Citrus Growers' Association
OF SOUTHERN AFRICA
Grower levies working for you!

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (45/15)

justchad_cga

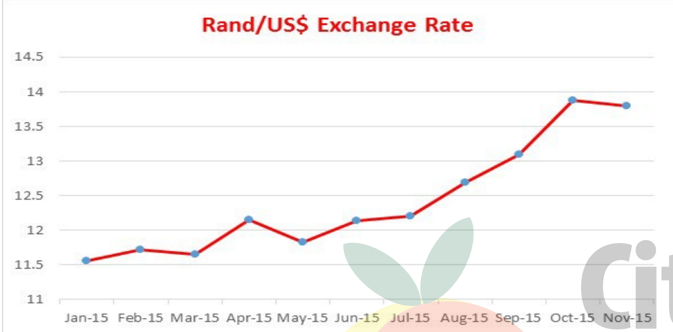
Justin Chadwick 27 November 2015

GESEGDE VAN DIE WEEK "Darkness cannot drive out darkness; only light can do that. Hate cannot drive out hate; only love can do that" Martin Luther King Jnr

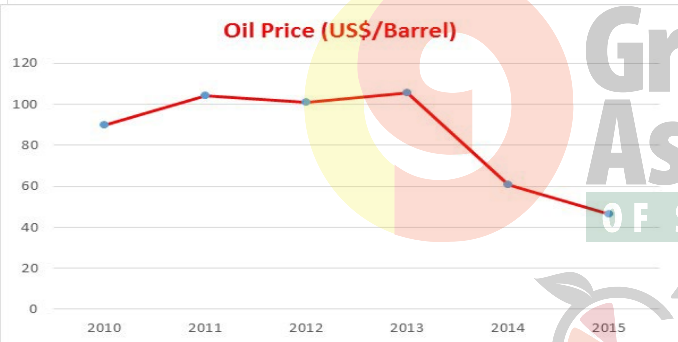
DIE "PERFECT CALM" – 2015

'n Perfekte storm word beskryf as "'n slegte situasie wat deur 'n kombinasie van ongunstige toestande veroorsaak word". Wat sal jy die teenoorgestelde noem? – Wat sal jy 'n besondere goeie situasie noem wat deur 'n kombinasie van gunstige toestande veroorsaak word – dalk 'n "**perfect calm**"?

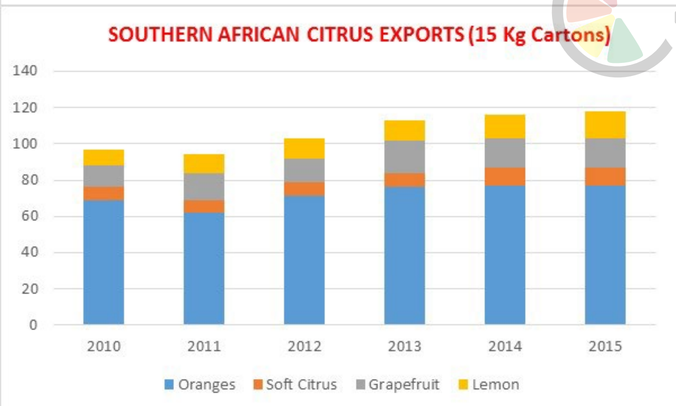
Dit is 'n groot verleentheid om na nuusbrief 13/15 te kyk waar ek die volgende geskryf het: "Ongelukkig betree ons 'n seisoen waaroor "moeilik" oraloor geskryf staan" maar dan is voorspellings nie my sterkpunt nie; ek het ook voorspel dat 'n noordelike halfrond span die Wêreld rugbybeker gaan wen en nie een van hulle kon verder as die kwarteind vorder nie. Gelukkig het CGA vir John Edmonds en die Variëteitsfokusgroepe om te verseker dat die inligting van CGA korrek is!! Die "**perfect calm"** vir sitrusuitvoerders van suider-Afrika (kombinasie van gunstige omstandighede) word grafies hieronder uitgebeeld:



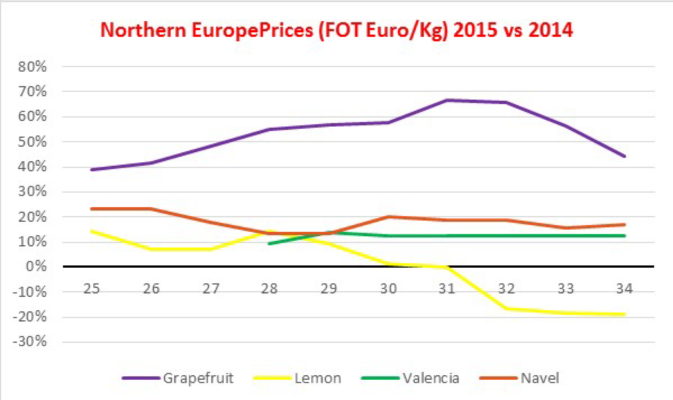
R/US$: 2015 het die Suid-Afrikaanse Rand in vrye val gesien. In Januarie 2015 het jy vir 1 US$ R11.56 gekry; teen November 2015 het dit tot R13.80 geklim - 'n waardevermindering van amper 20%. Alhoewel die Rand ook teen die Euro verswak het was dit teen 'n beskeie 9% (van R14 tot die Euro in Januarie, na R15.20 in November). Dit beteken natuurlik dat uitvoerders meer in Rand terme vir hul produkte verdien het. In die langtermyn kan die swak Rand die inflasie verhoog en insetkostes verhoog, veral vir dié wat ingevoer word.



Olieprys: Van die hoë pryse van meer as US$ 105 per vat in 2013 het die olieprys nou afgekom na net meer as US$ 40/vat. Die grootste kostes vir die uitvoer van sitrus is gekoppel aan vervoer – vervoer van die pakhuis na die hawe en verskeping na die finale bestemming. Dit is duidelik dat die swakker Rand van die voordele van die laer oliepryse sou teenwerk.



Volumes Uitgevoer: 120 miljoen kartonne is die "new normal". In net drie jaar het suider-Afrika se sitrus uitvoerders hul volumes wat uitgevoer is van 100 miljoen 15 kg kartonne na 120 miljoen verhoog. Dit is gedoen met aggressiewe veldtogte om nuwe markte te open, en bestaande markte te behou en te verbeter. Groot groei het plaasgevind in Asië, terwyl die EU die voorkeur bestemming vir die meerderheid van die vrugte gebly het. Alhoewel lemoeme bestendig op 80 miljoen gebly het, is die groei gelei deur suurlemoenuitvoere wat vanaf 10 tot 15 miljoen kartonne in vier jaar gegroei het. 'n Soortgelyke toename word vir sagte sitrus in die volgende vyf jaar voorspel.



Markpryse: Die pryse wat in die meeste markte ontvang is, is hoër as die pryse wat in 2014 behaal is. Veral die pryse in Noord-Europa het 2014 oorskry vir alle sitrusprodukte anders as suurlemoene. Daar moet onthou word dat suurlemoenpryse reeds in 2014 op goeie vlakke was. Rooi pomelo's was veral verblydend (laas jaar se pryse was laag) met pryse 40 tot 70% hoër as 2014. Nawel en Valencia pryse was 10 tot 20% hoër as 2014.

Hierdie pryse is behaal ten spyte van die groter volumes in die EU-mark.