

## IS DIE BAKKERS SE BROOD AAN ALBEI KANTE GEBOTTER?

DEUR  
DR PHILIP THEUNISSEN  
COMPUTUS BESTUURSBURO

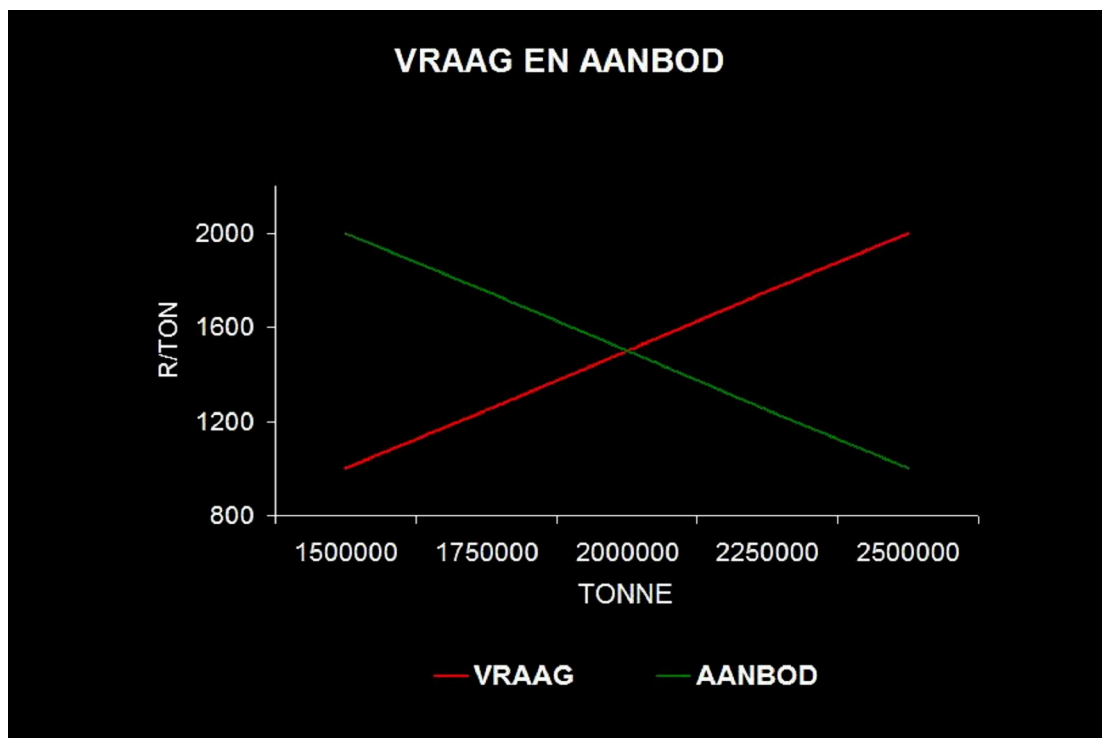
---

Die broodprys is die afgelope tyd redelik in die nuus. Eerstens was daar 'n ontbloting van 'n broodkartel waarby van die land se grootste meulenaar/bakkers betrokke was en tweedens het die koringprys die hoogte ingeskiet wat 'n verdere hap uit die verbruiker se sak gaan vat. Dit plaas die hele waardeketting van koring na brood in die kollig.

### Hoe ontstaan kartelle?

Dit is nodig om aanvanklik twee ekonomiese begrippe te verduidelik sodat die werking van prysmanipulasie verstaan kan word. Die eerste een is Wins = Inkomste óf Uitgawes. Wins is die verskil tussen inkomste en uitgawes en kan verhoog word deur die gaping tussen die twee te vergroot eerder as om die verkoopsvolumes te verhoog.

Die tweede begrip is dat Vraag en Aanbod in 'n vrye mark gedurig ewewig soek om sodoende die regte prys tussen koper en verkoper tot stand te bring mits daar gesonde mededinging is. Dit kan aan die hand van die volgende grafiek verduidelik word:



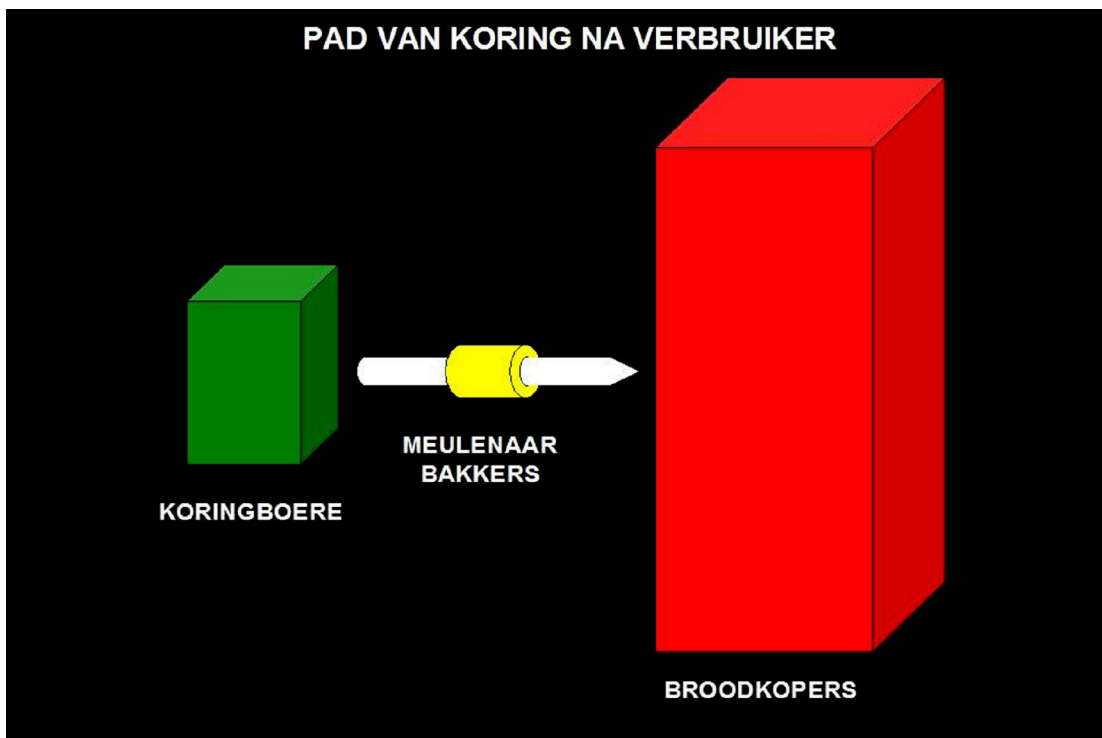
As die aanbod baie hoog is sal die prys laag wees omdat die verkoper van sy produk ontslae moet raak. 'n Lae prys sal op sy beurt produksie ontmoedig en aanbod sal dan weer geleidelik verminder. As die vraag hoog is maar die aanbod is laag, gaan pryse hoog wees

en sal produksie weer geleidelik verhoog. Die touthekery vind op 'n stadium ewewig by 'n punt waar vraag en aanbod gelyk is aan mekaar. Die koper en verkoper ontmoet mekaar dan by 'n prys waar dit vir beide die moeite werd is om te koop of te verkoop.

Die funksie van 'n kartel is gewoonlik om hierdie ewewig kunstmatig deur middel van onderlinge ooreenkomste te manipuleer. 'n Kartel kan deur kopers of verkopers gevorm word of ook deur 'n middelman wat produkte aankoop om weer te verkoop. Kartelle probeer téén markkragte in pryse op hoër vlakke as die ewewigspys vasstel sodat die gaping tussen inkomste en uitgawes, gevolglik wins, daardeur verhoog kan word. Hulle sal daarin slaag as daar min genoeg rolspelers is, daar 'n kort pad tussen die produsent en verbruiker is en dit 'n noodsaaklike produk is waarvoor daar nie 'n goedkoop alternatief bestaan nie.

### Hoe kon kartelle by meulenaar/bakkers ontstaan het?

Die pad van koring vanaf die boer se plaas tot by die brood wat die verbruiker koop voldoen in vele opsigte aan die ideaal vir kartelvorming. Dit is eerstens vir die meeste verbruikers 'n noodsaaklike produk, sonder 'n alternatief. Dit beteken dat die vraag redelik onelasties is omdat prys, hetsy hoog óf laag, nie juis 'n verskil aan die verbruik daarvan gaan maak nie. Tweedens is daar slegs 'n paar groot meulenaar/bakkers waardeur die meeste koring tot by die verbruiker moet vloei. Dit kan aan die hand van die volgende figuur verduidelik word:

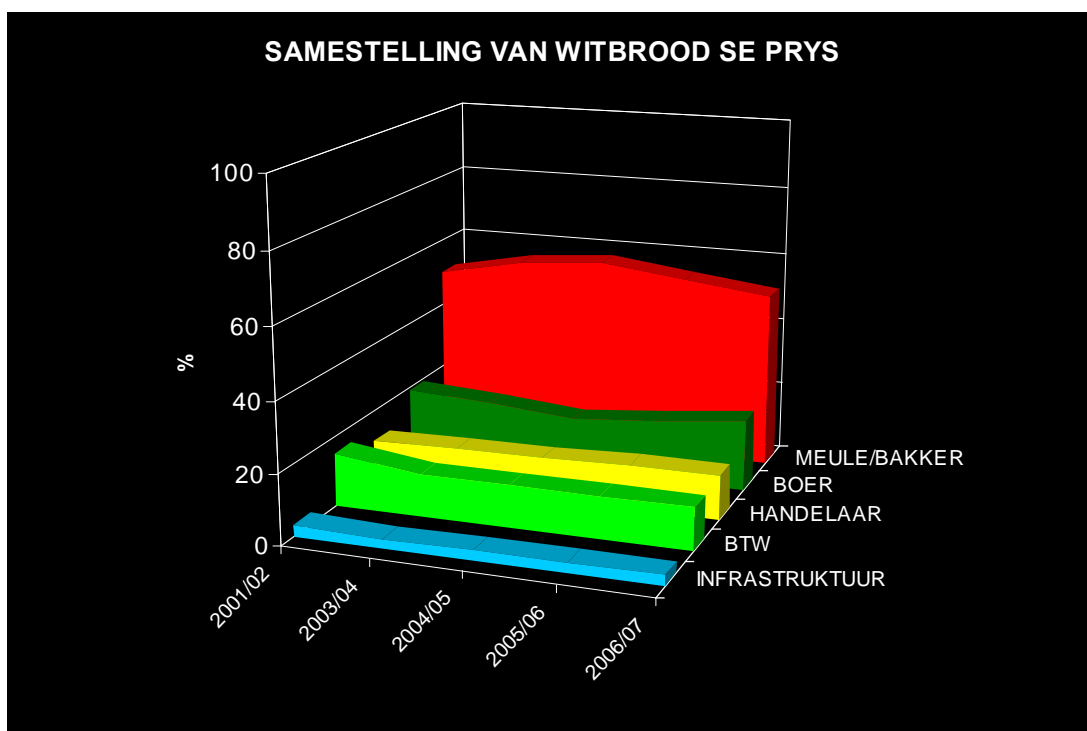


Daar is tussen 3,000 en 4,000 koringboere in Suid-Afrika terwyl daar vier groot meulenaars is wat terselfdertyd ook brood bak, naamlik:

Pioneer Foods	(Sasko Sam/ Duens)
RUTO Mills ó Foodcorp	(Sunbake)
Premier Milling	(Blue Ribbon)
Tyger Brands	(Albany)

Aan die ander kant is daar etlike miljoene broodkopers. Hoewel daar ñ aantal klein meulenaars en klein bakkers ook is, hanteer die grootste vier by verre, moontlik tot 90%, van die totale koring en brood in die land.

Buiten die klein aantal meulenaar/bakkers wat die grootste gedeelte van die hoeveelheid koring en brood hanteer, beslaan die koste wat meulenaar/bakkers tot ñ brood byvoeg ook die grootste gedeelte van die verkoopsprys daarvan. Dit word in die volgende grafiek aangetoon:



(Bron: Meulenaarskamer)

Die aandeel van die meulenaar/bakkers in die prys van ñ witbrood het vanaf 2001/02 tot 2006/07 tussen 50 en 58% gewissel terwyl die boer se aandeel vir dieselfde tydperk tussen 15 en 21% beweeg het. In 2004/5 was die meulenaar/bakkers se aandeel 57.2% terwyl die boer se aandeel toe maar 15.8% van ñ witbrood se prys was.

Bykans die totale waardeketting van koring na brood vloei op ñ stadium dus deur die nou tregter van vier meulenaar/bakkers wat terselfdertyd ook die grootste koste tot die verkoopsprys van ñ brood toevoeg. Slegs uiterse selfbeheersing oor hulle eie gierigheid sal dus in die vier se pad staan om nie ñ kartel te vorm wat pryse na weerskante toe kan

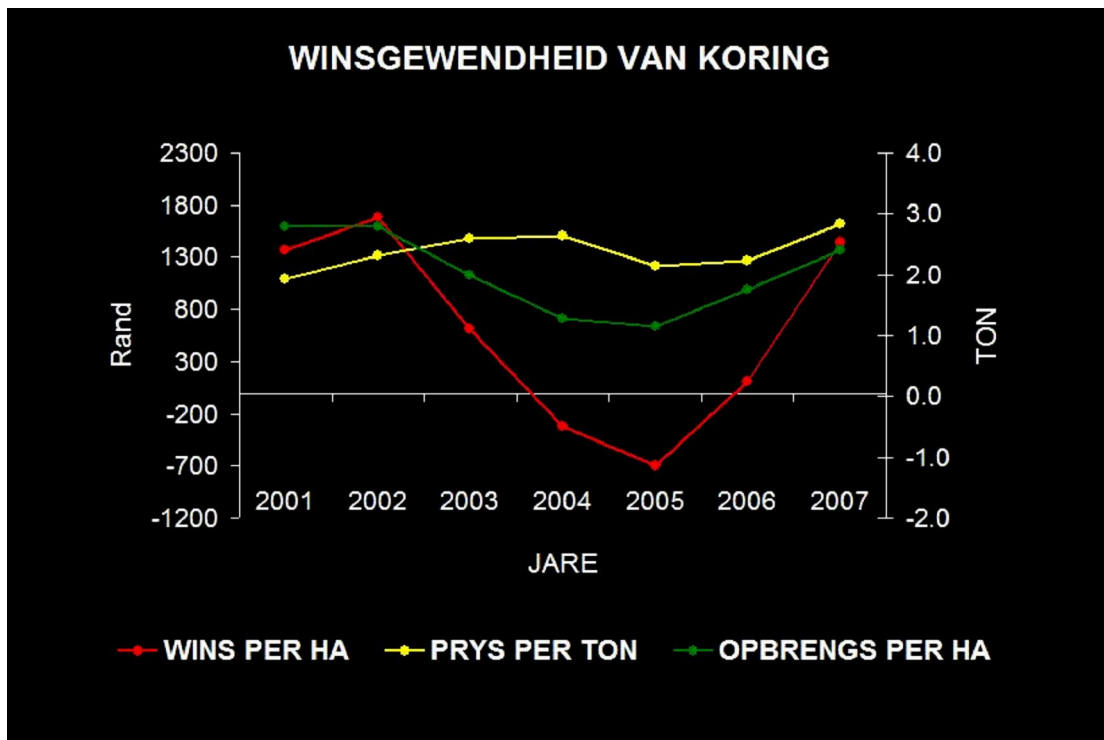
manipuleer nie. Die bestaan van die een been, prysvorming na die verbruiker toe, se bestaan is reeds bevestig. Die ander been se moontlike bestaan word tans ondersoek.

### **Hoe raak dit die boer?**

Die mededingingskommissie gaan sy ondersoek na kartelle ook na die maalbedryf uitbrei. Dit is dus nie reeds 'n voldonge feit dat daar wel prysvorming onder meulenaars na boere was nie. Dit was egter nie nodig om werklik die prys van koring onderling vas te stel nie. Al wat die meulenaars nodig gehad het om te doen was om ooreen te kom dat plaaslike boere niks meer vir koring betaal sou word as wat daar vir goedkoop ingevoerde koring betaal word nie. Hetsy 'n onderlinge ooreenkoms of nie, invoerpariteit is wat die meulenaars nou vir bykans 5 jaar al vir plaaslike koring aan boere bied, ongeag 'n dalende binnelandse aanbod.

Ten spyte van pleidooie deur koringboere dat die invoerpariteitsprys, veral gedurende 2004 tot 2006, laer as hulle produksiekoste is, het Mnr Jannie de Villiers, hoofbestuurder van die Meulenaarskamer, by verskeie geleenthede in die Oos-Vrystaat aan boere gesê dat dit is hoe die vrye mark werk en dat plaaslike pryse op invoerpariteit gebaseer word. Hy het dan geargumenteer dat boere, onder die statutêre prys, te veel vir hulle koring betaal was in verhouding tot die koring se kwaliteit. Hy het telkens, met die nodige sarkasme, dan nog bygevoeg dat die dae van die ou Koringraad verby is waar ses produsentelede die koringprys bepaal het en dan vir die twee meulenaarslede gevra het of die prys hulle goedkeuring ook wegdra.

In 2004, 2005 en 2006 het koringboere in die Oos-Vrystaat gevolglik teen verliese geboer. As gevolg van droogte is swak 'n opbrengs gerealiseer wat nie deur hoër pryse gekompenseer is nie omdat vraag en aanbod se ewewig met ingevoerde koring afgedruk was en die invoerpariteitsprys gegeld het. Die grafiek toon die winsgewendheid van koringboere in die Oos-Vrystaat vanaf 2001 tot 2007.



(Bron: Computus Bestuursburo)

Tot en met 2002 het vraag en aanbod saamgespeel en dui dit daarop dat daar ewewig in die mark was. In 2003 het die aanbod as gevolg van klimaatstoestande skerp gedaal terwyl die vraag steeds sy geleidelike styging voortgesit het. Die koringprys het egter nie, soos wat deur vraag en aanbod se ewewig dikteer moes word, dienooreenkomstig gestyg nie omdat meulenaars die aanbod deur middel van goedkoop ingevoerde koring aangevul het. In 2004 en 2005 is die tendens verder vererger omdat meulenaars net toenemend goedkoop koring bly invoer het. Ingevoerde koring se pryse het ook die basis vir plaaslike pryse geword en die meulenaars het hulle min gesteur aan die produksiekoste van plaaslike koring. In plaas daarvan dat die ewewigsoekende vrye mark pryse moes laat styg het, het plaaslike koringpryse in 2005 toe selfs gedaal.

Soos in die vorige grafiek aangedui, het die meulenaar/bakkers se aandeel in die koste van  n witbrood in 2004/05 tot 57.2% toegeneem terwyl die boer se aandeel tot 15.8% gedaal het. Hierdie periode het saamgeval met  n tydperk toe die koringprys die laagste in sewe jaar was en boere se koringvertakking  n verlies van R693/ha gerealiseer het.

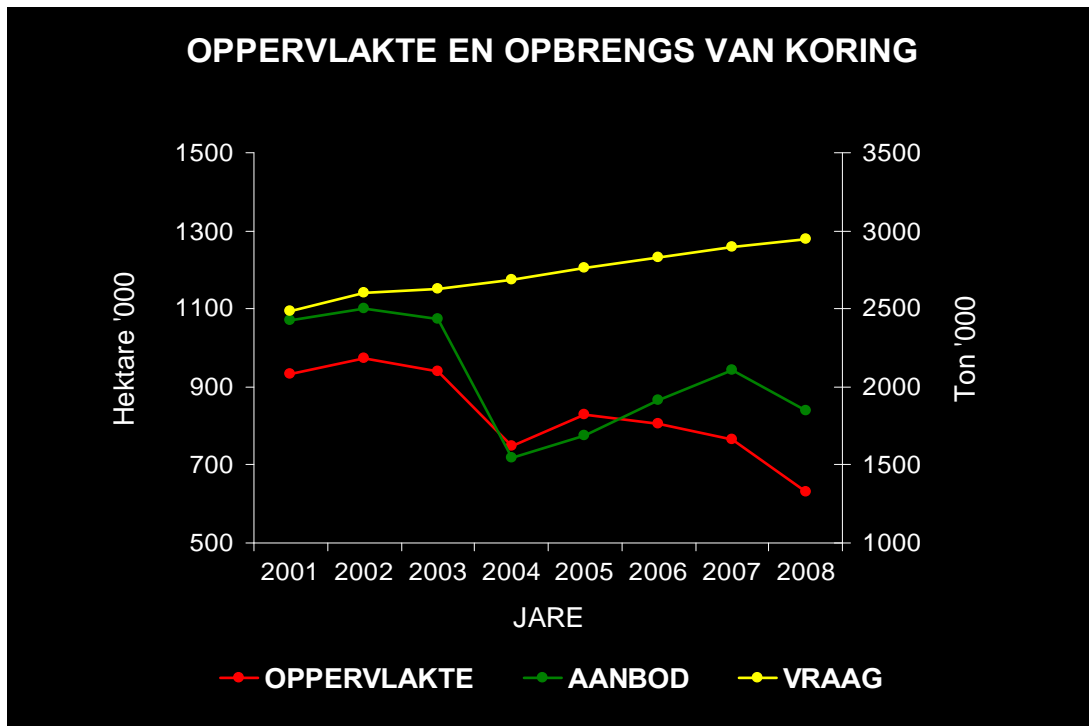
Plaaslike pryse is aanvanklik afgedruk deur swak gehalte koring uit Kasakstan en later deur beter Argentynse koring. Suid-Afrikaanse koring, wat van  n goeie gehalte is, is ingemeng om die bakvermo  van ingevoerde koring te verhoog maar plaaslike boere het steeds net  n invoerpariteitsprys vir hulle beter kwaliteit koring gekry. Die gevolg van die meulenaars se boodskap, verpak in die vrye markbeginsels, was dus dat plaaslike boere geen aansporing gehad het om aan te hou koring produseer nie.

### Kon die regering nie ingryp nie?

In 2005 het Graan SA namens koringboere die regering gevra om die maksimum tarief van 72% wat deur die *World Trade Organisation* toegelaat word op ingevoerde koring in te stel. Dit is twee keer van die hand gewys en die rede was waarskynlik dat goedkoop brood van groter belang was as 'n tariefbeskerming vir boere. 'n 2% *ad volorem* tarief is as alternatief ingestel wat op daardie stadium 'n beskerming van ongeveer R30/ton vir plaaslik geproduseerde koring tot gevolg gehad het. Hierdie klein heffing het geen doel gedien om plaaslike koringboere teen goedkoop invoere te beskerm nie. So, die regering kón ingryp maar het verkies om dit nie te doen nie en moet dus tot 'n mate ook verantwoordelikheid vir die huidige hoë broodprys aanvaar.

### Watter nadeel hou pryssamespanning vir die verbruiker in?

Die ooglopende nadeel is dat die verbruiker 'n kunsmatige hoër prys vir brood betaal het en die boer waarskynlik 'n te lae prys vir sy koring ontvang het maar die onderliggende nadeel is dat daar 'n ernstige verwringing in die mark ontstaan het wat oor die medium termyn 'n uiters nadelige uitwerking op pryse gehad het. Markkragte kan nie vir lank vasgedruk word nie en moet mettertyd stoom uitblaas. Hierdie regstelling het gewoonlik katastrofiese gevolge vir die verbruiker. Dit kan aan die hand van die volgende grafiek verduidelik word:



(Bron: Kortbegrip van Landboustatistiek)

Die totale koringaanplantings in Suid-Afrika het vanaf 974,000 hektaar in 2002 tot 632,000 in 2008 afgeneem. Daarmee saam het die aanbod sedert 2004 skerp afgeneem. Waar plaaslike koring in 2003 nog bykans voldoende vir die binnelandse vraag was, moes daar sedert 2004 groot hoeveelhede koring ingevoer word omdat binnelandse produksie saam

met die oppervlakte afgeneem het. Van 'n hoogtepunt van meer as 2 miljoen hektaar wat in 1973 onder koringproduksie was, is daar vir 2008 net 31% aangeplant.

Suid-Afrika het die potensiaal om ten volle aan die binnelandse vraag na koring te kan voldoen maar selfs vanjaar, wat per hektaar een van die beste koringoeste was, is daar 'n tekort van meer as 1 miljoen ton koring omdat daar te min hektare aangeplant was. Die gevolg is dat hierdie tekort ingevoer moet word terwyl koring nou wêreldwyd skaars en duur is as gevolg van ongunstige klimaatstoestande in die meeste koringproduserende lande.

Buiten die internasionale skaarste aan koring is Suid-Afrika se infrastruktuur ook nie ontwerp om 1 miljoen ton koring vinnig genoeg by die hawens te ontvang en na die meulenaars te vervoer nie. Dit bring verdragings in aflewings mee wat met addisionele koste gepaard gaan. Die verdere slegte nuus is dat broodpryse nóg gaan styg omdat goedkoop Argentynse koring nie meer beskikbaar is nie en met Amerikaanse koring vervang moet word wat tussen R400 en R500 per ton duurder is.

### **Wat is dan so verkeerd met prysmanipulering?**

Op die lang duur wen markkragte altyd. Daarom kan kartelle nie volhoubaar wees nie en rig dit uiteindelik net skade aan waarvoor die verbruiker moet betaal. As plaaslike koringboere met behulp van 'n prysinsentief vanjaar dieselfde hektare as in 2001 geplant het (974,000), sou daar teen die afgelope oes se opbrengs 2,9 miljoen ton beskikbaar gewees het wat voldoende is vir die binnelandse vraag. Dit sou dan nie nodig gewees het om koring teen meer as R3800/ton in te voer nie. 'n Uitvoerpariteitsprys van ongeveer R2451/ton, soos bereken deur die *South African Grain Information Service*, sou dan waarskynlik op plaaslike koring van toepassing gewees het, met die gepaardgaande effek op die broodprys.

Vir die land as geheel gaan daar vanjaar minstens R3,8 miljard in buitelandse valuta uit die land vloei omdat koring ingevoer moet word wat net sowel plaaslik geproduseer kon word. Dit is die ekwivalent van twee nuwe groot kragstasies en dit is dus die prys wat die land moet betaal sodat vier meulenaars 'n miljoen of twee rand meer wins kon maak.

Kartelle, met die oog op prysmanipulering, is eerstens om ooglopende ekonomiese redes teen die wet (*Competition Act of 1998*). Tweedens gaan 'n regstelling van kunsmatig onderdrukte pryse met ernstige finansiële gevolge vir die verbruiker gepaard. Selfs al word boetes op die oortreders gehef, kom die geld uiteindelik maar ook uit die verbruiker se sak.

In die geval van Tyger Brands is 'n boete van R99 miljoen gehef. Dit beloop maar 4% van sy maal en bak omset, 8% van sy operasionele inkomste uit sy voedselomset en 4% van die netto wins van al sy bedrywighede. Hopelik is die skade aan hulle reputasie veel meer as die monitiêre impak van die boete.

### **Hoe lyk die vooruitsigte vir koringboere?**

Die kortsigtige beleid van die meulenaar/bakkers om goedkoop koring ten koste van die plaaslike koringboer se voortbestaan in te voer het aansienlike ekonomiese skade aan die Suid-Afrikaanse koringbedryf en ook die land se ekonomie as geheel, aangerig. Dit is

verstommend dat hierdie benadering ook nog verder gerugsteun moes word met pryssamespanning op die broodprys.

Koringboere kan nou 'n laaste lag-houding teenoor meulenaars inneem en daar kan aanvaar word dat daar aansienlik meer hektare vir die volgende seisoen aangeplant sal word as gevolg van die hoë heersende pryse, hoewel daar 'n vertragingseffek kan wees omdat potensiële koringlande tans met somergewasse geplant is. Koringboere sal nou weer baie winsgewend kan koring produseer maar dit is eerder 'n tyd vir vertrouwe herstel as een van wraak neem. Die groter aanbod as gevolg van meer aanplantings gaan tot gevolg hê dat prysewig in die toekoms weer teen laer vlakke gevind sal word sodat koringpryse in 2009 kan daal met 'n gepaardgaande daling in broodpryse. Meulenaars sal dan hulle kant van die vennootskap ook moet nakom deur 'n oëkoop Suid-Afrikaans- benadering te volg eerder as om plaaslike pryse met ingevoerde koring te onderdruk as omstandighede dalk weer tot hulle voordeel verander. Daardeur kan die verbruiker op 'n volhoubare manier van brood voorsien word.

---

**Bethlehem**  
**Maart 2008**