



SA móét netto uitvoerder van rooivleis word

Die vrugtebedryf het gewys dit kan werk en die plaaslike rooivleisbedryf kan ook 'n sterk en volhoubare uitvoerbedryf skep. Suid-Afrika sal egter – nes sy bure – 'n strengere naspeurbaarheidstelsel moet implementeer.

Heelwat is die afgelope paar maande gesê oor die feit dat Suid-Afrika verlede jaar 'n netto uitvoerder van rooivleis geword het. Ek glo dit het ons groot voerkrale en abattoirs se belangstelling geprikkel, asook dié van ons produsente wat hoop om op lang termyn voordeel daaruit te trek. Die uitvoer het egter plaasgevind in 'n jaar toe die ergste droogte in dekades boere gedwing het om beste teen uiters lae pryse te verkoop.

Gegewe die lae pryse van speenkalwers het voerkrale elders na markte begin soek. Tot 25% van plaaslike produkte is van die groot voerkrale hoofsaaklik na markte in die Midde-Ooste uitgevoer. Daar ding Suid-Afrika mee met onder meer Brasilië, Ethiopië, Indië, Australië en Pakistan. Die Midde-Ooste is grootliks 'n kommoditeitsmark vir vleis.

Dit is in teenstelling met die hoëwaardemarkte, soos in China, Japan, Europa en Rusland, waar lande, soos Amerika, Kanada, Australië, Nieu-Seeland, Ierland en selfs Namibië en Botswana, vleis kan voorsien.

Die aansienlike verandering in prys sedert die goeie somerreën het 'n tekort aan vleis in Suid-Afrika meegebring en 'n merkbare toename in prys van sowat 30% is waarge-

KORTOM

- Terwyl uitvoer na hoëwaardemarkte vir Suid-Afrika belangrik is, moet boere aanhou om die plaaslike mark te ontwikkel.
- Suid-Afrika is heelwat agter ander Afrikalande wat erkende naspeurbaarheidsprogramme betref.
- Om geleenthede te benut om buitelandse valuta te verdien, moet Suid-Afrika 'n groter mededinging in hoëwaardemarkte raak, maar dit gaan nie gebeur sonder 'n goeie gesondheids- en naspeurbaarheidstelsel nie.

neem. Dié prysstyging het meegebring dat Suid-Afrika nou minder mededingend in die Midde-Oosterse markte is in vergelyking met verlede jaar. Ek vermoed plaaslike uitvoer sal oor die volgende paar jaar aansienlik daal – selfs tot die vlakke voor 1995. Die styging in vleispryse in Suid-Afrika is ook tipies nie lineêr nie (dit is nie in 'n reguit opwaartse lyn nie), maar dit styg eerder in siklusse.

Hoewel rooivleispryse na verwagting effens sal afneem tydens die kuddeherboufasie ná die droogte, vermoed ek dit sal nie terugval tot die vlakke wat Suid-Afrika in 2015 gehad het nie. In die toekoms sal inflasie waarskynlik voortgaan om die wins te ab-

sorbeer en binne 'n paar jaar sal produsente weer platsak wees. Daar is baie redes hoekom die veebedryf, in die lig van die wekroep verlede jaar, 'n netto uitvoerder van rooivleis na die hoëwaardemarkte moet word.

FITOSANITÊRE DEURBRAAK

Baie produkte het 'n "internasionale" en 'n plaaslike prys. Vleis, nes goud, platinum en ander kommoditeite, word ook as 'n internasionale kommoditeit beskou en het 'n internasionale prys.

'n Besoek aan Gulfood (www.gulfood.com), die wêreld se grootste voedselhandel-skou, is 'n openbaring. Rooivleis is een van die produkte wat uitgestal en verhandel word deur honderde, indien nie duisende handelaars nie van oor die wêreld heen.

Sover my kennis strek, het net 'n handjie vol van Suid-Afrika se rooivleismaatskappye verlede jaar se Gulfood-skou bygewoon. Lande, soos Amerika, Ierland, Australië, Kanada en selfs Egipte, het 'n spanbenadering en het groot handelstalletjies wat al hul handelaars onder een dak huisves.

Daar is 'n verskil in prys tussen vleis wat as 'n kommoditeit verhandel word (soos die meeste van die vleisprodukte wat in Midde-Oosterse lande verhandel word) en voorsiening aan die hoëwaardemarkte, soos China, Japan, Europa en Suid-Korea.

Daardie lande het egter streng fitosanitêre



Weens die lae speenkalfpryse het voerkrale elders na markte begin soek. Gevolglik is 'n kwart van Suid-Afrika se produkte van groot voerkrale hoofsaaklik na markte in die Midde-Ooste uitgevoer. FOTO: JOHAN NORVAL

vereistes wat die meeste ontwikkelende lande verhinder om na hierdie hoëwaardemarkte uit te voer. Die meeste ontwikkelende lande word van hierdie markte uitgesluit weens die voorkoms van bek-en-klouseer.

Suid-Afrika is as vry van dié siekte verklaar en is naby daaraan om aan die streng vereistes van die hoëwaardemarkte te voldoen. Ons sal egter dringend aandag moet gee aan die probleem met brucellose.

VERDIEN BUITELANDSE KAPITAAL

Ontwikkelende lande, soos Ethiopië, Namië, Botswana, die Soedan, Kenia, Pakistan en Indië, het hulle tot hul rooivleisbedrywe gewend om te help om die fiskale gaping tussen hul in- en uitvoer kleiner te maak.

'n Betekenisvolle faktor wat tot 'n afname in plaaslike geldeenhede bydra, is as invoer uitvoer oorskry. Dit lei weer tot hoë inflasiekoerse. Die vooruitsigte op lang termyn vir die Suid-Afrikaanse rand is dat dit ongelukkig sal aanhou verswak, maar vleis wat op internasionale markte verkoop word, sal 'n uitstekende randverskanser wees.

Daar is inderdaad groot druk deur 'n deel van die Regering om die rentekoerse te verlaag. Hierdie regstelling sal die ekonomie op kort termyn help, maar sal inflasie op lang termyn laat styg.

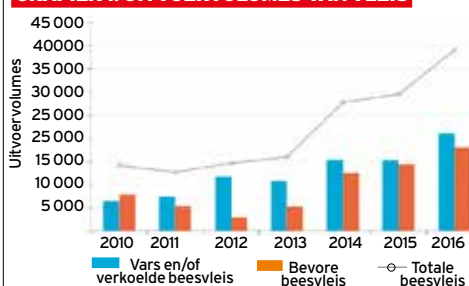
Die **TABEL** vergelyk die prys van vleis in Suid-Afrika met die prys op ander internasionale markte. Voor die prysstying was die prys van Suid-Afrikaanse vleis laer as dié van sy mededingers, soos Brasilië, Indië, Pakistan en Ethiopië. Ná die prystoename is dit nou hoër as in Brasilië (een van die grootste uitvoerders volgens volume), maar steeds laer as in Amerika en Australië, wat ook groot uitvoerders is.

VERMY SIKLIESE SKOMMELINGE

'n Groot voordeel van die skep van 'n lewensvatbare uitvoermark is dat die verkoop van vleisprodukte wêreldwyd ook siklies is. Suid-Afrika het duidelike nat en droë seisoene en die meeste plaaslike speenkalwers is in April tot Junie gereed om na voerkrale gestuur en in November geslag te word.

As gevolg van vraag en aanbod daal die prys as baie speenkalwers in April tot Junie na die mark gaan en styg weer wanneer daar

GRAFIEK 1: UITVOERVOLUMES VAN VLEIS



BRONNE: ITC DATA; AGBIZ RESEARCH.

voor die Desembervakansie 'n tekort is.

Om 'n uitvoermark te hê sal dus alternatiewe markte bied as oorproduksie voorkom.

'UITVOER VERHOOG BINNELANDSE VRAAG EN SKEP WERK'

Hierdie stelling klink dalk onsensitief in 'n land wat as netto invoerder van vleis beskou word. Die vrugtebedryf het egter duidelik getoon dat die skep van 'n sterk en volhoubare uitvoerbedryf van onskatbare waarde vir Suid-Afrika is. Dit is omdat dit produksie verhoog en 'n mark én werk skep.

Hoëwaardeprodukte word uitgevoer, terwyl meer bekostigbare produkte ingevoer word. Die gehalte is nie noodwendig dieselfde nie, maar is voldoende vir 'n ontwikkelende land. Die avokado's in plaaslike supermarkte word byvoorbeeld gewoonlik ingevoer uit lande, soos Spanje, terwyl plaaslike avokado's na lande, soos Japan en baie dele van Europa, uitgevoer word waar Suid-Afrika meer geld kan verdien.

Die beste voorbeeld van die skep van 'n lewensvatbare uitvoerbedryf is waarskynlik Amerika, wat ongeveer 13% van sy beesvleis

uitvoer en byna dieselfde hoeveelheid invoer. Die waardevolle snitte kan en behoort die hoë pryse in die hoëwaardemarkte te behaal. Amerika voer 'n betekenisvolle hoeveelheid maalvleis (wat hulle *ground beef* noem) vir produkte soos hamburgers in.

KRY CHINA IN VISIER

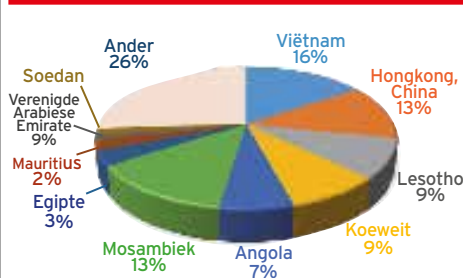
GRAFIEK 1 wys hoe Suid-Afrika se uitvoer sedert 2011 van minder as 15 000 ton tot meer as 40 000 ton toegeneem het. **GRAFIEK 2** en **GRAFIEK 3** wys dat bevrore en verkoelde produkte meestal na buurlande uitgevoer word, en nie na hoëwaardemarkte, soos Westerse lande, nie.

Soos vroeër genoem, sal hierdie uitvoer met die betekenisvolle verhoging in prys in Suid-Afrika aansienlik daal. Amerika is wél 'n groot uitvoerder, maar ook die wêreld se grootste invoerder van beesvleis, gevolg deur China en Japan. Gesamentlik is hierdie drie lande vir sowat 40% van alle invoer verantwoordelik. **GRAFIEK 4** op bl. 54 wys die betekenisvolle vlak van invoer (320 000 ton) deur China ter waarde van altesaam \$1,35 miljard verlede jaar (dit is die "amptelike" invoer; die "nie-amptelike" vlakke van invoer is waarskynlik selfs hoër).

Weens hul streng gesondheidsvereistes is uitvoer na Amerika en Japan nie maklik nie en moet 'n langtermynstrategie gevolg word. Rusland was voorheen 'n betekenisvolle invoerder van vleis, maar probeer tans invoer beperk (veral uit Amerika weens 'n handelsverbod) en werk nou daaraan om sy eie veebedryf te ontwikkel.

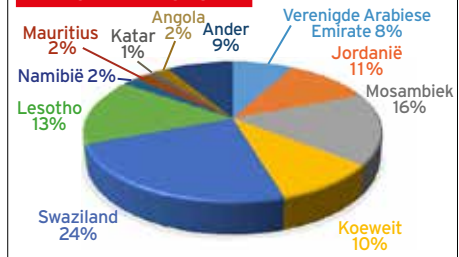
Grafiek 4 wys ook hoe Australië daarin geslaag het om China as 'n uitvoerbestemming in sy visier te kry en die grootste ►

GRAFIEK 2: UITVOER VAN BEVRORE PRODUKTE



BRONNE: ITC DATA; AGBIZ RESEARCH.

GRAFIEK 3: UITVOER: VARS OF VERKOELDE PRODUKTE



BRONNE: ITC DATA; AGBIZ RESEARCH.

SÓ VERGELYK SUID-AFRIKA SE BEESVLEISPRYS MET DIE RES VAN DIE WÊRELD

Produk	RSA	Australië	Brasilië	Argentinië	Amerika	Indië	EU	Pakistan	China
Beesvleis	R42,83	R67,26	R42,15	R50,23	R64,05	R30,04	R65,04	R36,08	R82,50

PRYS IN RAND VIR KARKASGEWIG PER KG

A\$1 = R10 <http://www.mla.com.au/Prices-markets>

\$1 = R13

BRONNE: www.mla.com.au; Vleisraad van Namibië; http://www.ams.usda.gov/mnreports/lm_xb402.txt; <http://landbou.com/markte/lewende-hawe/>

◀ uitvoerder na dié land te word.

Amerikaanse beesvleisprodukte was byna 'n dekade lank uit China verban weens die vrees vir malbeessiekte, maar die mark het weer in Mei vanjaar geopen. Amerika is baie ernstig oor hierdie uitvoermark en het op 'n politieke vlak baie hard gewerk om die mark te heropen. Die Amerikaners het baie geld bestee om hul produkte in China te bemark (soos hulle in elke land doen waarop hulle hul toespits vir uitvoer).

Grafiek 4 wys ook die groot volume vleis wat sedert Maart verlede jaar deur Brasilië uitgevoer word. Min lande kan amptelik vleis na China uitvoer. Die meeste uitvoer gaan waarskynlik deur die “agterdeur” via Viëtnam na die informele markte met 'n laer waarde.

REGERINGSTEUN

Suid-Afrika se Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, en mnr. Senzeni Zokwana, die Minister van Landbou, het die inisiatief van party progressiewe voerkrale ondersteun om die Chinese mark te betree en uitvoerprotokols gereed te kry. Die de-

partement het ook onlangs gasheer gespeel vir 'n afvaardiging uit China.

China verwag in alle redelikheid dat Suid-Afrika moet hou by sy gesondheidsprotokols wat vir alle ander uitvoerlande geld. Vir Suid-Afrika sal dit die beweging van diere van geboorte deur die waardeketting tot by die voerkraal insluit, met ander woorde volledige naspeurbaarheid, en ook die beperking van knopvlesiekte.

China het ingestem dat Suid-Afrika sy naspeurbaarheidvereistes kan afbaken. Die wêreldorganisasie vir dieregesondheid definieer 'n lewendehawe-kompartement soos volg: As “een of meer plekke met 'n gemeenskaplike biosekerheidsbestuurstelsel wat 'n subbevolking van diere met 'n bepaalde gesondheidsstatus ten opsigte van 'n spesifieke siekte of spesifieke siektes bevat waarvoor vereiste toezigt-, beheer- en biosekerheidsmaatreëls vir die doel van internasionale handel toegepas is”. 'n Kompartement is dus 'n afgebakende area waar 'n bepaalde gesondheidsstatus gehandhaaf kan word.

Botswana het byvoorbeeld suksesvol verskeie sones afgebakende

gebiede wat vry is van bek-en-kloueer en met 'n hoë gesondheidsstatus. Hierdie diere kom nie in aanraking met ander diere nie, veral diere van Zimbabwe. Danksy Botswana se gesondheidsstatus en die feit dat diere in 'n afgebakende sone voorkom, kan dié land vleis na die Europese Unie uitvoer.

Namibië het 'n volledige nasionale naspeurbaarheidstelsel en alle diere suid van die “rooi lyn” in die verre noorde het 'n hoë gesondheidsstatus en almal is naspeurbaar. Alle diere suid van die rooi lyn is dus in wese afgebakende en Namibië kan, nes Botswana, ook vleis na Europa uitvoer.

Sover ek weet, is die Chinese se vereistes vir invoer minder streng as dié van die Europese Unie en baie ander lande. Ek vermoed Suid-Afrika se lidmaatskap van Brics het die vleisbedryf gehelp en ons moet dié kans ywerig opvolg.

Die opstel van 'n naspeurbaarheidstelsel, selfs in 'n afgebakende vorm, is 'n versperping wat Suid-Afrika se bedryf moet oorkom. Vordering word gemaak, al is dit stadig. Baie lande in Afrika is besig met die proses, of het al nasionale naspeurbaarheidsprogramme ingestel. Suid-Afrika is eintlik ver agter.

VERANTWOORDELIKHEID

Daar is goeie redes waarom Suid-Afrika 'n uitvoermark vir sy rooivleis moet ontwikkel. Dit sluit in die koppel van vleis aan 'n internasionale prys, die verdien van buitelandse valuta, die bestuur van plaaslike en internasionale sikliese bewegings en die skep van 'n vraag na die produk wat kan lei tot hoër produksie en die skep van meer werk.

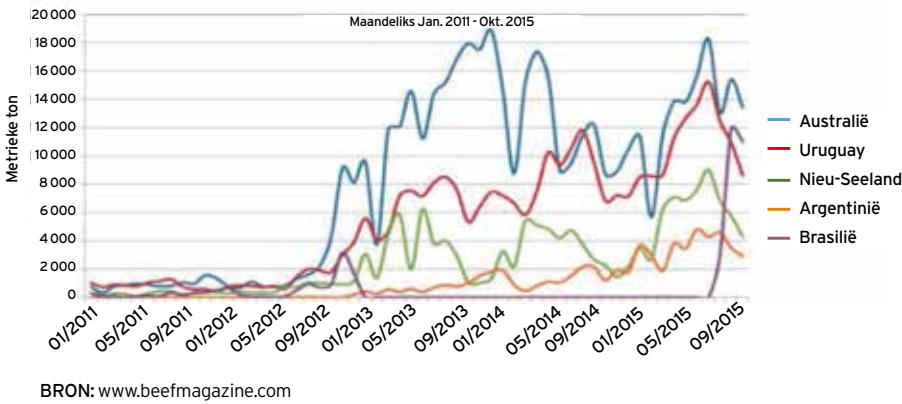
Dit is belangrik om te onderskei tussen lae- en hoëwaardemarkte. Teen die huidige pryse sal Suid-Afrika nie in die laewaardemarkte mededingend wees nie, maar ons sal wél in die hoëwaardemarkte kan meeding.

Om in dié markte te kom, verg 'n goeie gesondheidsstelsel en naspeurbaarheid terug na die plaas van waar die diere af kom. Die Regering het saam met die Chinese afvaardiging protokolle ontwikkel en só die rooivleisbedryf gesteun. 'n Konsepdokument vir 'n naspeurbaarheidstelsel is ook ontwikkel.

Invoer na China het toegeneem danksy 'n reusetoename in dié land se middelklasbevolking en 'n betekenisvolle vraag na rooivleis. Die bedryf moet nou verantwoordelikheid aanvaar en dié welwillendheidsgebaar benut sonder om Suid-Afrika se eie bedryf te benadeel. **LBW**

Dr. Michael Bradfield het die grade B.Sc. aan die Universiteit van die Vrystaat, M.Sc. aan die Universiteit van Edinburg en Ph.D. aan die Universiteit van Nieu-Engeland verwerf. Hy skryf in sy persoonlike hoedanigheid.

GRAFIEK 4: INVOER VAN BEESVLEIS EN VERSKEIDENHEID VLEISPRODUKTE DEUR CHINA



GRAFIEK 5: STYGENDE INVOER NA CHINA SAL VOORTGAAN

