

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (16/16)

Justin Chadwick 29 April 2016

"When I was growing up, my parents told me "Finish your dinner. People in China and India are starving". I tell my daughter "Finish your homework. People in China and India are starving for your job" Thomas Friedman

FRUIT SOUTH AFRICA SE RIGLYNE VIR DIE IMPLEMENTERING VAN IMO, SOLAS HOOFSTUK VI, DEEL A, REGULASIE 2: VERSKEPERS SE VERPLIGTE VERIFIËRING VAN DIE BRUTO MASSA VAN 'N VOLGEPAKTE HOUER (VGM) DEUR MITCHELL BROOKE

Die verskillende aspekte ten opsigte van die vereiste van die Internasionale Maritieme Organisasie (IMO) en die beveiliging van menselewens op see (SOLAS) konvensie, om die bruto massa van volgepakte houe vir uitvoer voor verskeping te verifieer, gaan 'n stel riglyne (drie gedeeltes) gepubliseer word om die vrugtebedryf te help om die beste praktyke te bepaal om aan die vereistes te voldoen; waar nakoming toepaslik is. Daar is drie hoof areas tydens die proses geïdentifiseer en hierdie riglyne is opgestel om die [sitrus] vrugte uitvoerbedryf te help om maatreëls in plek te stel om aan die vereiste te voldoen en om die proses so maklik as moontlik te maak -

1. Implementeringsriglyne om die Geverifieerde Bruto massa van (VGM) Houers in terme van die IMO Vereistes te verkry,
2. Implementeringsriglyne om Skeepsrederye in kennis te stel van die Verklaring van die Geverifieerde Bruto massa van (VGM) Houers en,
3. Implementeringsriglyne om die Houer bruto massa deur die SAMSA aangestelde Derde Party Sertifisering en goedkeuring-proses onder Metode 2, te verifieer.

Die eerste deel van die drie gedeeltes van die riglyne is gepubliseer. Die ander riglyne volg binnekort. Vir meer inligting kontak mitchell@cga.co.za. Die vereiste om die massa van houe te verifieer sal op 1 Julie 2016 in werking tree. Houers wat nie hieraan voldoen nie, sal nie toegelaat word om op skepe gelaai te word nie.

FRUIT SOUTH AFRICA 'N GOUE BORG BY "FRESH PRODUCE INDIA (FPI)"

Die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf het sy toenemende belangstelling en betrokkenheid in die Indiese mark getoon, dit was weereens 'n vooraanstaande borg by Fresh Produce India. 'n Afvaardiging van Fruit South Africa het die konferensie en uitstalling bygewoon, saam met sleutelrolspelers van die bedryf. Ons is vergesel van Ambassade personeel van Nieu-Delhi en Konsulêre personeel van Moembaai.

Gegewe die verwagte groei in beskikbare uitvoervolumes van sitrus van Suider-Afrika in die medium tot lang termyn, is die vind van groeiende markte 'n belangrike doel van die CGA. Indië word beskou as 'n land met groot potensiaal - met volumes tans van ongeveer 9 000 palette is die doel om dit tot tien maal meer in die volgende tien jaar te vermeerder. En die meeste van die betrokkenes in die Indiese mark glo dit is moontlik.

Om dit te laat gebeur (dit sal waarskynlik nie op sy eie gebeur nie) sal die rolspelers van Suider-Afrika die dinamika van die mark moet verstaan. Voorste uitvoerders en uitvoeragente doen dit reeds deur die vorming van gesamentlike ondernemings of maak ander reëlins met vennote wat reeds aktief in die Indiese mark is. Hierdie "first movers" is besig om 'n vastrapplek in die handel te kry en sal baat vind as die verwagte groei realiseer. Suid-Afrika as 'n land en as 'n uitvoerder van 'n verskeidenheid vrugte van uitstekende gehalte wat goed geprys en veilig is, is relatief onbekend in Indië. Terwyl die fokus nou hoofsaaklik op sitrus (lemoene), pere en appels is; is die Indiese verbruiker besig om 'n groter verskeidenheid van ingevoerde produkte te ontdek. Fruit South Africa is goed geposisioneer om 'n veldtog te lei om bewustheid te kweek van die unieke aantrekkingskragte van die wye verskeidenheid van Suid-Afrikaanse vrugte wat beskikbaar is.

By die FPI konferensie het 'n aantal sprekers meer oor die komplekse Indiese mark onthul. Van belang was die verduideliking van wat die sogenaamde "tradisionele kleinhandel" genoem word - wat ons waarskynlik straatmouse noem. Dit praatjie het aan die lig gebring dat daar eintlik 'n aantal verskillende formate van hierdie tradisionele kleinhandelaars is - en elkeen bied 'n ander diens, vereis 'n ander aanbod en handel teen verskillende pryse. Tradisionele kleinhandel sluit in - klein vrugtewinkels (in behoorlike geboue), vrugtestalletjies, vrugtestalletjies langs die pad, vrugtewaentjies, mobiele waentjies, vrugtemandjie operateurs, draagbare vrugtemandjie operateurs en dan seisoenale vrugte operateurs wat hul produk smous by verkeersligte. Wat duidelik is, hierdie tradisionele kleinhandelaars is vlytig, entrepreneurs en hardwerkend. Hulle is verantwoordelik vir die verspreiding van meer as 95% van Indië se varsprodukte - geen geringe prestasie.

SUIDER-AFRIKA SE SITRUSPRODUSENTE BEFONDS HUL TOEKOMS DEUR MIDDEL VAN DIE CGA GROEP (CRI, RIVER

BIOSCIENCE, XSIT, CGACC, CGA GROWER DEVELOPMENT COMPANY AND CITRUS ACADEMY)



[justchad_cga](#)