

## TENDENSE IN BEMARKING

O G SMITH, Kynoch Kunsmis Bpk

### Inleiding

Die misstofbedryf beleef tans saam met landbou in die geheel gesien 'n siklus van maer jare. Die bedryf het 'n plig teenoor landbou in die geheel maar dan meer spesifiek die verbruiker van kunsmis om die koste van kunsmis as inset so laag moontlik te hou. Ons weet dat kunsmis hoog op die lys van insette van die saaiboer is en tot soveel as 30 persent van sy totale insetkoste kan verteenwoordig. Dit is egter ook waar dat daar geen enkele ander inset is wat, indien korrek aangewend, so 'n groot invloed op sy koste per ton geproduseer en dus ook sy winsmarge het as juis kunsmis nie.

Die bedryf is tans erg bekommerd oor die tendens wat besig is om pos te vat, nl dat boere al meer rooibou toepas deur nie die voedingstowwe aan te vul wat deur die oes verwyder word nie. Daar bestaan 'n neiging om klem te lê op lae koste per hektaar in plaas van lae koste per ton! Vaste koste per hektaar bly min of meer dieselfde. Ons is wel in 'n oorlewingsperiode maar dan moet gesonde verstand weer die oorhand kry en moet ons terugkeer na realistiese bemestingspele sodra ons reënvalsiklus na normaal terugkeer.

### Toestande voor 1981

- Prysbeheer.
- Stygende mark/verbruik.
- Lewenskragtige boerderysektor.
- Sterk rand.
- Lae inflasie.
- Produksie van misstof in balans met verbruik.
- Markverdelingsooreenkoms tussen twee grootste maatskappye.

- Lae rentekoerse.
- Normale reënvalsiklus.
- Koöperasies koop buffervoorrade aan in die eerste ses maande van die jaar.
- Boere is aangemoedig om meer mielies te produseer.
- Lae brandstofprys.
- Staatsubsidiëring van kunsmispryse.
- Betaling geskied 30 dae na datum van staat.

So kan ons voortgaan. *Dit was dus 'n verkopersmark.* Die misstofbedryf se grootste bekommernis was om in die stygende vraag na misstof te voorsien.

Die enigste werklike probleem was die toetrede van 'n Swaziland-gebaseerde maatskappy wat van ingevoerde produkte gebruik gemaak het en die plaaslike mark betree het. Die dwaasheid om totaal aangewese te wees op buitelandse produk is egter demonstreer deur die kort leeftyd van hierdie onderneming wat nie staande kon bly toe buitelandse pryse weer begin styg het nie.

### Hoe het die toneel sedertdien verander.

- Die Rand/Dollar-wisselkoers het drasties verander.
- Hoë inflasie het ons produkte minder mededingend gemaak op wêreldmarkte.
- Rentekoerse het die hoogte ingeskiet.
- Internasionale graanpryse het gedaal tot baie lae vlakke as gevolg van oorproduksie wêreldwyd aangemoedig, onder andere, deur gesubsideerde graanproduksie in beide VSA en EEG-lande. Dit het gelei tot groter verliese op uitvoere vanuit RSA en daaropvolgende pogings binnelands om mielieproduksie in marginale gebiede te ontmoedig. Hierdie pogings was tot dusver redelik suksesvol en het die oppervlakte onder mielieverbouing gedaal

TABEL 1. Kunsmisverbruik in die RSA: 1975-1987

Jaar	Fisies	N	P	K	Totaal	N	P	K	% Buffer verkope
1975	2 738 435	295 700	162 225	113 724	571 649	2,6 :	1,4 :	1	
1976	2 667 541	319 101	163 585	111 207	593 893	2,9 :	1,5 :	1	
1977	2 785 670	339 883	168 866	109 802	618 551	3,1 :	1,5 :	1	
1978	2 727 553	379 071	177 691	108 048	664 810	3,5 :	1,6 :	1	
1979	2 687 772	400 287	191 254	105 090	696 631	3,8 :	1,8 :	1	
1980	2 906 597	466 385	200 006	115 938	782 329	4,0 :	1,7 :	1	
1981	3 322 695	528 569	238 754	130 530	897 853	4,0 :	1,8 :	1	25,8
1982	2 963 803	474 519	219 762	127 412	821 693	3,7 :	1,7 :	1	26,6
1983	2 267 781	368 092	169 341	101 798	639 233	3,6 :	1,7 :	1	23,4
1984	2 415 980	406 651	181 598	116 929	705 178	3,5 :	1,6 :	1	22,5
1985	2 345 480	379 675	158 524	112 721	650 901	3,4 :	1,4 :	1	18,8
1986	2 250 301	373 249	147 086	99 021	619 356	3,8 :	1,5 :	1	17,9
*1987	2 000 000				558 000				

\* Fisiese ton verkope is af tot die 1970-vlak (geskatte syfers)

van 4,2 m ha na ongeveer 3,3 m ha oor die afgelope vyf jaar.

- Addisionele kapasiteit het oorvoorsiening in die misstofbedryf tot gevolg gehad. Projektes in die jare 1975 tot 1981 het stewige groei in misstofverbruik vir die volgende vyf jaar aangedui. Op grond daarvan is addisionele produksiekapasiteit geïnstalleer soveel so dat daar selfs 'n nuwe kunsmisfabriek op die Hoëveld verrys het. Dit het die bedryf gelaat met produksiekapasiteit van 5 miljoen ton plus teenoor 'n krimpende verbruik. Tans word die kapasiteit wat in bedryf is geraam op meer as 3 miljoen ton teenoor 'n verbruik van 2 miljoen ton.
- Stikstof-invoere vanuit die Oosbloeke het 'n bedreiging geword. Die onbeheerde invoer van stikstof sal die misstofbedryf 'n ernstige terugslag gee. Dit sal verder kortsigtig wees om plaaslike aanlegte te sluit en op invoere aangewese te wees. Party van ons onthou nog die jare 1982/83 toe ingevoerde stikstof aansienlik duurder was as die plaaslike prys. Hierdie situasie kan oornag weer plaasvind en is trouens tans besig om te ontwikkel waar die prys van ureum op die wêreldmark tans vin-nig styg.
- Die afgelope ses jaar van ongekende droogtes het baie somergraanboere op hul knieë gebring. Dit het geweldige druk op die misstofbedryf geplaas aangesien hierdie boere nie belang gestel het in vroeë aankope van hul kunsmisbenodigdhede nie. Die bedryf was dus genoodsaak om al meer betrokke te raak by finansiering en uitstelkrediet van 6 tot 9 maande was aan die orde van die dag. Dit het 'n geweldige bedryfskapitaallas op die bedryf geplaas.
- 'n Prysoorlog sonder gelyke het losgebars soos elkeen van die maatskappye marktaandeel probeer behou het in 'n krimpende mark.
- Produksiekrediet het skielik beperkend geword en is nie aan graanboere toegestaan voordat die vorige oes nie gelewer is nie. Koöperasies moes noodgedwonge hul kredietbeleid in heroorweging neem en kon nie produksiekrediet goedkeur voordat die boer

sy vorige seisoen se skuld vereffen het nie. Die bedryf is dus genoodsaak om kunsmis op plase te lewer sonder koöperasie-goedkeuring in die hoop dat dit wel later sal geskied.

- Koöperasies het oorgeslaan van bufferaankope na besendingvoorraad. Dit is die direkte gevolg van verskerpte mededinging. Koöperasies wat kunsmis aangekoop het, het hulle nou in die situasie bevind waar hul lede later in die seisoen teen beter pryse kon aankoop en hulle het dus met hul aangekoopte voorraad in hul store bly sit. Hierdie verwikkeling plaas 'n geweldige administratiewe las op die bedryf en het verder tot groot verhoging in bedryfskapitaal-behoefte aanleiding gegee.

Hierdie veranderinge het die bedryf dus in 'n kopersmark geplaas met ernstige erodering van winsmarges soos elkeen gesukkel het om te probeer oorleef. Dit het 'n ernstige las van hoë bedryfskapitaalbehoefte laat ontstaan soos voorrade opgebou moes word om in die vraag tydens piekperiode te voorsien. Die misstofbedryf het meer en meer 'n finansieringsrol begin speel en het gebuk gegaan onder hoë uitstaande debiteure.

Boere het al minder belang gestel in landboukundige dienste en het hulle prys as die oorheersende oorweging beskou wanneer aankope gemaak word. Dit kan maklik lei tot 'n afgewaterde navorsings- en voorligtingsaksie soos die bedryf minder daaraan bestee en forseer word om groter kortings te gee. Gelukkig blyk dit dat daar op hierdie vlak weer 'n terugkeer na normaal te bespeur is soos boere die waarde van goeie voorligting ten opsigte van die gebruik van kunsmis meer waardeer.

Dit het noodwendig ook tot stagnasie begin lei ten opsigte van tegnologiese vooruitgang aangesien kapitaal vir sulke aksies net nie gegenerer kon word nie.

Die vordering op tegnologiese gebied bv ten opsigte van vloeibare misstof, dienste, stadig-vrystellende vorms van kunsmis, hantering ens sou baie verder gevorder gewees het as dit nie vir hierdie terugslag was nie.

Die misstofbedryf het egter die uitdaging aanvaar en begin om die toestand die hoof te bied.

TABEL 2. Netto-verkoopvoorwaardes van kunsmis

Jaar	Nettowaarde R/t	Indeks	Kortbegrip* Indeks	VPI
1981	200,26	100	100	100
1982	215,19	107,5	114,7	114,8
1983	242,09	120,9	130,9	128,8
1984	242,29	121,0	136,9	143,8
1985	303,76	151,5	182,6	167,2
1986	332,37	166,0	210,3	198,4
1987	375,24	187,4	207,1	226,4**

\* Lyspryse

\*\* Januarie/September 1987

1. Oorhoofse koste is drasties gesny waar moontlik. Groot getalle werkers is afgedank met die sluiting van aanlegte en dele van aanlegte.
2. Die bedryf konsentreer meer op uitvoere veral na Afrikalande.

### Wat nou van die toekoms?

Die kunsmisbedryf is gereed om die uitdaging van die toekoms die hoof te bied en sy produk van die regte gehalte op die regte tyd teen die laagste moontlike prys aan die verbruiker te lewer.

### Om dit te kan doen is die volgende egter nodig.

- Produktiwiteit in die kunsmisbedryf is tans op die hoogste vlak wat dit ooit was. Die NPI is tans betrokke by 'n oefening waarvolgens produktiwiteit ten opsigte van alle aktiwiteite in die bedryf gemeet gaan word sodat elke individuele maatskappy sy prestasie sal kan meet teen 'n syfer wat die hele bedryf verteenwoordig. Op hierdie manier probeer die bedryf dan om produktiwiteit op alle vlakke verder te verbeter.
- Meer geld moet bestee word aan navorsing ten opsigte van die produk sowel as die korrekte aanwending daarvan. Uit die aard van die saak is daar perke wat deur finansiële oorwegings bepaal word tot watter mate die bedryf in voorligting betrokke moet wees. Daar is maatskappye wat hierdie diens so ver voer dat volledige grondkartering en grondgebruiksklassifikasie vir die boer gedoen word. Alle insette ten opsigte van sy akkerbou- en weidingsbeplanning en bestuur word gedek. Die sukses hiervan word weerspieël in die feit dat die Mielie-man van die Jaar vir die afgelope vier seisoene van hierdie diens gebruik gemaak het.

Dit is egter noodsaaklik dat daar nie verdagmaking op hierdie vlak moet wees nie en dat samewerking deur alle betrokke instansies op die hoogste vlak moet wees. Ons hoor te dikwels van openbare verhoë af die opmerking dat landboukundige voorligting deur die bedryf noodwendig bevooroordeel moet wees. Niks is verder van die waarheid af nie.

- Innovasie en tegnologiese vooruitgang moet meer aandag geniet. Enige bedryf wat innovasie en tegnologiese vooruitgang ignoreer is besig om te stagneer. Geld vir navorsing op hierdie vlak is noodsaaklik en dit is alleen moontlik indien die bedryf lewenskragtig bly.
- Hantering van ons produk is verouderd en meer aandag moet daaraan gegee word. Hantering van kunsmis in 50 kg sakke is verouderd en meer aandag moet aan hierdie aspek gegee word. Eenheidsverpakking, massa- en semi-massa hantering en vloeistofhantering is aspekte wat meer aandag moet geniet. Dit bring besparing ten opsigte van arbeid en tyd teweeg wat vir die boer van kardinale belang sal wees in die toekoms.

- Rasionalisasie ten opsigte van produksie en bemarking sodat die produk teen die laagste moontlike prys die boer kan bereik. Dit het moontlik tyd geword dat daar 'n oorkoepelende produksie- en bemarkingsmaatskappy gestig word wat produksie by die verskillende aanlegte beheer en produk verkoop aan die bemarkingsorganisasies. Sodoende kan miljoene rand bespaar word deurdat lewering vanaf die naaste produksie-aanleg kan geskied wat enorme besparings ten opsigte van vervoer sal beteken. Selfs op die gebied van verkope is besparings moontlik.

Mededinging is gesond tot op 'n punt maar indien dit te straf word, is die lang termyn gevolg daarvan koste-eskalerend. Koöperasies kan in hierdie verband moontlik 'n groter rol speel.

- Die bemarkingskanaal moet sodanig gestruktureer wees dat die produk op die goedkoopste moontlike manier op die plaas gelewer word. Die goedkoopste pad wat kunsmis kan loop is steeds direk vanaf die fabriek na die plaas. Die hantering van kunsmis is 'n duur oefening. Elke keer wanneer die produk hanteer, vervoer, verpak of geberg word, word kostes bygevoeg. Uiteindelik word hierdie kostes in die prys van die produk weerspieël. Die huidige neiging van aankope wanneer die produk benodig word lei noodwendig tot opberging van groot hoeveelhede produk in store vir lang periodes.

Daar bestaan in my gemoed 'n groot vraagteken oor die wenslikheid van massamenneen-hede wat opgerig word om 'n spesifieke gebied te bedien. Dit is 'n navolging van die VSA se sg. 'dealer' netwerk. Ons mark verskil egter grootliks van die VSA, nie alleen ten opsigte van volume nie maar ook die lokaliteit van die verskillende roumateriale. By ons is dit in die kort- en lang termyn nie ekonomies regverdigbaar nie. Die goedkoopste produksie-aanleg wat ook die beste kwaliteit kan lewer bly steeds die groter fabriek waar die nodige kundigheid saamgetrek is.

Die bedryf beskik tans oor produksiekapasiteit van 5 miljoen ton plus waarvan meer as 3 miljoen ton nog in bedryf is, gemeet teen 'n jaarlikse afname van ongeveer 2 miljoen ton. Die skepping van addisionele kapasiteit is dus onregverdigbaar en kan net lei tot verhoogde koste vir die eindverbruiker.

Hierdie bygevoegde kostes moet opgeweeg word teen die voordele van massameng of voorskrifvermenging aan die boer. Is daar werklik wetenskaplik voordele in en is ons opbrengspotensiaalbepaling met al die veranderlikes soos bv reënval van so 'n aard dat voorskrifvermenging geregverdig kan word?

Koöperasies kan met groot voordeel vir hul lede meer betrokke raak by die bemarkingsaksie. Hulle beskik oor die nodige infrastruktuur, volledige rekords van hul lede en ook die landboukundige ondersteuning wat hulle kan aanwend tot voordeel van die lid. Hulle beskik veral oor stoorspasie wat in die af-seisoen aangewend kan word om voorraad op te bou.

Indien buffers aangekoop word teen vroeë aflewering insentiewe kan die produk in die hoog-seisoen met betekenisvolle besparings aan die lid gelewer word.

Die koöperasie se betrokkenheid kan egter nie te ver gevoer word nie alhoewel dit op kort termyn finansiële voordele mag inhou, want dit sou nadele inhou waarvan die belangrikste myns insiens die volgende is.

- \* Dit verwyder die boer se reg om individueel te beding vir die beste prys.
- \* Die kunsmisvervaardiger raak verwyder van die mark en kan voeling verloor sodat die boer se behoeftes nie voorsien word nie.

Die voordele is na my mening egter so groot dat die oplossing waarskynlik geleë is in 'n gesamentlike poging deur die bedryf en die koöperasiewese om die meeste voordeel uit so 'n aksie te put.

Hier moet egter 'n baie duidelike voorwaarde gestel word, en dit is dat die koöperasie die voordele wat beding word aan die lid moet deurgee sodat dit uiteindelik 'n bydrae tot verlaagde insetkoste kan maak.

### **Opsomming**

Die misstofbedryf aanvaar die uitdaging om produk van die beste kwaliteit teen die laagste moontlike koste aan die boer te lewer. Die volgende aspekte van bemarking vereis aandag.

- **Produk**  
Onnodige lang lyste produkte verhoog kostes.
- **Distribusie**  
Kruisversporings is koste-eskalerend. Produksierasionalisasie is nodig sodat die produk vanaf die naaste produksie-aanleg voorsien kan word.
- **Bemarkingskanaal**  
Koöperasie-betrokkenheid om buite-seisoen produksiekapasiteit op te neem en die totale bemarkingskoste te verlaag deur die verkoopsan se getalle te verminder.
- **Navorsing en voorligting**  
Die Staat, koöperasies en die bedryf moet meedoen op 'n gekoördineerde basis sonder onderlinge verdagmaking om optimum aanwending van kunsmis as hulpbron te verseker.
- **Hantering**  
Die hantering van 50 kg sakkies op die ou stereotipe manier is verouderd en innovasie om meganiese hantering te vergemaklik is nodig.
- **Prysstygings**  
Die inflasiespiraal moet gebreek word om pryse te beperk en ons eie bedryf kompetender te hou met ingevoerde produk en meer kompetender te maak op die uitvoermark.