navorsing
oor blaarsiektebeheer

Tendense op varsproduktemarkte: Deel 1

Deur FP Coetzee en Pieter van Zyl, Aartappels SA

In 2006 het die Nasionale Landbouerbemarkingsraad (NLB) 'n verslag getiteld 'Global trends in fresh produce markets' uitge-reik. Luidens dié verslag is die belangrikste algemene tendens in die bemarking van varsprodukte regoor die wêreld (veral in die Verenigde Koninkryk, Suid-Amerika, die Verenigde State en Asië), die geweldige groei in kleinhandelaars (met 'n vinnig toenemende marktaandeel).

Hierdie kleinhandelaars is gewoonlik in 'n ingewikkelde verskaffings-netwerk geïntegreer en gebruik meganismes vir direkte verkryging wat varsproduktemarkte (VPM'e) omseil. Volgens die verslag sal Suid-Afrika na verwagting hierdie tendens volg.

Op 'n internasionale vlak word daar lankal reeds planne beraam oor hoe om die produsent se deel van verbruikerspandering te vergroot. Die nuwe besigheidsmodel wat toenemend tot stand kom, veral in Europa se varsproduktebedryf, is die bemarkingskanaal wat in 'n sogenaamde voorsieningsketting bedryf word. Hierdie bemarkingsbenadering staan loodreg teenoor die huidige model in Suid-Afrika, waar produkte na ons nasionale VPM'e gestuur word.

Produsente met ekonomie van skaal en wat teen die laagste koste produseer, gaan hier die weners wees. Kopers neig ook om produkte teen die laagste maandelike pryse aan te koop. Hierteenoor word daar in die formele voorsieningsketting nie soseer op prys gehandel nie, maar eerder op grond van volumes, gehalte en verdeling van koste, voordele en wins. Die gedagte is dat dit meer stabiliteit teweeg sal bring, maar ook in die langtermyn meer volhoubaar sal wees.

VPM'e as prysvormingsmeganisme

In Suid-Afrika vervul ons VPM'e die rol van 'n prysvormingsmeganisme

(*price discovery mechanism*). 'n Prysvormingsproses, of *price discovery process*, is die (voortdurende) proses waarin kopers en verkopers op 'n gegewe oomblik op 'n spesifieke prys ooreenkom.

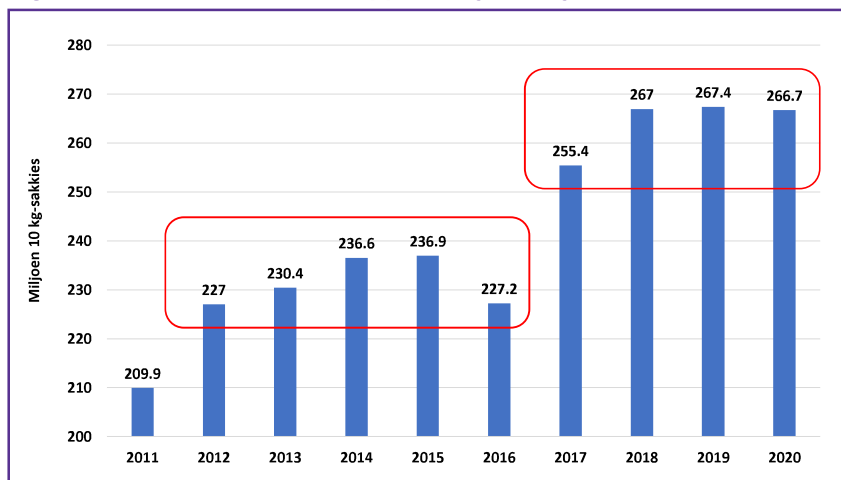
Bedryfsrolspelers meen ook dat ons VPM'e in 'n vryemark handel dryf waar vraag- en aanbodfaktore pryse bepaal. 'n Voorwaarde van so 'n vryemark is dat daar baie kopers en verkopers moet

wees, sodanig dat geen enkele rolspeler pryse kan beïnvloed nie.

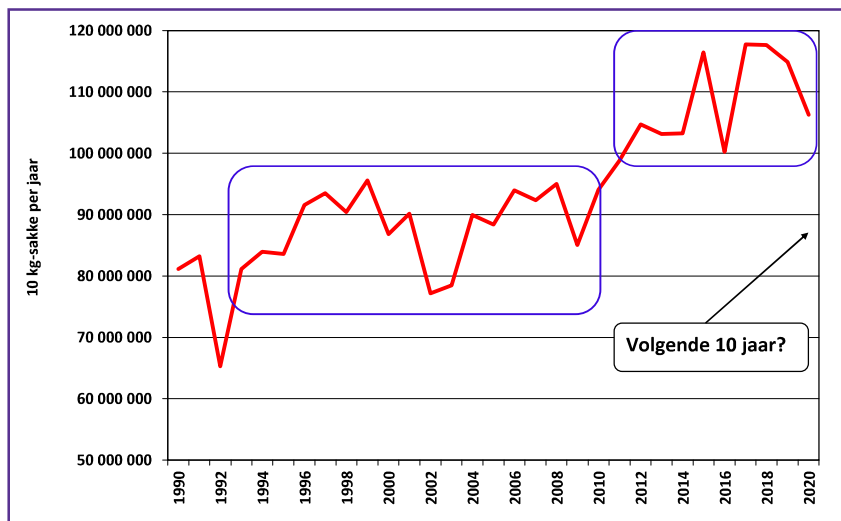
So, hoe presteer ons prysvormingsmeganisme, oftewel VPM'e? *Figuur 1* dui die grootte van die algehele aartappeloes sedert 2011 aan.

Tussen 2012 en 2016 het oes-groottes tussen 227 miljoen en 237 miljoen 10 kg-sakke gewissel. In 2016 was die oes kleiner weens droogte en hoë temperature. Vanaf 2016 het

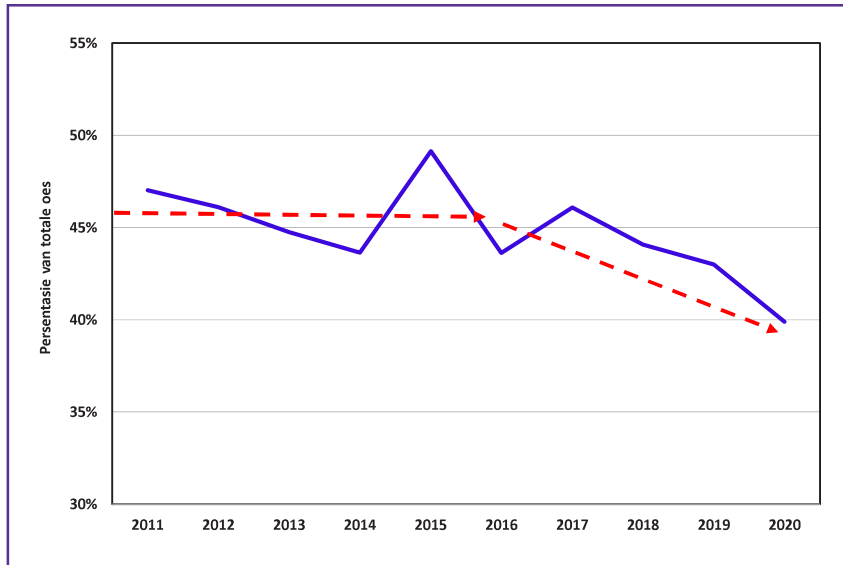
Figuur 1: Grootte van die aartappelbedryf oor tyd.



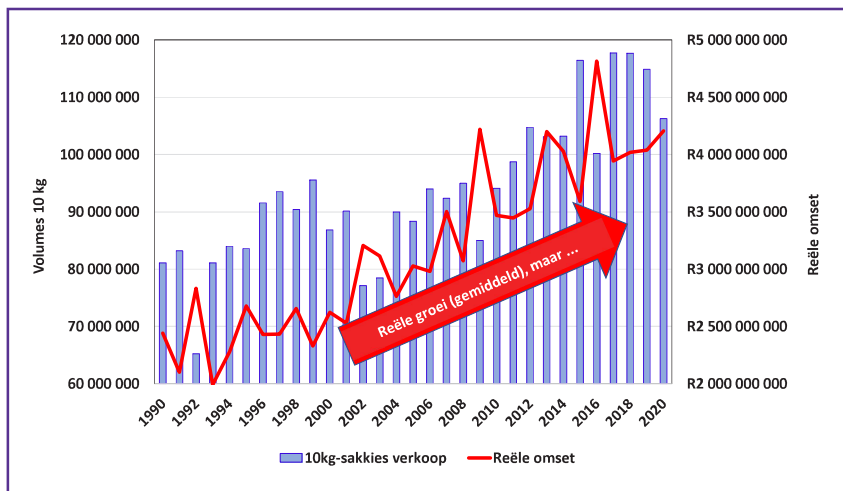
Figuur 2: Aartappelverkope op VPM'e oor tyd.



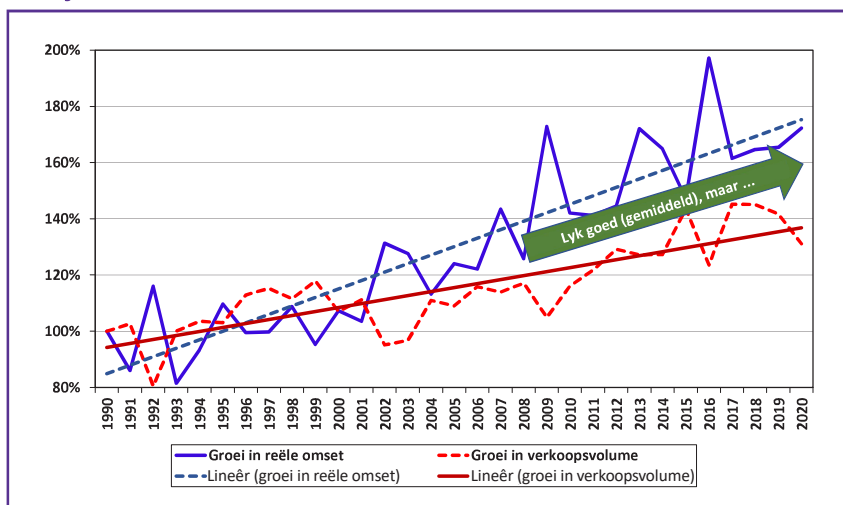
Figuur 3: Persentasie van die totale aartappel-oes wat deur VPM'e bemark word.



Figuur 4: Jaarlikse verkoopsvolumes op alle markte vs. reële omset.



Figuur 5: Markte se groei in verkoopsvolume vs. groei in reële omset oor tyd (1990 = 100%).



die oesgrootte tot 'n nuwe tendens van tussen 255 miljoen en 267 miljoen sakke gestyg. Dit is sowat 30 miljoen sakke aartappels per jaar meer as in die vorige vyf jaar (2011 tot 2016).

Suid-Afrika se bevolking het dan ook sedert 2016 met meer as drie miljoen mense gegroei. Tans is die per kapita-verbruik van aartappels 40 kg. *Figuur 2* gee 'n aanduiding van die hoeveelheid aartappelsakke wat vanaf 1990 op VPM'e verkoop word.

Tussen 1993 en 2009 het die hoeveelheid sakke wat verkoop is, tussen 80 miljoen en 95 miljoen sakke per jaar gewissel. Die jare 1992, 2002 en 2016 was droogtejare wat kleiner oeste gerealiseer het. In 2008/2009 het die wêreld 'n ekonomiese instorting beleef, wat tot gevolg gehad het dat 5 600 ha minder aartappels in 2009 aangeplant is (sien die 2009-daling in *Figuur 4*). In 2020 is 3 700 ha minder aangeplant, maar nogtans is 'n groot oes gerealiseer.

Die dalende tendens in *Figuur 3* gaan gepaard met die groter nasionale oeste sedert 2017. Die addisionele aartappels wat geproduseer word, word nie na markte – ons prysvormingsmeganisme – gekanaliseer nie. In 2020 is 40% van die nasionale aartappeloes deur VPM'e bemark (*Figuur 3*) – die laagste syfer nog.

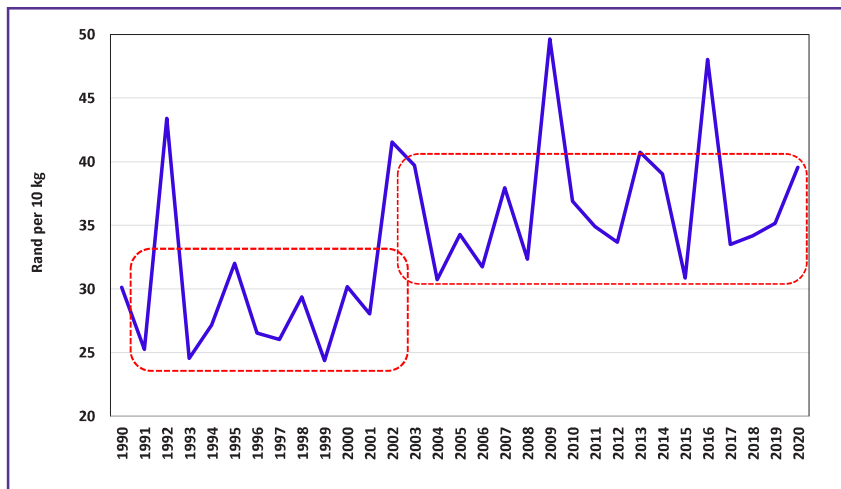
Het markte 'n versadigingspunt bereik? *Figuur 4* dui die gemiddelde reële jaarlikse omset (ná voorsiening vir inflasie) en die getal sakke verkoop vanaf 1990 tot 2020.

Beide volumes en reële omset styg in die lang termyn, wat beteken dat VPM'e 'n groeiende sektor is. Let op die jare met laer verkoopsvolumes (1992, 2002, 2009 en 2016). Reële omsette vir hierdie jare het telkens skerp gestyg. Indien die data van individuele markte bestudeer word, ontstaan rede vir kommer, want enkele markte se reële omset styg, maar die volumes daal oor tyd. Ander markte se reële omset daal weer. Die geheelbeeld van markte lyk dus goed, maar wanneer individuele markte se data bestudeer word, lyk die uitkyk maar droewig.

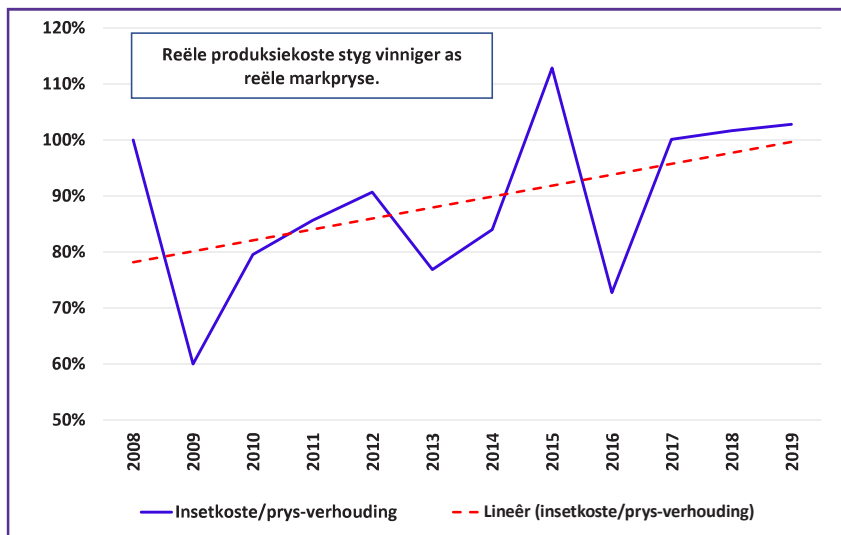
Hoe sal dit voedselsekureit affekteer indien sommige van hierdie kleiner markte oor vyf jaar nie meer bestaan nie? In 'n volgende artikel gaan individuele markte van nader beskou word.

In *Figuur 5* word die groei in reële jaarlikse omset van alle markte met 'n toename in verkoopsvolume oor tyd vergelyk (vergeelyk saam met *Figuur 4*).

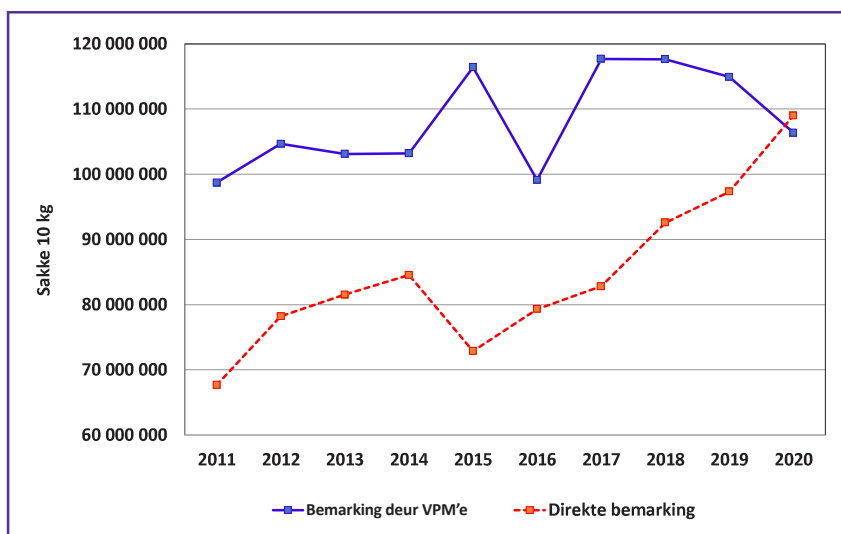
Figuur 6: Gemiddelde reële markpryse oor tyd.



Figuur 7: Insetkoste/prys-verhouding vir aartappelproduksie oor tyd (2008 = 100%).



Figuur 8: Bemaking van tafelaartappels vanaf pakstoor: VPM'e vs. direkte bemaking.



Markpryse klop nie inflasie nie

Dit is opvallend dat die groei in reële omset oor tyd vinniger styg as die groei in verkoops-volume. Hierdie tendens skep 'n positiewe uitkyk, maar die data van enkele individuele markte skets 'n somber prentjie. *Figuur 6* dui die gemiddelde jaarlikse reële markpryse sedert 1990 aan. Dit is duidelik dat reële markpryse die afgelope sowat 20 jaar in 'n sywaartse rigting beweeg.

Dit beteken dat, sou die gemiddelde inflasiekoers byvoorbeeld 5% wees, die gemiddelde jaarlikse markpryse ook met 5% sou styg. Markpryse klop dus nie inflasie nie. *Figuur 7* toon dat die jaarlikse insetkoste/prys-verhouding oor tyd gegroei het. Dit beteken dat insetkoste vinniger as markpryse styg. Producente moet dus meer aartappels per hektaar produseer om te kan oorleef.

Beide die minimumloon en Eskom-tariewe styg binnekort met onderskeidelik 16 en 15%, terwyl inflasie maar effens meer as 3% is. Die olieprys het ook onlangs 'n stygende tendens begin toon.

Volgens *Figuur 8* is daar in 2020 vir die eerste keer meer aartappels buite VPM'e as op die markte self verkoop. Die skerp opwaartse tendens van direkte bemaking toon ook dat dié tendens waarskynlik nie binnekort gaan verander nie. Net die tyd sal leer. Stadig maar seker begin die rooi ligte flikker vir VPM'e wat tans as prysvormingsmeganisme funksioneer.

Slotgedagte

Prysvorming en die bemaking van varsprodukte gaan nog vir lank 'n punt van bespreking wees. Die res van die wêreld se bemaking van veral varsprodukte (wat aartappels insluit) het reeds in 'n rigting weg van VPM'e ontwikkel. Daar is eintlik nog min lande wat beskik oor VPM'e soos ons dit ken. Impliseer dit noodwendig dat die produsent nou aan die res van die voedselketting uitgelewer is? Nie noodwendig nie.

Ons VPM'e funksioneer as 'n prysvormingsmeganisme – ons moet dit koester. Met die VPM'e en die markagentskapsmodel, is ons relatief naby die ideale weergawe van 'n vryemark. Gegewe die feit dat markte marktaandeel verloor, bly dit steeds ons 'eerste prys', maar ons moet die 'wat as'-vrae vra.

Wat as markte aanhou om hul marktaandeel te verloor? Wat as markte minder as, sê, 80 of 90 miljoen sakke per jaar begin verkoop? Tans is die prysinligting wat ons van 110 miljoen sakke kry, genoeg om te verseker dat ons prysvormingsmeganisme steeds deursigtig en doeltreffend is. ©

Vir enige navrae, kontak FP Coetzee by epos fp@potatoes.co.za of Pieter van Zyl by epos pieter@potatoes.co.za.