

DIE VEERKRAGTIGHEID VAN DIE SUID-AFRIKAANSE KUNSMISBEDRYF OP DIE PLAASLIKE- EN UITVOERMARKE

F VAN R GREEFF, Triomf Kunsmis

Aksiome

Daar is twee grondwaarhede oor die bedryf:

(i) Eerste aksiom: bemesting is noodsaaklik

Sonder dat hy dit waarskynlik besef het, het Jan van Riebeeck reeds vroeg ondervind dat die tuine van sy verversingstasie aan die Kaap twee ernstige probleme vertoon het:

- (a) Die plantvoedselinhoud van die grond het uitgeput geraak en is nie vervang nie.
- (b) Sy ekonomies bewerkbare grondoppervlakte was beperk.

In sy dagregister het Jan van Riebeeck op 10 Augustus 1652 opgemerk dat die grond naby die kasteel só ryk was dat saad wat met 'n reënbui weggespoel het orals welig begin opskiet het. Binne die eerste paar maande na sy aankoms van Van Riebeeck inderdaad verskeie opmerkings oor die hoë vrugbaarheid van die grond in die omgewing van die Kasteel gedagboek.

Op 2 April 1655 skryf Van Riebeeck egter dat die grond naby die fort "weijnich vruchten" lewer en dat daar meer vrugbare grond hoër op na die berg was wat terselfdertyd moeilik bewerkbaar was omdat dit "overall vol crekelwortel" was.

Dieselfde redes vir bemesting geld vandag nog steeds want die boer moet aan die grond teruggee wat hy uithaal.

(ii) Tweede aksiom: die kunsmisbedryf sal oorleef

Suid-Afrikaners is die bouwerk van die kunsmisbedryf en dit is daarom aksiomaties dat die kunsmisbedryf sal oorleef. Sonder plantvoedsel kan plante en diere nie as voedsel vir die mens dien nie. Sonder die kunsmisbedryf sal hongersnood en epidemies die padtekens op Suid-Afrika se toekomsweeg wees. As die kunsmisbedryf in Suid-Afrika dus ten gronde gaan sal Suid-Afrika voedsel moet invoer of ten gronde gaan.

Die beginsel van veerkrachtigheid

Ten spyte van die aksiome kom die kunsmisbedryf egter dikwels onder druk. Die kunsmisbedryf moet dus beoordeel word in terme van sy veerkrachtigheid, d.w.s. sy vermoë om weerstand te bied, te herstel of aan te pas

by verandering of teëspoed. Dit gaan hier oor die bedryf se vermoë om terug te keer na so na as moontlik aan sy oorspronklike vorm nadat druk toegepas is. (Die ekonomie is dinamies en daarom kan nooit teruggekeer word na die presiese oorspronklike vorm nie).

'n Geskiedenis van veerkrachtigheid

Daar is verskeie voorbeelde van veerkrachtigheid in die verlede waar die bedryf wel aangepas het.

Safco het in 1905 vir die eerste keer kunsmis (superfosfaat) in Suid-Afrika begin vervaardig, maar moes in 1907 dit staak weens goedkoper invoere. In 1919 het Safco weer met vervaardiging begin en as kunsmismaatskappy opgetree tot in die middelstigerjare toe Fisons Safco oorgeneem het.

Kynoch het in 1919 by Umbogintwini en Capex in 1921 te Somerset-wes met kunsmisvervaardiging begin. Ongelukkig het die regering se sakedelike wisselkoersbeleid en die destydse Nederlandse kartel se dumpingpraktyke teen die nuwe fabriek daartoe gelei dat beide Capex en Kynoch in 1923 gevind het dat dit vir hulle goedkoper sou wees om kunsmis in te voer as om dit te vervaardig. Capex het vervaardiging gestaak en in 1924 het rasionalisasie tot 'n samesmelting gelei. Nogtans het beide fabriek reusebydraes tot vandag gelewer.

Tot in die laat vyftigerjare het die kunsmisbedryf bestaan uit kusfabriek wat superfosfaat vervaardig het en satellietmaatskappye om die fabriek wat plaaslike superfosfaat met ingevoerde produkte vermeng het. Met die ontwikkeling van Sasolburg en Phalaborwa het die regering doelbewus, deur spoortariewe van die kus na die binneland te verhoog, binnelandse produksie aangemoedig en die klem het van die kus na die binneland verskuif. In die sestigerjare was daar 'n groot geskarrel wat teen 1970 gestabiliseer het nadat talle satelliete verdwyn het.

Vir meer as 'n dekade het die bedryf weer 'n min of meer stabiele vorm gehad.

In die afgelope twee jaar is die stabiliteit egter weer verbreek. Die belangrikste onderliggende redes daarvoor was miskien die opheffing van prysbeheer, die uitfasing van invoerbeheer, die instelling van 'n nuwe tariefbestel, die toetreding van Sasol tot die direkte bemerking van kunsmis, die ergste droogte in twee eeue, die ekonomiese insinking en, daarmee gepaardgaande, hoër rentekoerse en die swak vertoning van die rand.

Die lesse van die verlede is:

- (i) Die samestelling van die bedryf is redelik konstant en hou verband met die mark en optimum fabriek-groottes.
- (ii) As gevolg van druk (byvoorbeeld van staatsweë, oorloë, depressie) het maatskappye wipplank gery — party het verdwyn, party het bygekom. Die bedryf het egter elke keer die druk verwerk en aangepas.
- (iii) Voor 1919 was daar een klein fabriek. Van 1919 tot in die vyftigerjare was daar twee groter fabrieke met verskeie satelliete. Teen 1960 het drie maatskappye 87 persent van alle kunsmis verkoop. In 1982 het drie maatskappye 90 persent van alle kunsmis verkoop, terwyl vier maatskappye 99 persent verkoop het. In 1984 het vyf maatskappye 99 persent van alle kunsmis verkoop.

Alhoewel die bedryf tans onder druk verkeer, pas sy huidige vorm waarskynlik tog nog steeds in die dinamiese neigingslyn wat 'n mens uit die geskiedenis kan trek.

Die gegewe raamwerk

Die bedryf het 'n gegewe raamwerk waarbinne dit kan optree en wat nie juis oortree kan word nie. Die volgende faktore gee 'n aanduiding van die raamwerk:

Regeringsbeleid

Regeringsbeleid soos Wet 36 van 1947 wat tegniese produksiespesifikasies en selfs verpakking- en bemarkingsbeleid neerlê. So is daar ook die Wet op die Handhawing en Bevordering van Mededinging, Wet 96 van 1979 en verbandhoudende regeringsbesluite.

Historiese determinante

Historiese determinante wat aanleiding gegee het tot die vestiging van fabrieke en maatskappye.

Markstruktuur

- (i) Die aantal potensiële *verkopers* en *produsente* kan nie onbeperk uitbrei nie aangesien dit slegs ondoelmatigheid kan meebring. Kunsmis word teen hoë koste gelewer as fabrieke en ondernemings onder optimumvlakke vervaardig.
- (ii) Daar is in elk geval *hindernisse teen toetrede* tot die bedryf omdat grootskaalse belegging en hoë benutting van grootskaalse kapasiteit vereis word. Die tegnologie is kompleks. Daar is natuurlike hindernisse en owerheidshindernisse ook.

(iii) Terwyl dit moeilik is om toe te tree, is dit nog moeiliker, weens die hoë koste waarin die bedryf vasgevang is, om uit te tree. Daar is dus *hindernisse teen uitrede*.

(iv) Die maatskappye binne die bedryf het 'n *gediversifiseerde en geïntegreerde samehang* waarvan min afgewyk kan word. Die een se uitset is dikwels die ander se inset en, om risiko te verminder, is die samehang grotendeels kontraktueel neergelê.

(v) *Die groeikoers in die markvraag* na kunsmis (positief of negatief) bepaal die rigting van die bedryf.

(vi) *Die kopers* van kunsmis is gekonsentreerd in koöperasies (wat almal onder die Koöperatiewe Raad van die SALU ressorteer) en enkele spesialiteitsorganisasies. In ekonomiese terme: Die kunsmisbedryf is 'n oligopolie terwyl die kopers van kunsmis oligopsonisties is.

Druk op die bedryf

By wyse van voorbeeld kan enkele ekonomiese en nie-ekonomiese drukfaktore aangestip word.

Plaaslike ekonomiese drukfaktore

- Onderlinge mededinging en veranderings in beheer oor maatskappye en hul produkte.
- Druk deur kopers via die georganiseerde landbou om pryse te beïnvloed.
- Druk deur kopers via koöperasies om self by kunsmisbemarking betrokke te raak.
- Owerheidsdruk ten opsigte van invoerbeheer, uitvoerbeheer, tariefbeskerming, beheer oor toetrede en uitrede, beheer oor produkmededinging en, in die verlede, beheer oor prysmededinging.
- Beperkende praktyke soms by produsente, verkopers en ook die kopers van kunsmis.
- Hawe-, spoor- en ander infrastruktuur.
- Rentekoersvlakke en verbandhoudende krediet-fasiliteite.

Internasionale ekonomiese drukfaktore

- Internasionale mededinging (invoer en uitvoer).
- Internasionale prysbewegings van invoerprodukte (veral swael en potas) en uitvoerprodukte (veral fosforuur en DAP).
- Die ekonomiese toestande wat betrekking het op die invoerpotensiaal van verskeie lande na wie uitgevoer word (veral sekere Afrikalande, Brasilië, Japan en ander lande in die Ooste, Turkye en sekere Europese lande).
- Wisselkoersbewegings wat invoerkoste en uitvoeropbrengs raak.
- Verskepingfaktore.

Nie-ekonomiese drukfaktore

- Die staat se strategiese beleid t.o.v. inheemse bedrywe soos die landbou, steenkool- en oliebedryf, die plofstofbedryf, die mynbedryf en strategiese groeipunte soos Sasolburg, Richardsbaai, Secunda en Phalaborwa.
- Klimaat (droogtes/vloede)
- Internasionale politieke druk.

Strategieë vir verbeterde veerkragtigheid in die toekoms

Verskeie van die genoemde drukfaktore is tans op die bedryf waarneembaar. Wat moet die bedryf verhoed en wat moet die bedryf doen om soepele aanpassing te vergemaklik?

Na my mening kan die bedryf miskien ernstig na die volgende strategieë vir veerkragtigheid kyk:

- (i) Die bedryf moet die hoogste prioriteit daaraan verleen om die beginsel van effektiewe mededinging in die kunsmark te bevorder. Effektiewe mededinging, soos gedefinieer van staatsweë, is 'n marksituasie wat nie noodwendig met die teoretiese mitologie van volmaakte mededinging ooreen moet stem nie. Effektiewe mededinging moet prakties doenlik wees, met die openbare belang versoenbaar wees en die essensiële voordele van mededinging bevat, soos vryheid van toetreding, 'n keuse vir kopers en die onvermoë van verkopers om hul voorwaardes op kopers af te dwing asook die onvermoë van kopers om hul voorwaardes op verkopers af te dwing.
 - (ii) Die bedryf moet steeds nader aan die boer en georganiseerde landbou beweeg maar nie ten koste van effektiewe mededinging nie. Een van die grootste potensiele stramhede wat die bedryf in die gesig staar is dat kunsmismaatskappye hul verkoopsoriëntasie toenemend verloor. (Die Viljoenkomitee het byvoorbeeld destyds bevind dat 47 persent van alle kunsmis in 1960 direk aan koöperasies of met finansiële tussengang van koöperasies gelewer is. Daardie syfer is tans baie meer as 90 persent). Boere moet meer bystand van die staat kry om kunsmis te kan koop en voedsel te produseer. Die bedryf moet vir die boer veg. Maar dit sal 'n kwade dag vir mededinging volgens die vrye markbeginsel wees as koöperasies privaat kunsmisondernemings se bemerkingsfunksie oorneem. Die Joegoeslawiese ekonomiese model van 'n koöperatiewe ekonomie het nie 'n plek in Suid-Afrika nie.
 - (iii) Die MVSA moet 'n les uit die boek van die spesialiteitsliggame in die georganiseerde landbou neem en sterker geartikuleer as ooit tevore in die
- pers en die wandelgange van besluitnemers veg vir 'n beter begrip van die ware feite. Die bedryf is die boer se vennoot en kry, net soos die boer, uiters swaar. Hierdie feite moet uitgedra word.
- (iv) Die MVSA se effektiwiteit kan slegs verhoog as die lede van die MVSA, sonder om hulle onderlinge konkurrensie te kompromitteer, raakpunte van ooreenkoms tussen hulle uitsoek en dan doelgerig en eensgesind saamwerk.
 - (v) Die owerheid moet gemotiveer word om die beginsel van die bevordering van privaatinsiatief in die bedryf uit te bou.
 - (vi) Die bedryf moet 'n goeie mengsel behou van gediversifiseerde, nie-gediversifiseerde, vertikaal geïntegreerde, nie-vertikaal geïntegreerde, grondstof- en eindprodukmaatskappye. Hierdie mengsel gee effektiewe mededinging gekoppel aan die hoogs moontlike veerkragtigheid en die laags moontlike risiko.
Waarom is hierdie mengsel belangrik?
Die rede daarvoor lê daarin dat daar wel beperkende praktyke teen effektiewe mededinging tussen maatskappye binne die bedryf voorkom. Veral t.o.v. die toegang tot grondstowwe moet die keusevryheid vir maatskappye gewaarborg word. Keusevryheid binne die bedryf waarborg keusevryheid vir die boer.
 - (vii) As die markvraag nie binnekort vinnig styg nie, sal die bedryf waarskynlik moet rasionaliseer. Rasionalisasie is uiters belangrik vir die oorlewing van die bedryf. Na my mening kan rasionalisasie drieërlei van aard wees:
 - (a) Die verdwyning of samesmelting van fabriek en maatskappye.
 - (b) Die tydelike sluiting van produksiekapasiteit.
 - (c) Spesialisasie.Terwyl die eerste twee vorme tans populêr as die enigste vorme van rasionalisasie voorgehou word, het daar nie veel van gekom tot dusver nie want verdwyning, samesmelting en tydelike sluiting impliseer groot verliese wat êrens gedra moet word. Die eenvoudige vorm van rasionalisasie, naamlik spesialisasie, word egter nog geïgnoreer. Spesialisasie beteken dat *alle* maatskappye nie moet probeer om *alle* produkte te vervaardig nie want al wat gebeur is dat produksiekoste verhoog word en prysoorloë van tyd tot tyd die bedryf knou.
Die populêre idee van rasionalisasie is daarom vir my effens verwyderd van die realiteit. Ek bepleit daarom 'n strategie van spesialisasie as die weg tot rasionalisasie omdat dieselfde resultate teen laer koste verkry kan word.

(viii) Produseer die bedryf nie hopeloos te veel produksorte met kort produksielope nie? Het ons nie verval in 'n spinnerak van te veel produk differensiasie nie? Produksiekoste kan verlaag word as die groot vervaardigers die Amerikaanse voorbeeld volg en, in plaas van meer as een honderd produkte elk, net 'n handvol produkte vervaardig. Die langer produksielope en hoër volume sal eenheidskoste verlaag. In die omgewing van die boer kan diensgeoriënteerde mengers dan, op die Amerikaanse lees geskoei, 'n verdere dimensie aan veerkragtigheid meebring.

(ix) Die bedryf het reeds goed geprester in die verbetering van kwaliteit. In 1955 was die plantvoedselkonsentrasie van kunsmis, byvoorbeeld 11,7 persent en tans 27,5 persent. Hierdie neiging moet voortduur, anders sou die bedryf stram en nie veerkragtig nie wees.

(x) Moët die MVSA nie uitgebrei word om lidmaatskap van lede in Zimbabwe en ander buurlande in te sluit nie? Navorsing, invoer- en uitvoer-optredes en spesialisasie kan slegs daarby baat vind.

(xi) Die bedryf se uitvoeroriëntasie is miskien ook tans nog gans te stram. In die VSA, Kanada, Europa, Japan en elders is daar in verskeie produkte sentrale uitvoerorganisasies. Het die tyd nie nou in Suid-Afrika aangebreek dat die bedryf ook in hierdie rigting dink nie?

(xii) Die bedryf werk aan die invoerkant wel saam wanneer dit oor die logistieke sy gaan en produkte word wel oorsee op dieselfde boot vir verskeie lede van die bedryf gelaai. Ek voel egter dat daar ruimte vir verbetering is ten opsigte van die bedinging van invoerpryse. Die ondernemings in die bedryf aanvaar gelate die pryse van die bekende internasionale swael- en potaskartelle. Risikoverspreiding en sekerheid in kwaliteit is belangrik, maar is hier nie ruimte vir verbetering nie? Daar is duidelike oorsese voorbeelde wat gevolg kan word.

Slot

Die bedryf was nog altyd in die geskiedenis veerkratig en daar is geen rede om te glo dat die huidige druk op die bedryf nie ook veerkratig verwerk sal word nie. Daar is egter wel sekere strategieë wat gevolg kan word om die veerkratigheid nog meer soepel te maak.

Al die strategieë se sentrale gedagtegang is egter dat drie dinge tegelykertyd gewaarborg moet word, naamlik

- die keusevryheid van die bedryf as 'n geheel;
- die keusevryheid van die individuele ondernemings in die bedryf; en
- die keusevryheid van die boer.