

IS TRADISIONELE BEMARKING UITGEDIEN? SIENING VAN DIE BEDRYF

F P BURGER, Triomf Kunsmis Beperk

Inleiding

Aangesien dit 'n saak van onmoontlikheid is om vyf maatskappye in die kunsmisbedryf se oorhoofse siening oor bemarking sodanig te konsolideer dat dit almal se totale siening sal bevredig, sal ek my hoofsaaklik wend tot 'n aspek van bemarking wat ek glo tot 'n mindere of meerdere mate deur alle maatskappye eerbiedig sal word. In hierdie verband word vervolgens meer gekonsentreer op die dienaspek van bemarking.

Voorts sal bespreking gevoer word oor die begrip 'bemarking', — huidige probleme en die kwantifisering van diens.

Bemarking

Begrip

Alvorens die vraag beantwoord word of tradisionele bemarking uitgedien is al dan nie, is dit tog wenslik om na die definisie van bemarking te kyk.

Die kerngedagte uit vele woordspeling van verskillende bemarkingspesialiste kan as volg gedefinieer word, naamlik:

"Bemarking kan omskryf word as daardie aktiwiteit wat die vloei van produkte en dienste vanaf die vervaardiger of verskaffer na die verbruiker sodanig rig dat dit tot die groots moontlike behoeftebevrediging van die verbruiker en verskaffer lei". (de Coning, Lucas, Marx, Oosthuizen, 1981).

Tot hierdie basiese begrip kan ons toevoeg dat hierdie benadering deur die kort-, versus langtermyn beïnvloed kan word. Sou ons konsentreer op die korttermyn bemarkingsbenadering impliseer dit dat daar gekonsentreer word op die korttermyn behoeftes van beide die verskaffer en die verbruiker. Dit op sigself mag lei tot korttermyn verryking van óf die verbruiker, terwyl dit oor die langtermyn gesien nadelige effekte vir beide die verskaffer en verbruiker mag inhou.

Ten einde die langtermyn benadering tot bemarking uit te leef is dit uiteraard belangrik dat die verskaffer sy produk en diens teen sodanige vergoeding sal aanbied dat realistiese winste sal genereer sodat produk en diens deurlopend aangebied kan word tot alle partye se voordeel.

Die mark

Wanneer egter gekyk word na voorafgaande 'filosofiese' omskrywing van bemarking, is dit duidelik dat die bemarkingsbegrip blootgestel word aan 'n verskeidenheid van omgewingsinvloede.

Die omstandighede wat tans in die markplek heers is alom bekend en stel vele eise aan die kunsmisprodusent sowel as die boer. In dié verband kan verwys word na —

- (a) die algemene kommerwekkende ekonomiese toestand in die R S A;
- (b) die verhoogde, selfs onhanteerbare, insetkoste van die produsente en vervaardigers;
- (c) die langdurige droogte wat lei tot misoeste, wat op sy beurt die finansiële toestand van die boer en sy koopkrag benadeel;
- (d) die verlaagde gebruik van insetmiddele, maar meer spesifiek kunsmis, wat lei tot 'n totale wanbalans tussen vraag en aanbod, wat
- (e) lei tot hoër produksie-eenheidskoste as gevolg van verhoogde toegedeelde vaste koste.

Tradisionele bemarking

Die algemene boerderytoestande wat tans heers het 'n ongekende laagtepunt in die R S A bereik. Gevolglik beïnvloed dit die siening oor bemarking van alle partye betrokke. Daar sal dus noodwendig klemverskuiwings onderling tussen die onderskeie komponente van bemarking moet plaasvind, sonder dat die wese van bemarking aangetas word.

As ons weer eens onself die vraag afvra of tradisionele bemarking uitgedien is en die klem val op die kern van bemarking, naamlik dat produk en dienste sodanig gerig word dat dit lei tot die groots moontlike behoeftebevrediging van die verbruiker en verskaffer, dan wil ek dit onomwonde stel dat tradisionele bemarking nie uitgedien is nie.

Ter staving hiervan wil ek die verkorte kernagtige definisie van Kotler aanhaal wat lui "Marketing is a human activity directed at satisfying needs and wants through exchange processes" (Kotler, 1976)

Huidige probleme

Die huidige milieu waarbinne bemarking moet geskied skep algemene en gelokaliseerde probleme vir beide die vervaardiger/verskaffer enersyds en die verbruiker/finansierder andersyds, met die klem op oorlewing.

Sekere klemverskuiwings van onderskeie elemente in die totale bemarkingsbenadering verg vervolgens meer aandag.

Vervaardiger/verskaffer

Aangesien die kunsmisbedryf 'n besonder kapitaal-intensiewe bedryf word, is hy oormatig sensitief vir volumeveranderinge. Tans veroorsaak die lae vraag dat die onderskeie maatskappye in die bedryf 'n delikate balans deurlopend moet manipuleer ten opsigte van ondermeer die volgende:

- (a) Prys- en kortingsbeleid.
- (b) Verkoops- en tegniese diens.
- (c) Navorsing en voorligting.
- (d) Produkteuses.
- (e) Innovasies en promosies.
- (f) Die bemarkingskanaal.

Alhoewel geen eksakte beleid ten opsigte van hierdie balans namens die onderskeie maatskappye in die kunsmisbedryf univorm vasgelê kan word nie, kan tog enkele gedagtes in hierdie verband uitgelig word:

- (a) *Prys*: Sou die verskaffer as gevolg van verhoogde kostedruk en moontlike verliese gely, sy produkprys oormatig verhoog, sal die reeds kwynende vraag verder daal. Dit sal meebring dat sy vastekoste-toedeling per ton verder verhoog.

Parallel met hierdie gedagte moet kortings noodwendig gesinchroniseer word met die hoeveelheid wat per transaksie wat aangekoop word, ten einde kompetender te bly en omset te behou. Die vryemark-invloede is in hierdie verband reeds besig om 'oortyd' te werk.

- (b) *Diens*: Daar die vervaardiger 'n verantwoordelikheid het teenoor die aankoper ten opsigte van die aanwending, gebruik en algemene prestasie van sy produk moet hy verteenwoordiging in die veld hê. Tans speel kortings egter die oorwegende rol in besluitneming voor aankope. Die grootste probleem onder huidige omstandighede is vervolgens om verkoops-, nasorg-, en tegniese diens te kwantifiseer en die effekte van gebrek daaraan oor die langtermyn gesien, te evalueer.

- (c) *Navorsing*: Dit moet doelgerig en kostebesparend wees grootliks om korttermyn probleme van die verbruiker te verlig. Dit sal meehelp om die verbruiker te laat oorleef en wanneer dit beter gaan met die klant sal dit beter gaan met die verskaffer.

- (d) *Produk*: In hierdie verband is dit belangrik dat kennis beskikbaar is van die verbruiker ten opsigte van voedingsstofreserwes in sy grond, oordraging ná swak oeste waarop peil getrek kan word, die opbrengsmikpunt per gewas ensomeer.

'n Behoeftebepaling ten opsigte van suiwer N, P en K benodig, mag eventueel sodanige patrone in streke vorm, dat afgewyk mag word van standaard produkmengsels en kan alternatiewe produkte

moontlike besparing meebring sonder dat oor die korttermyn tegniese voordele prysgegee word.

- (e) *Innovasies*: Daar hoort steeds gestreef te word na voortrefflike nuwighede. Afhangende egter van die bestaande tegnologie binne 'n maatskappy en die kapitaal benodig, word volstreekte innovasies onder huidige omstandighede merendeel teen 'n lae profiel geloods.

As voorbeeld kan genoem word dat daar 'n aantal jare gelede landswyd 'n besondere belangstelling geheers het ten opsigte van losmaat- en semi-losmaathantering van kunsmis. Benewens gelokaliseerde gebiede waar gunstige klimaatsomstandighede geheers het, het die belangstelling afgeplat, grootliks as gevolg van die feit dat die kapitaal wat die boer moes aanwend om sy eie infrastruktuur daar te stel om losmaat te hanteer, ontbreek het. Nogtans moet die bedryf op sy hoede bly en in staat wees om gerat te bly vir innovasies wanneer algemene boerderytoestande verbeter.

- (f) *Bemarkingskanaal*: Hierdie bemarkingskanaal is in baie gevalle nou gekoppel aan die bedinging wat finansieële instellings, veral die landboukoöperasies, ten voordele van al sy lede met verskaffers van kunsmis het.

Dit wissel van aankope en inlê van aanvullende buffervoorrade vir die koöperasielede in sy eie store, tot opmaak van voorskryfmengsels aan sy lede.

Indien hierdie stelsel gepaard gaan met die jaarlikse vraag na tenders, skep dit 'n probleem in die kunsmisbedryf. Die rede vir hierdie probleemskopping is dat die tender-aanvraag normaalweg vereistes insluit ten opsigte van sekere dienslewering. Sou maatskappy A dus een jaar die tenderbesigheid kry en sy bemarkingspan in hierdie gebied ontplooi, is dit haas ondenkbaar om in die komende jaar wanneer dit hom nie geluk om hierdie tender te kry nie, sy bemarkingspan weer te onttrek. Met die oog op kontinuïteit word veldpersoneel gevolglik in feitlik alle gebiede geakkommodeer.

Hierdie situasie lei noodwendig tot onvermydelike duplisering en koste van dienste, gemeet teenoor die besigheid wat verkry of nie verkry word van jaar tot jaar.

Ongeag genoemde probleme, bly dit steeds die prerogatief van genoemde instansies om ten beste te beding vir sy lede en het die bedryf geen keuse as om hierdie verwickelinge te aanvaar en te eerbiedig nie.

Verbruiker/finansierder

Omstandighede noop die boer om nie soos in die verlede grootliks dienslewering as basis vir besluit-

neming te evalueer nie, maar wel die finale prys vir besluitneming te oorweeg.

Vir hierdie siening kan die klant nie ten volle blameer word nie, aangesien skynbaar ontoereikende pogings in die verlede aangewend was om tegno-kommerciële diens te kwantifiseer. Gevolglik kom vele gevalle voor waar kortings as sodanig minder voordele vir die klant mag inhou as volledige tegno-ekonomiese dienslewering.

Kwantifisering van diens

Op grond van die voorafgaande blyk dit dat die huidige omstandighede die bedryf noodsaak om diens sodanig aan te wend dat dit tot voordeel sal strek van veral die verbruiker. Om egter hierdie verskanste voordele te laat materialiseer is dit eweneens belangrik dat die waarde van korrekte diens aan die verbruiker uitgewys word.

Hierdie oortuigingswerk kan egter nie op 'n lukraak wyse deurgevoer word nie, maar vereis deeglike kennis van die produsent se natuurlike hulpbronne op sy plaas, sy bestuursvermoë, sy likiditeit en sy bereidwilligheid om saam te werk.

Die diens en sy voordele waarna gestrewe word gaan gepaard met 'n langtermyn samewerkingsbenadering. Sodra alle basiese gegewens egter verkry is, is enkele aanpassings ten opsigte van verskeie veranderlike faktore hierna jaarliks nodig om die voordeligste tegno-ekonomiese voordele deurlopend te behou.

Toepaslike kennis

Ten einde voortreflike diens te kan lewer is kennis van die volgende nodig:

- *Grond en gewas:* Met behulp van grond-kennis verkry uit grondklassifikasie of voorlopige gebruiksklassifikasie kan die geskiktheid daarvan vir onderskeie gewasse in ooreenstemming met die heersende klimaat bepaal word.
- *Potensiaal:* Die opbrengspotensiaal per gewas kan met behulp van langtermyn gemiddelde data bepaal word.
- *Chemiese analise:* Grondontledings sal help om wanbalanse uit te skakel sodat die grond die vermoë kan verkry om uiting te gee aan sy inherente lewingsvermoë.
- *Voedingsbehoefte:* Kennis moet bekom word ten opsigte van N,P,K-behoefte van elke gewas by verskeie opbrengs- en reserwevlakke sodat die korrekte aanvullings die grond in staat kan stel om sy inherente potensiaal te ontplooi.
- *Produk:* Alternatiewe produk-kombinasies moet oorweeg word om insetkoste te minimiseer, maar

wat sal aanpas by heersende praktyke en sonder dat tegniese voordele ingeboet word.

- *Ekonomie:* Vir finale besluitneming moet die ekonomie van alternatiewe gewasse, gebaseer op die heersende koste-prysstrukture, getoets word.

Besluitneming

Met die relevante inligting tot die voorligter se beskikking kan koste/prys strukture wat op 'n gegewe tyd heers aangewend word om vir elke gewas die wins-verlies kruispunt op elke grondtipe en land te bepaal.

Gronde wat submarginaal vir alle toepaslike kontantgewasse skyn te wees, kan onttrek word en oorgeskakel word na weidings.

Volgens bogenoemde verkorte aanloop tot besluitneming kan die eksploitering van die natuurlike hulpbronne op 'n totale plaaseenheid tegno-ekonomies geoptimeer word.

Voorbeelde

Enkele voorbeelde van hierdie benadering tot diens word vervolgens aangehaal:

- (i) *Die Jacobskomiteeverslag* se voorgelegde veranderings is op grond van 1983 koste/prysstrukture ekonomies ontleed. Let wel: (a) Oppervlakte en opbrengste het die voorafgaande 10 jaar se gemiddeldes verteenwoordig. (b) Ten einde die netto wins te verkry is die totale produksiekoste afgetrek van die bruto inkomste. Die ontleding word in Tabel 1 opgesom.
- (ii) *Differensiële bemesting:* As voorbeeld van die besparing wat verkry kan word en die geleentheid om hoër opbrengste wat realiseer te benut, mits voldoende agtergrond inligting beskikbaar is, word 'n bemestingskoste-analise voortspruitend uit die klassifikasie van ongeveer 35 000 ha grond in die Koster landdrosdistrik voorgelê.

Tydens die opname is bevind dat die algemene potensiaal waarvoor bemes was, 4 ton milies/ha was. Ná die opnames is die volgende bevind ten opsigte van mielie-opbrengspotensiaal:

| |
|-------------------------------|
| 35% grond geskik vir 2 ton/ha |
| 15% grond geskik vir 3 ton/ha |
| 27% grond geskik vir 4 ton/ha |
| 23% grond geskik vir 5 ton/ha |
| <hr/> 100% |

Vir doeleindes van vergelyking is slegs kunsmis as 'n veranderlike koste geneem en bydraes bepaal in gevalle van die nie-differensiële benadering en die differensiële benadering.

TABEL 1. Hipotese van verandering in opbrengs en winste indien marginale beperkings opgehef word ten opsigte van vyf belangrike gewasse in die R S A se somerreëvalgebiede.

| Gewas | Huidige benutting van akkerbougrond | | | | | Toekomstige benutting van akkerbougrond | | | | |
|---------------|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------|---|---------------------|---------------------------|-----------------------|-------------------|
| | Opper-vlakte | Gemiddelde opbrengs | Gemiddelde bruto inkomste | Gemiddelde netto wins (verlies) | Totale netto wins | Opper-vlakte | Gemiddelde opbrengs | Gemiddelde bruto inkomste | Gemiddelde netto wins | Totale netto wins |
| | ha | t/ha | R/ha | | R milj | ha | t/ha | R/ha | | R milj |
| Mielies | 4 357 000 | 2,10 | 351,75 | (92,30) | (402,15) | 2 537 000 | 3,54 | 592,95 | 148,90 | 377,76 |
| Graansorghum | 230 000 | 1,86 | 288,77 | (155,29) | (35,72) | 909 000 | 4,03 | 625,66 | 181,61 | 165,08 |
| Sonneblom | 327 000 | 1,07 | 292,11 | (151,94) | (49,68) | 1 102 000 | 1,92 | 524,16 | 80,11 | 88,28 |
| Koring | 1 150 000 | 1,22 | 328,42 | (115,63) | (132,97) | 888 000 | 1,97 | 530,32 | 86,27 | 76,61 |
| Grondbone | 226 000 | 0,78 | 449,28 | 5,23 | 1,18 | 854 000 | 1,31 | 754,56 | 310,51 | 265,12 |
| Totaal | 6 290 000 | | | | (619,34) | 6 290 000 | | | | 972,85 |

A. Nie-differensiële benadering:

Opbrengsrealisasie:

2 ton/ha x 35 ha = 70 ton

3 ton/ha x 15 ha = 45 ton

4 ton/ha x 27 ha = 108 ton

4 ton/ha x 23 ha = 92 ton

315 ton/100 ha

Inkomste = 315 x R220/ton R69 300

Min bemestingskoste vir 4 ton/ha (153,73)
x 100 ha

R15 373

Dit wil sê, bydrae/100 ha

R53 927

2. Bemestingskoste/100 ha benadering A: R15 373,00

Bemestingskoste/100 ha benadering B: R12 419,72

Kosteverskil/100 ha (A meer as B): R2 953,28

19%

Wanneer verder ge-argumenteer word dat grondklassifikasie dit duidelik uitwys dat die 35% twee ton/ha lande onttrek behoort te word en onder graansorghum, sonneblom of weidings geplaas moet word, aangesien daardie gedeelte benede gelykbreek is, kan verskille selfs groter wees as hierbo aangedui.

B. Differensiële benadering:

Opbrengsrealisasie:

2 ton/ha x 35 ha = 70 ton

3 ton/ha x 15 ha = 45 ton

4 ton/ha x 27 ha = 108 ton

5 ton/ha x 23 ha = 115 ton

338 ton/100 ha

Inkomste = 338 x R220/ton R74 360,00

Min bemestingskoste vir:

2 ton/ha x 35 ha = R 2 079,35

3 ton/ha x 15 ha = R 1 333,35

4 ton/ha x 27 ha = R 4 150,71

5 ton/ha x 23 ha = R 4 856,31

R12 419,72/100 ha

R12 419,72

Dit wil sê, bydrae/100 ha

R61 940,28

Samevatting

Alhoewel almal bewus is van die legio probleme in die landbou, forseer dit almal betrokke by die landbou om terug te keer na dit wat die hulpbronne ons bied; daarby aan te pas en nie die verskanste geleenthede mis te kyk nie. Dit sal egter 'n gesamentlike poging verg van die boer, sy koöperasie en die verskaffer sodat alle betrokke data in die kortste moontlike tyd bekom kan word, die geleenthede ge-eksploteer word en elke situasie tegno-ekonomies ontleed en ge-optimeer kan word.

In kort kan dus gesê word dat tradisionele bemarking nie uitgedien is nie, mits die belangrike bemarkings komponent, naamlik 'diens' sy regmatige aandag kry.

Verwysings

- KOTLER, P., 1976 Marketing Management Analysis Planning and Control.
LUCAS, DE CONING, MARX, OOSTHUIZEN, 1981. Die Taak van die Bemarkingsbestuur.

Afleidings:

1. Bruto inkomste onder benadering B: R61 940,28

Bruto inkomste onder benadering A: 53 927,00

Inkomste verskil/100 ha (B meer as A): R8 013,28

15%