

“Wall Street is always too biased toward short-term profitability and biased against long-term growth.”
Peter Thiel

IN VIR DIE LANG TERMYN

Soos voorheen berig, was die gesels by die Fruit Logistica in Berlyn in April, die ongekende verskepingstariewe wat vir 2022 beskikbaar is. Daar was baie klagtes oor die arrogansie wat deur die verskepingsslyne se bestuur getoon is – 'n vat dit of los dit benadering – en vra wat hulle kan omdat hulle kan, en nie omdat hulle moet nie. Die rede waarom hulle kan, is as gevolg van die tekort aan houers - met opeenhoping by baie hawens regoor die wêreld, en veral in die VSA en China, staan houers langer stil as wat hulle beweeg - sommige sê slegs 'n derde van die houers is in rotasie – ander sê 50%. Wat ook al die korrekte syfer is – wanneer die opeenhoping verbeter, sal meer houers in omloop wees en beperking in voorsiening sal verlig word. Boonop dui verslae daarop dat baie nuwe skepe en houers gebou word.

Ek sou dink dat meeste van die topbestuur by die verskepingsslyne bonusse op grond van wins betaal word – hoe hoër die wins, hoe beter is die bonus. As kostes dus tot ongekende vlakke verhoog kan word, word korttermyn winste gemaak en groot bonusse word verdien. Maar wat gebeur as die opeenhoping verbeter, en die nuwe skepe en houers in die mark kom? Daar sal dan 'n ooraanbod wees, verskepingsslyne sal vraag probeer lok. Vragtariewe kan tuimel en die winste kan verliese word. Intussen het die verskepingsslyne se bestuur hul bonusse gebank en kan hulle na groener weivelde beweeg. Afgesien van die vragteienaars, wie word finansiële die meeste deur hierdie scenario belemmer? Die eienaars van die verskepingsslyne. Verskepingsslyne se eienaars of verteenwoordigers van aandeelhouders moet kennis neem van hierdie ontwikkelende storie – en mooi dink oor die aanspooring van bestuur om korttermyn winste ten koste van langtermyn volhoubaarheid na te jaag.

Hierdie scenario strek nie net tot verskepingsslyne nie – regdeur die ketting bestuur diegene wat in die bates belê nie noodwendig die bates of bepaal die pryse en terme van onderhandelinge nie. In baie gevalle trek die bestuur van koelkamers, vervoer, verspreidingspakhuis en ander in die voorsieningsketting voordeel uit die logistieke chaos en verhoog hul tariewe – want hulle kan. Ook hier moet eienaars en aandeelhouders van hierdie bates mooi kyk wat die bestuur doen. Die een groep wat beide hul bates besit en bestuur, is die sitrusprodusente – en hulle is in vir die langpad. Hierdie week het 'n groot verskepingsslyn hul wonderlike resultate bekend gemaak - met groot fanfare het hulle gespog met hul abnormale winste en hoe hulle die "vermoë het om kliënte te help om logistieke uitdagings te oorkom" - die grootste logistieke uitdaging is vragtariewe wat hulle daar gestel het!! Die meeste vrugte-uitvoerders sal nie teen die huidige vragtariewe oorleef nie - maar diegene wat in is vir die lang pad, vind maniere om te oorleef - en daardie maniere sal waarskynlik diegene, wat die oorsaak van die probleem is, uitsluit.

CGA STATISTIEKE BOEK



Portia Magwaza (CGA Navorsings-ekonoom) het die Bedryf se 2022 Statistieke boek voltooi. Hierdie boek sal vanaf Maandag 9/5/22 op die CGA-webwerf beskikbaar wees – www.cga.co.za. Gedrukte kopieë sal aan CGA-lede gestuur word sodra drukwerk voltooi is.

2022
INDUSTRY STATISTICS
2021 Export Season

GEPAK EN VERSKEEP

Ongelukkig het beide PPECB en AgriHUB die CGA in kennis gestel dat hulle nie syfers van wat gepak of verskeep is, vir die afgelope week kan verskaf nie.