

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (9/15)

Justin Chadwick (20 Maart 2015)

GESEGDE VAN DIE WEEK “Never put off until tomorrow what you can do the day after tomorrow” Mark Twain

LYS VAN PRODUKSIE EENHEDE WAT VIR UITVOER NA CHINA GEREESTREER IS

Elektroniese registrasies het hul eerste dividende opgelewer - die Chinese owerhede het die lys van geregistreerde produsente voor die einde van Maart goedgekeur (die vroegste ooit). 'n Groot dankie aan diegene betrokke wat dit moontlik gemaak het – DAFF wat die proses ge“streamline” het (veral Patrick en Mashudu), Paul by CGA wat die elektroniese platform geskep het, en natuurlik AQSIQ (Chinese Plantgesondheid) vir hul vinnige reaksie.

Uitvoerders word versoek om die lys na te gaan (beskikbaar op CGA en DAFF se webtuiste) om te verseker dat alle besonderhede korrek is (voor die uitvoere begin).

CGA RAAD EN UITVOERENDE KOMITEE

Twee veranderinge is aan die CGA Raad in Maart 2015 gemaak - Tim Wafer vervang Shane Dellis (9 jaar op die Raad) as Direkteur vir Nkwilini, terwyl Andrew Muller vir Graham Piner (12 jaar op die Raad) as Direkteur van die Nelspruitstreek vervang. Dankie aan Shane en Graham vir hul bydraes gedurende hul lang diens aan die produsente.

Tydens die CGA Raad se vergadering op 12 Maart is Pieter Nortje as Voorsitter herkies; Piet Smit as Onder-Voorsitter en George Hall en Ben Vorster het hul posisies op die Uitvoerende Komitee behou. Fanie Meyer vervang vir Graham Piner en sal by hul op die Uitvoerende Komitee aansluit.

DIE EERSTE SITRUSLEGENDE: PETER NICHOLSON

Die eerste Sitruslegende was daar toe die “Southern African Citrus Growers' Association” gestig is – by die eerste vergadering op 19 November 1997 is hy as Onder-Voorsitter verkies. Hy het as Onder-Voorsitter gedien tot in 1999 waarna hy vir die volgende drie jaar die Voorsitter was. Hy het vir nege jaar op die CGA Raad gedien. Afgesien van die feit dat hy een van die stigters van die CGA was, het hy vir die finansiële welstand van die CGA gesorg. Tydens 'n tyd toe die bedryf ernstig verdeel was na deregulasie, het hierdie legende Suid-Afrika deurkruis en met produsente in elke streek gepraat oor die noodigheid om 'n vaste bron van inkomste vir die CGA se aktiwiteite te vestig. In daardie verdeelde omgewing was daar slegs een aspek waaroor die produsente saamgestem het - maak seker dat die navorsingskapasiteit behoue bly en uitgebrei word om huidige en toekomstige marktoegangsuitdagings aan te spreek. Op sy hardnekkige en vasbeslote manier het hy nie 'n vergadering verlaat totdat alle produsente hul verbind het tot die proses om die regering vir 'n statutêre heffing te nader nie. Diegene wat onseker was, met hulle het hy weer vergader totdat hy uiteindelik hul toestemming gekry het – hy hou aan.

Omdat hy die belangrikheid van ingeligte besluite besef het, het hierdie legende voluit gegaan om die 100% inligtingsvloei wat in die geregleerde tyd van toepassing was te vervang met 'n sisteem wat ook sou kon werk in die dereguleerde era. Sy visie van wat die bedryf nodig het, het geleidelik tot die vestiging van 'n inligtingsstelsel wat deur baie mededingers beny word. Nie tevrede om dit daar te laat nie, het hy die bedryf gedryf na elektroniese data uitruiling, onwillig om in te gee vir dié wat nie kan presteer nie. Hierdie onfeilbare fokus op wat vir die bedryf van belang is en die versekering dat die prinsiepe verstaan word, het van hierdie legende 'n goeie kandidaat gemaak om die CGA by die Sitrusbemarkingsforum te verteenwoordig, wat hy vandag nog steeds doen. Sy bereidheid om op te staan en sy opinie en bekommernisse te lig ongeag hoe ongemaklik die saak is, onderskei hom van die res.

Om op te som het 'n produsent van die Oos-Kaap as volg gereageer: alhoewel hy aan die ander kant van die land as ek boer, was hy sigbaar en daar moes baie werk agter die skerms gewees het, waarvan ek nie bewus was nie. Sy meedoënlose besigheidsetik en onselfsugtige gee van tyd, denke en energie aan die bedryf, waarskynlik tot die nadeel van sy eie besigheid moes op een of ander stadium erken word.

Op 'n persoonlike noot – hierdie legende en sy vrou het saam met my geloop, gestrompel en gekruip na die kruin van Berg Kilimanjaro – as daar ooit enige twyfel was oor sy hardnekkige volharding is dit tydens daardie weeklange reis begrawe.

TRANSNET NASIONALE HAWE OWERHEDE SE VRAGTARIEWE

Die CGA het met samesprekings met die Hawereguleerder van Suid-Afrika (PRSA) in 2011 begin, en onder hul aandag die hoë hawe tariewe vir vol uitvoerhousers gebring. Daardie tyd was die sitrus grootmaat verskeping se tarief omtrent R23.71 per palet (R19.76 per ton) teenoor R91.53 per palet (standaard hoogte palette) vir uitvoerhousers, 'n reuse verskil. Oor tyd het die CGA verskeie voorleggings aan die PRSA gedoen omtrent die buitensporige aard van die tarief vir uitvoerhousers. Die PRSA het dit in ag geneem en in die laaste drie tarief bepalings in die FY2015/16 is vragtariewe vir uitvoerhousers verminder met 49% teenoor die VPI gekoppelde tariefprojeksie (R1, 347.38 teenoor R2, 617.69 uitsl. BTW). TNPA het vir die volgende tariefverhogings aansoek gedoen vir vol uitvoerhousers vanaf FY2012/13 – FY2015/16; 18.06%, 5.40%, 8.50% en 9.47% respektiewelik, die PRSA het egter die tariewe as volg aangepas,

+2.76%, -43.20%, +5.9% en +3.55%. Hierdie pogings dra in 'n klein mate daartoe by om die vinnig stygende kostes om sitrus uit te voer te verminder – die CGA sal voortgaan om verdere verlaginge in beide groot maat verskeping en housers aan te moedig.

