

Die Rol van Waardetoevoeging in die Produksie, Verwerking en Verspreiding van Rooivleis in die Langeberg

deur
 Johanna Cecilia Cloete

*Tesis ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die
graad Magister in die Handelswetenskappe in die Fakulteit Ekonomiese
en Bestuurswetenskappe aan die Universiteit van Stellenbosch*



Studieleier: Prof. N. Vink

Maart 2012

Verklaring

Deur hierdie tesis elektronies in te lewer, verklaar ek dat die geheel van die werk hierin vervat, my eie, oorspronklike werk is, dat ek die alleenouteur daarvan is (behalwe in die mate uitdruklik anders aangedui), dat reproduksie en publikasie daarvan deur die Universiteit van Stellenbosch nie derdepartyregte sal skend nie en dat ek dit nie vantevore, in die geheel of gedeeltelik, ter verkryging van enige kwalifikasie aangebied het nie.

Datum: Maart 2012

Kopiereg © 2012 Universiteit van Stellenbosch

Alle regte voorbehou

Opsomming

Die studie ondersoek primêr die waardetoevoeging in die rooivleis waardeketting en sekondêr die omvang van verbruik in die Langeberg op 'n formele vlak. Die waardeketting word voorgestel as 'n waardestelsel, aangesien laasgenoemde oor wederkerende/terugvoer kapasiteit beskik. Hierdie vermoë van 'n stelsel beteken dat die elemente wat geïdentifiseer word mekaar kan verander en beïnvloed, terwyl 'n waardeketting, tradisioneel, inligting slegs lineêre aanstuur. Vanuit 'n stelselsbenadering word die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis ondersoek, deur gebruik te maak van beide kwalitatiewe en kwantitatiewe ontledings van data. Kritiese punte van verandering word geïdentifiseer om hulpbronne in die waardeketting beter te benut en sodoende vleis goedkoper aan die verbruiker beskikbaar te stel.

Oor die afgelope 80 jaar het veranderinge in die rooivleisbedryf bepaald 'n invloed gehad op die huidige struktuur van die rooivleis waardeketting. Dit is dus nodig om die geskiedenis te verstaan om die toekoms te voorspel. Met hierdie uitgangspunt is die Rooivleisskema bespreek asook die tipiese struktuur van die waardeketting, as maatstaf vir die ontleding van data wat volg. Rooivleis verwys na bees-, skaap- en varkveis.

Die ontleding van data is gedoen m.b.v. *Interactive Qualitative Analysis*© en beskrywende statistiek. Vraelyste met ope en geslote vrae is gebruik tydens onderhoude. Respondente wat ingesluit is, is rolspelers in die bedryf in die Langeberg wat binne die area gesetel is, sowel as diegene wat direk betrokke is, maar nie in die area gesetel is nie. Rolspelers in die Langeberg sluit in produsente, voerkrale, agente, abattoirs, supermarkte en slaghuise, terwyl groothandelaars van buite die area wat in die area betrokke is, ook genader is.

Verskeie interessantheite is gevind met die kwantitatiewe data ontleding; onder andere dat 1) supermarkte en slaghuise in die Langeberg, vir 'n mandjie van vleissnitte, met gemiddeld slegs 29c/kg verskil, 2) arbeid die grootste enkele uitgawe is vir die meerderheid van respondente en 3) die per kapita verbruik van rooivleis in die area heelwat laer is as wat die nasionale norm is, naamlik 15.78kg teenoor 25.39kg. Dit is dus duidelik dat die rol van die informele mark nie geïgnoreer kan word nie en vrae ontstaan oor die geldigheid van die nasionale norm.

Na 'n ontleding van ongeveer 700 data kaarte is die Rooivleis-waardestelsel vir die Langeberg gekonstrueer. Die belangrikste kenmerke van die stelsel is dat dit wil voorkom

asof regering regulasies en kettingwinkel standarde die grootste drywer van verandering in die stelsel is, terwyl prys die grootste ontvanger van invloed (en dus die grootste “veranderlike”) is.

Aanbevelings wat deur die ontleding ondersteun word:

- Verbetering in die genetiese materiaal van gespeende diere lei tot beter kwaliteit vleis;
- Direkte verskaffing deur abattoirs aan kleinhandelaars verbeter beide partye se vermoë om waarde toe te voeg;
- Vertikale integrasie in die waardeketting die lewensvatbaarheid van ondernemings kan verhoog;
- Beskikbaarstelling van verskillende graderings vleis op kleinhandelvlak die kwaliteit van die karkasse binne ’n gegewe graderingsvlak kan verbeter;
- Die regressiewe aard van BTW kan verminder word deur die afskaffing van BTW op laer gradering karkasse, alhoewel totale afskaffing tot groter voordeel van die bedryf en verbruikers sal wees.

Summary

This study investigates, primarily, value adding in the red meat value chain, and secondary, the scope of red meat consumption in the Langeberg on a formal level. The value chain is proposed as a value system, since the latter dispose of feedback capacity. This ability of a system means that the elements identified can change and influence each other, unlike a value chain, where information is traditionally sent linearly. Vanaf a systems approach, the production, processing and distribution of red meat are investigated by means of a qualitative and quantitative analysis of data. Critical points of change are identified to improve resource use within the value chain in order to decrease the price of meat.

Changes in the red meat industry over the past 80 years had a distinct influence on the current structure of the red meat value chain. It is therefore necessary to understand the history in order to predict the future. Vanaf this viewpoint the Red Meat Scheme is discussed, as well as the typical structure of the value chain, which serves as a benchmark for the analysis to follow. Red meat refers to beef, sheep/lamb and pork.

The analysis of data is done using *Interactive Qualitative Analysis*© and descriptive statistics. Open and close ended questions are included in questionnaires for the interviews. Respondents included are role players in the Langeberg red meat industry which are situated in the area as well as those who are directly involved, but not situated in the area. Role players in the Langeberg include producers, feedlots, agents, abattoirs, supermarkets and butcheries, while wholesalers vanaf outside who are involved in the area, are also contacted.

Some interesting finding vanaf the quantitative analysis include 1) supermarkets and butcheries in the Langeberg differ, on average, only 29c/kg on a selection of meat cuts, 2) labour is the single largest expense for the majority of respondents, and 3) the per capita consumption of red meat in the area is considerably lower than the national norm: 15.78kg versus 25.39kg. It is apparent that the role of the informal market cannot be ignored and questions arise about the validity of the national norm.

After analysing around 700 data cards the Red Meat Value System of the Langeberg were constructed. The most important characteristics of the system are that government regulations and supermarket standards seems to be the largest driver of change within the system, while price is the biggest receiver of influence (and therefore the largest “variable”).

Recommendation that are supported by the analysis:

- Increase in genetic material of weaned animals leads to better quality meat;
- Direct supply by abattoirs to retailers increase both parties' ability to add value;
- Vertical integration in the value chain can increase the viability of enterprises;
- Availability of meat of different grading on retail level can increase the quality of carcasses within a given grading level;
- The regressive nature of VAT can decrease with the abolition of VAT on lower graded carcasses, while total abolition will benefit both the industry and consumers.

Erkenning

Ek wil graag my dankbaarheid en opregte waardering aan die volgende persone en instansies uitspreek:

- Professor Nick Vink, Departementshoof van die Departement Landbou-ekonomie aan die Universiteit van Stellenbosch, vir sy kritiese beskouing en goeie raad, van wie ek waardevolle lesse geleer het,
- Die HOOP projek van die Universiteit van Stellenbosch vir befondsing, waarsonder hierdie studie nie moontlik sou gewees het nie,
- Doserende en administratiewe personeel in die Fakulteit Agriwetenskappe en meer spesifiek in die Departement Landbou-ekonomie vir ondersteuning en aanmoediging,
- Michael McCullough vir sy tyd, ondersteuning, praktiese raad en beredenering,
- Die twintig ondernemings wat betrokke is in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis in die Langeberg wat bereid was om onderhoude toe te staan en inligting te deel,
- RPO (Gerhard Schutte), SAVPO (Simon Streicher) en AgriMark (Pieter Cornelius),
- Hemelse Vader vir genade en krag,
- My ouers vir hul groot ondersteuning en aanmoediging van begin tot einde.

Inhoudsopgawe

Verklaring.....	i
Opsomming	ii
Summary	iv
Erkenning.....	vi
Inhoudsopgawe.....	vii
Lys van Figure	xi
Lys van Tabele.....	xiii
Lys van Afkortings.....	xiv
1. Hoofstuk 1: Inleiding	1
1.1 Die Navorsingsonderwerp, Rede vir die Onderwerp Keuse en Behoeft vir die Studie.....	1
1.1.1 Navorsingsonderwerp.....	1
1.1.2 Rede vir die Keuse van die Onderwerp en die Doel van die Studie	3
1.1.3 Die Behoeft aan die Studie	4
1.2 Afbakening van die Studieveld	6
1.3 Metode	7
1.4 Definisies.....	7
1.4.1 Die Rol	7
1.4.2 Waardetoevoeging	7
1.4.3 Produksie	8
1.4.4 Verwerking	8
1.4.5 Verspreiding	8
1.4.6 Rooivleis.....	8
1.4.7 Langeberg	8
1.5 Uitleg van Hoofstukke	9
2. Hoofstuk 2: Die Vorming van die Rooivleis-waardeketting Struktuur	11
2.1 Inleiding.....	11
2.2 Die Rooivleisskema.....	11
2.3 Deregulering van die Rooivleisbedryf en die Begin van 'n Nuwe Stelsel.....	13
2.3.1 Die Proses van Deregulering.....	13
2.3.2 Bepalings van die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996)	13
2.3.3 Huidige Statutêre Maatreëls, soos aangebring aan die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996).....	15

2.3.4	Ander Wetgewing en Regulasies van Toepassing op die Rooivleisbedryf	17
2.4	Die Tipiese Struktuur van die Rooivleis Waardeketting; Huidige en Toekomstige Tendense	19
2.4.1	Produsente	20
2.4.2	Voerkrale	22
2.4.3	Abattoirs	23
2.4.4	Groothandelaars	25
2.4.5	Kleinhandelaars	28
2.4.6	Verbruikers	29
2.4.7	Voltooing van die Sirkel: Tendense in die Produksie en Verbruik van Rooivleis	30
2.5	Opsomming	33
3.	Hoofstuk 3: Navorsingsproses	35
3.1	Inleiding	35
3.2	Navorsingsmetode	35
3.2.1	IQA	35
3.2.2	Beskrywende Statistiek	38
3.2.3	Navorsingsmetode Uitvoering	38
3.2.4	Meting	39
3.2.5	Data Versameling	39
3.2.6	Steekproef	39
3.2.7	Voorlopige Vrae vir Onderhoude met Rolspelers	40
3.3	Konseptualisering van die Rooivleis-stelsel uit 'n Vorige Studie	40
3.4	Opsomming	44
4.	Hoofstuk 4: Ontleding van Kwantitatiewe Data m.b.v. Beskrywende Statistiek	45
4.1	Inleiding	45
4.2	Prysvergelyking tussen Supermarkte en Slaghuise	45
4.3	Invloed van Wetgewing op Rolspelers	47
4.4	Kleinhandel Verkope aan Finale en Nie-finale Verbruikers	48
4.5	Verskaffingsmetodes Waarvan Rolspelers Gebruik Maak	49
4.6	Werking van Abattoirs	50
4.7	Maandelikse Uitgawes van Respondente	50
4.8	Afbakening van Area van Oorsprong van Vleis, Gespeende- en Slagdiere	52
4.9	Area van Voorsiening deur Rooivleis Rolspelers Geleë in die Langeberg	53
4.10	Opinies van Respondente t.o.v. Prysnermer-Prysbepaler Verhouding, Marges en Waardetoevoeging	54
4.11	Omset en Per Kapita Verbruik	58

4.12	Opsomming.....	59
5.	Hoofstuk 5: Ontleding van Kwalitatiewe Data m.b.v. Interactive Qualitative Analysis	61
5.1	Inleiding.....	61
5.2	Aksiale Kodering van die Data.....	61
5.2.1	Verwantskap Beskrywings.....	62
5.2.2	Verwantskappe Afgelei van die Aksiale Kodering: Langeberg Rooivleis-waardestelsel.....	81
5.3	Teoretiese Kodering van Data.....	82
5.3.1	Verwantskap Verhouding Tabel.....	82
5.3.2	Onderlinge Verhouding Diagram	84
5.3.3	Drywers en Uitkomste	85
5.4	Opsomming.....	86
6.	Hoofstuk 6: Uiteensetting en Bespreking van Navorsing Bevindinge	88
6.1	Inleiding.....	88
6.2	Generiese Kategorisering van Drywers en Uitkomste.....	88
6.2.1	Primêre Drywers.....	88
6.2.2	Sekondêre Drywers	89
6.2.3	Sekondêre Uitkomste	89
6.2.4	Primêre Uitkomste.....	89
6.3	Stelselsinvloed Diagram	89
6.3.1	Versadigde Stelselsinvloed Diagram	90
6.3.2	Elegante Stelselsinvloed Diagram	90
6.3.3	Finale Stelselsinvloed Diagram: Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg	92
6.4	Terugvoerlus: Markkrag, Prys, Verbruikers en Bedrywighede Verwantskappe	98
6.4.1	Terugvoerlus 1: Prys, Verbruikers en Bedrywighede	99
6.4.2	Terugvoerlus 2: Prys, Verbruikers en Markkrag.....	100
6.4.3	Effek van Dieselfde Verwantskappe wat in Beide Terugvoerlusse Voorkom....	101
6.5	Indien-dan stelling oor die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg	103
6.5.1	Regulasies en Standaarde	103
6.5.2	Verskaffing	103
6.5.3	Kwaliteit.....	104
6.5.4	Waardetoevoeging elemente.....	104
6.5.5	Bedrywighede	104
6.5.6	Verbruikers.....	105
6.5.7	Markkrag	105
6.5.8	Prys.....	105

6.6	Opsomming.....	106
7.	Hoofstuk 7: Samevatting, Gevolgtrekkings en Aanbevelings	107
7.1	Inleiding.....	107
7.2	Samevatting van die Studie	107
7.3	Gevolgtrekkings.....	108
7.3.1	Gevolgtrekkings uit die Rooivleis-Waardestelsel	108
7.3.2	Gevolgtrekkings uit die Indien-dan Stellings	109
7.3.3	Gevolgtrekkings uit die Tabela en Grafieke van die Kwantitatiewe Ontleding .	112
7.4	Aanbevelings.....	114
7.4.1	Aanbeveling t.o.v. Goeie Kwaliteit Gespeende Slagdiere	114
7.4.2	Aanbeveling t.o.v. Abattoirs as Direkte Verskaffers van Kleinhandelaars	115
7.4.3	Aanbeveling t.o.v. Vertikale Integrasie in die Waardeketting, veral deur Slaghuisse	115
7.4.4	Aanbeveling t.o.v. Vleis van Verskillende Gradering op Kleinhandelvlak	116
7.4.5	Aanbeveling t.o.v. die Afskaffing van BTW op Rooivleis	117
7.4.6	Aanbeveling t.o.v. Druk op Laer Inkomste Verbruikers weens Regressiewe Belasting.....	119
7.4.7	Aanbeveling t.o.v. Ingryping in die Rooivleis-waardestelsel.....	119
7.5	Slot.....	120
	Verwysings	123
	Bylae 1.....	a
	Bylae 1A: Kleinhandelaar Vraelys.....	a
	Bylae 1B: Groothandelaars Vraelys.....	d
	Bylae 1C: Abattoirs Vraelys	f
	Bylae 1D: Voerkrale en Produsente Vraelys	i
	Bylae 1E: Agente Vraelys.....	k

Lys van Figure

Figuur 2-1: Waardeketting voorstelling vir rooivleisbedryf	20
Figuur 2-2: Reële pryse van beesvleis oor 'n 8 jaar periode	26
Figuur 2-3: Reële pryse van skaapvleis oor 'n 8 jaar periode	27
Figuur 2-4: Reële pryse van varkvleis oor 'n 8 jaar periode	27
Figuur 2-5: Suid-Afrikaanse vleis verbruik.....	30
Figuur 2-6: Suid-Afrikaanse beesvleisproduksie, -verbruik en -prys	31
Figuur 2-7: Skaapvleis verbruik en invoere	31
Figuur 2-8: Suid-Afrikaanse varkvleisproduksie, verbruik en invoere.....	32
Figuur 3-1: Kanale van invloed tussen die drie stelsels van die rooivleisbedryf in die Langeberg.....	41
Figuur 3-2: Reputasie-gedrewe stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg.....	42
Figuur 3-3: Informele stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg	42
Figuur 3-4: Eerste terugvoerlus in die Informele Stelsel	43
Figuur 3-5: Tweede terugvoerlus in die Informele stelsel	43
Figuur 4-1: Vergelyking van rooivleis pryse tussen supermarkte en slaghuise in die Langeberg	47
Figuur 4-2: Impak van wetgewing op respondente	47
Figuur 4-3: Verkope aan finale en nie-finale verbruiker deur kleinhandelaars in die Langeberg.....	48
Figuur 4-4: Persentasie van "Inkoop en Verkoop" en "Diens" deur abattoirs in die Langeberg	50
Figuur 4-5: Grootste maandelikse uitgawes vir rolspelers in die rooivleisbedryf van die Langeberg.....	51
Figuur 4-6: Prysnermer-Prysbepaler verhouding in die aankoop en verkoop van vleis	56
Figuur 4-7: Marges van ondernemings, soos deur die respondente aangevoer	56
Figuur 5-1: Aksiale kodering van verwantskappe	82
Figuur 5-2: Verduideliking van die tekens in die Onderlinge Verhouding Diagram.....	85
Figuur 5-3: Onderlinge Verhouding Diagram.....	85
Figuur 5-4: Onderlinge Verhouding Diagram in volgorde van grootste na kleinste Delta	85
Figuur 6-1: Generiese kategorisering van drywers en uitkomstes	88
Figuur 6-2: Versadigde Stelselsinvloed Diagram.....	90
Figuur 6-3: Elegante Stelselsinvloed Diagram.....	91
Figuur 6-4: Finale SID – Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg.....	92
Figuur 6-5: Terugvoerlusse teenwoordig in die Langeberg Rooivleis-waardestelsel.....	99
Figuur 6-6: Terugvoerlus 1: Prys, Verbruikers en Bedrywighede.....	99

Figuur 6-7: Terugvoerlus 2: Prys, Verbruikers en Markkrag	100
Figuur 6-8: Sirkulasie in die vorm van 'n 8 deur die onderskeie terugvoerlusse.....	101
Figuur 6-9: Gelyktydige sirkulasie van invloed deur die onderskeie terugvoerlusse	102

Lys van Tabele

Tabel 2-1: Invoertariewe op rooivleis in Suid-Afrika.....	16
Tabel 2-2: Bloктоetsfaktore vir verkose beesvleis snitte	26
Tabel 4-1: Supermarkte binne die Langeberg area se pryse vir 'n mandjie van vleissnitte (in R/kg)	46
Tabel 4-2: Slaghuisse in die Langeberg area se pryse vir 'n mandjie van vleissnitte (in R/kg)	46
Tabel 4-3: Oorsprong van vleis, speen- en slagdiere wat in die Langeberg verwerk of verkoop word	52
Tabel 4-4: Area wat van vleis of slagdiere voorsien word wat in die Langeberg geproduseer, verwerk of verkoop word	53
Tabel 4-5: Persepsie van marges deur slaghuis respondent	56
Tabel 5-1: Verwantskap Verhouding Tabel	83

Lys van Afkortings

BBP	Bruto Binnelandse Produk
BFAP	Buro vir Voedsel en Landbou Beleid
BTW	Belasting op Toegevoegde Waarde
EFTA	Europese Vryhandel Vereniging
EU	Europese Unie
GVE	Grootvee Eenheid
IQA	Interactive Qualitative Analysis
LSM	Lewenstandaard Meting
MSMS	Vleis Statutêre Maatreël Dienste
NAMC	Nasionale Landbou Bemerkingsraad
RPO	Rooivleisprodusente-organisasie
SADC	Suid-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap
SAVPO	Suid-Afrikaanse Varkvleisprodusente-organisasie
SID	Stelselsinvloed Diagram

Hoofstuk 1: Inleiding

1.1 Die Navorsingsonderwerp, Rede vir die Onderwerp Keuse en Behoeft vir die Studie

Ter inleiding word 'n basiese navorsingsvoorstel voorgehou. Die navorsingsontwerp, die rede van die keuse van onderwerp en die belangrikheid van die studie op verskeie terreine word voorts bespreek. Dit dien as basis vir die navorsingsvoorstel.

1.1.1 Navorsingsonderwerp

Die navorsingsonderwerp ondersoek die verhouding tussen die begrippe waardeketting- en waardestelselontleding, soos toegepas in rooivleis produksie, verwerking en verspreiding. Dit veronderstel dat daar drie diskrete netwerke van rooivleis produksie, verwerking en verspreiding in die Langeberg bestaan, naamlik institusioneel, reputasie-gedrewe en persoonlike netwerke. Deur gebruik te maak van die beskrywende vermoë van waardestelselontledings, gekombineerd met die voorspellingsvermoë van waardeketting ontledings, mag dit moontlik lei tot 'n beter beskrywing en verstaan van die huidige struktuur en die toekomstige vooruitsigte van die produksie-, verwerking- en verspreiding stelsels van rooivleis as wat enige een van die twee ontledingshulpmiddels dit op hul eie kan doen.

Die oorkoepelende struktuur van 'n waardeketting en die vloei van inligting en invloed in die ketting is lineêr. Dit is die gevolg van die noodsaaklike funksie van waardeketting ontledings, soos wat dit in hierdie studie toegepas gaan word, naamlik deur die generiese komponente van waardetoevoegingsaktiwiteite in die volgorde wat dit plaasvind in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis, te kategoriseer (Thublier *et al.*, 2010, bl. 2).

In teenstelling met 'n waardeketting word die waardestelsel voorgestel as 'n stelsel wat, soos 'n waardeketting, inligting lineêr kan aanstuur, maar óók terugvoer of wederkerende kapasiteit besit wat dit, in effek, 'n weerkaatsing- of leerstelsel maak. Die teenwoordigheid van weerkaatsing dui op die veranderbaarheid van elemente binne-in die stelsel deur mede-elemente in die stelsel, wat in die tradisionele samestelling van waardeketting ontledings 'n meer omvattende definisie van waarde aanmoedig en ook groter ruimte en buigsaamheid laat vir die bepaling van waar die waarde geskep word in die hibriede waardeketting/stelsel se produksie-, verwerking- en verspreiding aktiwiteite (Begun *et al.*, 2003, bl. 256).

Die gebruik van 'n waardestelsel om die verhouding tussen die verskillende verwantskappe in die rooivleisstelsel van die Langeberg te illustreer beteken dat 'n beter begrip gevorm kan word van hoe die verwantskappe mekaar beïnvloed. Dit oorkom ook die tekortkominge van

'n tradisionele waardeketting, waar slegs die direkte verhoudings tussen aangrensende verwantskappe uitgebeeld word. Met die waardestelsel is dit moontlik om waar te neem watter ander verwantskappe mekaar ook direk beïnvloed alhoewel dit nie noodwendig aangrensend tot mekaar in die waardeketting voorkom nie.

Die drie voorgestelde kettings/stelsels kan beskryf word as Institusioneel, Reputasie-gedrewe en Persoonlik. In die studie word daar primêr gefokus op die eerste twee vlakke. Elk van die kettings/stelsels word voorts gedefinieer.

1.1.1.1 Institusionele ketting/stelsel

Die Institusionele ketting/stelsel verwys na grootskaalse bees-, skaap- of varkproduksie deur gespesialiseerde veeplase met diere wat verkoop word d.m.v. 'n veiling of agent aan voerkrale en nadat dit vetgemaak is na 'n streek slagpale (privaat of publieke eienaarskap) gestuur word om geslag te word. Hierdie vleis word dan as heel karkasse aan supermarkte gelewer vir die opсны, verpakking en kleinhandel verkope.

1.1.1.2 Reputasie-gedrewe ketting/stelsel

Hierdie ketting/stelsel verwys na die produksie van beeste, skape of varke as 1) primêre produkte op klein tot middelslag veeplase, 2) sekondêre produkte in gemengde boerderye, of 3) surplus produkte op gespesialiseerde plase (bv. bulkalwers op 'n melkplaas). Hierdie diere word persoonlik deur die produsent aan agente, slaghuise en plaaslike slagpale verkoop. In sommige gevalle sal die diere nadat dit geslag is deur die produsent verwerk (opsny van karkasse en verpakking) word en gevolglik aan restaurante, gastehuse, plaaslike kruidenierswinkels en/of direk aan individuele verbruikers verkoop word. Die term reputasie-gedrewe verwys na die voorafgaande waarneming van die organisatoriese geloofwaardigheid van die produsent, verwerker en/of verspreider se firma as 'n noodsaaklike voorwaarde vir sukses binne hierdie netwerk.

1.1.1.3 Persoonlike ketting/stelsel

Die ketting/stelsel berus grootliks op die grootmaak van beeste, skape en/of varke vir uiteindelijke ter plaatse slag, opсны, verpakking en verkope direk aan verbruikers. Gespeende beeste, skape of varke wat individueel of in klein hoeveelhede by individuele bywoners op plase of omstedelike gebiede gekoop word, word vetgemaak by die bywoners se huise in hierdie ketting/stelsel. Alternatiewelik kan bywoners ook volgroeide diere inkoop vir onmiddellike ter plaatse slagting, verwerking en verkope.

1.1.2 Rede vir die Keuse van die Onderwerp en die Doel van die Studie

Hierdie studie spruit voort uit 'n studie wat gefokus het op die identifisering, ontleding en raming van die invloed van toekomstige sosiale, ekonomiese en regulatiewe netwerke in die Langeberg op die kwaliteit, prys en beskikbaarheid van rooivleis vir plaaslike verbruikers (McCullough & Cloete, 2011, bl. 1). In daardie studie is gevind dat vrae rondom waardeketting-aspekte na vore gekom het en dit het die behoefte laat ontstaan om hierdie aspekte verder te ondersoek. Vanuit hierdie oogpunt was die voorstel dus om die waardeketting-aspekte van produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis te verwerk tot 'n moontlike waardestelsel en dan sodoende die waardeketting-aspekte uit 'n stelselsbenadering te bespreek.

Met 'n stelselsbenadering is die doel om gebruik te maak van logiese uiteensetting van data wanneer dit ontleed word ten einde 'n natuurlike oordrag van inligting aan die leser te verseker en terselfdertyd moeilike konsepte maklik leesbaar en interpreteerbaar maak.

Deur die keuse van die onderwerp word die boonste twee vlakke, naamlik die institusionele- en reputasie-gedrewe stelsels, gekombineer om 'n sogenaamde publieke of formele stelsel voor te stel. Die doel van die studie is om die elemente in die waardestelsel te bepaal en die verhouding, indien enige, tussen die elemente in die twee verskillende stelsels binne die formele stelsel, te verwoord. Die bestudering van die informele stelsel word beperk tot die gebruik van data uit die vorige studie om te bepaal wat die invloed, indien enige, van die formele stelsel op die informele stelsel is en omgekeerd. 'n Groepering van stelsels, wat die rooivleisbedryf in die Langeberg voorstel, word as basis gebruik waarop hierdie data wat ingesamel word t.o.v. waardetoevoeging in die waardeketting toegepas en gemeet sal word. Sodoende sal bepaal word of daardie stelsel volledig die waardeketting van die Langeberg op publieke vlak in ag neem en óf dit nodig is om veranderinge aan te bring, soos uitgebeeld deur die ontleding van die data in hierdie studie.

Die doel van die studie is dus om vanuit hierdie ontleding, soos bogenoem, kritiese punte te identifiseer waar veranderinge ingestel kan word wat tot beter benutting van die waardeketting asook goedkoper vleis vir die verbruiker sal lei. Vanuit 'n landbou-ekonomiese oogpunt sal daar gepoog word om beleid- en produkveranderinge te identifiseer wat tot beter benutting van hulpbronne sal lei en sodoende welvaartskepping in die proses kan verbeter. Die verdere navors en ontleding van die aanbevelings wat uit die studie voortspruit ten einde 'n finansiële ontleding te doen van die aanbevelings val buite die omvang van die studie.

Nog 'n voorneme van hierdie studie is om by te dra tot die relatief beperkte literatuur in die rooivleisbedryf t.o.v. rooivleis waardetoevoeging kettings/stelsels, veral uit die oogpunt van 'n stelselsbenadering, in samewerking met die gebruik van beide kwalitatiewe en kwantitatiewe data.

1.1.3 Die Behoeftte aan die Studie

Jooste *et al.* (2009, bl. 7-9) wys daarop dat Suid-Afrika se stedelike en landelike verbruikers se rooivleis voorkeur beesvleis is, wat ongeveer 44% van huishoudings se rooivleisbegroting in beslag neem. 'n Uiteenlopende verskil in die verbruik van skaapvleis word waargeneem tussen stedelike en landelike verbruikers deurdat stedelike verbruikers bykans 17% van hul rooivleisbegroting aan skaapvleis spandeer teenoor die net meer as 3% van landelike verbruikers. In beide gevalle neem varkvleis die derde plek in, naamlik 2% vir landelike verbruikers en 3.6% vir stedelike verbruikers. Hierdie syfers moet egter binne die konteks van oorhoofse huishoudelike voedselbegrotings gesien word, veral wanneer inkomstevlakke in ag geneem word. Die middelinkomstegroep (LSM kategorieë 4 tot 6) is die grootste spandeerders op beesvleis, waar vark- en skaapvleis aankope deur hoë inkomste verbruikers (LSM 7 tot 10) oorheers word. In al drie kategorieë van rooivleis, naamlik bees-, skaap- en varkvleis, is die aankope deur lae inkomste verbruikers die heel laagste. Hierdie hiërargie word geskep deur die beskikbare huishoudelike inkomste wat eerstens aan voedsel en tweedens aan vleis spesifiek gespandeer kan word.

Vermeulen *et al.* (2008, bl. 12) het bereken dat op nasionale vlak loonarbeiders in die vier laagste inkomstegroepe (R0 – R1600 per maand) 12.5% (variansie van 11.7 tot 13.8) van hul voedselbegroting aan vleis allokeer. In die Langeberg kan dit uitgedruk word as 'n bedrag per maand wat wissel tussen R25.50 in die laagste inkomste kategorie tot R153 in die vierde laagste kategorie uit tien. Dit lei tot 'n beperkte hoeveelheid vleis wat binne die loonarbeiders se begrotings val. 'n Kategorie een inkomste verdieners kan per maand slegs 590 gram beesvleis koop, of met dieselfde geldwaarde 360 gram lamsvleis of 431 gram varkvleis bekostig. 'n Verdieners in die vierde inkomste kategorie behoort 3.55 kilogram beesvleis te bekostig, wat in geldwaarde gelykstaande is aan 2.16 kilogram lamsvleis of 2.83 kilogram varkvleis (McCullough & Cloete, 2011, bl. 10). Met hierdie berekeninge moet in ag geneem word dat daar dikwels net een werknemer is per huisgesin en dat 'n hele gesin gevoed moet word op hierdie loon en dat die geld wat op rooivleis spandeer word, vir die hele gesin is.

Die verbruik van rooivleis vir alle inkomstegroepe het op nasionale vlak oor die laaste dertig jaar afgeneem. Elemente wat dit beïnvloed mag onder andere die geredelike beskikbaarheid

en relatiewe billike prys van hoender wees, asook die stygende koste van rooivleis en die toenemende klem op die sogenaamde “gesonde leefstyl” (Schönfeldt & Gibson, 2008, bl. 23). Syfers wat die verbruik van rooivleis aandui verwys dikwels na groot geografiese areas wat dit moeilik maak om die verandering in verbruik patrone op ’n kleiner geografiese skaal te bepaal. Behalwe die enkele mondelingse verslae, is die werklike vlak van bees-, skaap/lam- en varkveis verbruik redelik onbekend binne die Langeberg. Dit is veral moeilik om die omvang van die informele rooivleisbedryf te bereken, maar met hierdie studie sal daar gepoog word om ten minste die omvang van die formele stelsel meer duidelik te maak. Die formele stelsel wat ondersoek word, fokus hoofsaaklik op private verbruik en nie op die verkope deur restaurante, gastehuse en hotelle nie, alhoewel daar vermoed word dat ’n deel van die omset van kleinhandelaars uit hierdie groep afkomstig is. Die vermoede is egter dat die informele sektor veel groter is as wat verwag word en dit sal interessant wees indien ’n verdere studie in dié rigting gedoen kan word.

Bogenoemde het die behoefte ontlok om die waardetoevoegingspraktyke in die voorsiening van rooivleis te bestudeer. Die invloed van regeringsbeleid en ander wetgewing op die formele stelsel is een van die redes waarom hierdie studie van stapel gestuur word. Die moontlike verhoogde druk wat die Wet op Veilige Vleis van 2000 (Republiek van Suid-Afrika, 2000, bl. 5, 10, 13) op die koste van produksie, verwerking en verspreiding geplaas het, mag ook verbruikers se kwantitatiewe verbruik van rooivleis negatief beïnvloed het. Dit mag egter ook verbruikers uit die formele stelsel uit dwing. Dieselfde geld vir belasting op toegevoegde waarde (BTW), alhoewel Alderman en Del Ninno (1999, bl. 7-8) van mening is dat die vrystelling van BTW op rooivleis slegs tot die voordeel van die nie-arm stedelike huishoudings sal wees, terwyl die landelike huishoudings se kaloriese verbruik van rooivleis mag afneem a.g.v. hierdie vrystelling.

Deur die fokus op die waardestelsel van die rooivleis voorsiening te plaas, sal daar moontlik uitsluitel kan kom t.o.v. die bekostigbaarheid van rooivleis vir hoofsaaklik laer inkomstegroepe in landelike gebiede soos die Langeberg in die hede en toekoms, terwyl daar terselfdertyd bepalinge gemaak kan word rakende moontlike koste-gelaaide items in die waardestelsel wat die prys van rooivleis kunsmatig verhoog en sodoende voldoende inname van rooivleis verhinder. Die vraag bly egter of die formele stelsel die vermoë het om dienoooreenkomstig aan te pas en aan hierdie behoefte kan voorsien, gegewe die aanbevelings wat aan die einde van hierdie studie gemaak sal word.

1.2 Afbakening van die Studieveld

Die studie word beperk tot die munisipale gebied van die Langeberg distrik aangesien dit 1) die munisipale area is waarin die voorlopige studie, waarna voorheen verwys is, gedoen is, 2) die grootste volgens geografiese area in die Kaapse Wynland streek is (Breërivier Wynland Munisipaliteit, 2009, bl. 31), en 3) a.g.v. die genoegsame aantal potensiële respondente wat die verskillende elemente in die waardeketting/stelsel verteenwoordig.

Die Langeberg distrik verwys na die geografiese area wat tussen Worcester en Swellendam lê, met die dorpe wat in die streek val: Robertson, Montagu, Bonnievale, Ashton en McGregor. Die streek is bekend vir sy wyn en steenvrugte, maar tog word daar ook met beeste, skape en varke geboer. Bees- en varkvoerkrale word in die streek aangetref, met skaap-, bees- en varkboerderye wat in baie gevalle kleiner, sekondêre vertakkings is op vrugteplase.

Op kleinhandelvlak is die aantal ondernemings beperk, wat dit moontlik maak om met al die rolspelers binne daardie afdeling van die waardeketting/stelsel onderhoude te voer, sou hul instem daartoe. Dieselfde geld vir abattoirs. Soveel moontlik van die ander rolspelers in die waardeketting/stelsel sal onderhoude mee gevoer word, met tyd en afstand as die enigste faktore wat 'n beperking plaas op die aantal onderhoude wat met ander rolspelers gevoer sal word, alhoewel die steekproef groot genoeg sal wees om die resultaat van die studie te ondersteun. 'n Groep van respondente sal die totale aantal rolspelers genoegsaam verteenwoordig sodat die resultaat van die studie gesien kan word as 'n weerspieëling van die rooivleisbedryf in die Langeberg op die formele front.

Die potensiële impak van hierdie studie se resultate op die gemeenskappe binne hierdie munisipale area is aansienlik. Indien kleinhandelaars se verskaffingsmetodes aangepas word soos wat deur die resultaat van die studie aanbeveel word, sal dit moontlik tot groter beskikbaarheid van rooivleis teen laer pryse lei. Die gevolg sou kon wees meer gebalanseerde diëte, veral onder gesinne waarvan die broodwinners werkloos of nie ten volle in diens geneem is nie. Hierdie syfers is merkwaardig groot, met data wat deur die Breërivier Wynland (2009, bl. 31, 41) bekend gestel is wat daarop dui dat ongeveer 64% van die 80140 inwoners in 2008 aktief in die arbeidsmag was, terwyl 6.62% nie op die oomblik werk gehad het nie en 25.8% nie ekonomies aktief was nie. Van die potensiële werknemers het 21.55% geen vorm van inkomste nie. 'n Bydraende faktor is die aard van beskikbare werk in die omgewing wat seisoenaal van aard is wat veroorsaak dat totale inkomste oor 'n jaar periode onder die minimumloon vlak val. Dit dui daarop dat rofweg een

derde van die potensiele werknemers werkloos is, een derde van die werknemers minder as minimum loon verdien en een derde werksaam is binne die Langeberg.

Deur meer buigsame produksie- en verwerkingsmetodes te ontwikkel en wetgewing te ontwerp wat fokus op die beskikbaarstelling van meer bekostigbare rooivleis, kan proteïen inname verhoog word onder die groot aantal mense in die Langeberg wat minimum loon en minder verdien. Dit het die potensiaal om te lei tot groter indiensname a.g.v. beter liggaamlike vermoë, asook addisionele ekonomiese geleenthede skep vir plaaslik gevestigde en ontluikende produsente, verwerkers en verspreiders. D.m.v. die studie sal daar ook uitsluitel kan kom oor óf die formele stelsel, met aanpassings, hierdie resultaat kan hê.

1.3 Metode

Deurdat 'n samestelling van beide kwalitatiewe en kwantitatiewe data ontleding beplan word, kan beide die aanvoeling en mening van respondente in die studie ontleed word sowel as die kostes en belonings in persentiele, soos wat dit in die waardeketting/stelsel voorkom. Om hierdie navorsingsmetode suksesvol te implementeer, gaan daar gebruik gemaak word van Dr. Norvell Northcutt van die Universiteit van Texas se *Interactive Qualitative Analysis*® (IQA) vir die ontleding van die kwalitatiewe data (Northcutt & McCoy, 2004, bl. 1), terwyl beskrywende statistiek, soos uiteengesit deur die Universiteit van Cornell tesame met grafiese ontledings gebruik sal word om die kwantitatiewe data te ontleed (Trochim, 2008).

1.4 Definisies

Elk van die volgende definisies dui die betekenis aan van 'n afsonderlike woord in die titel.

1.4.1 Die Rol

In hierdie tesis verwys dit na die funksie wat waardetoevoeging in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis in die Langeberg vervul.

1.4.2 Waardetoevoeging

Waardetoevoeging kan gedefinieer word as die omskep van rou materiale in landbou na produkte met meer waarde deurdat die ekonomiese waarde van die produk verhoog óf deurdat die verbruikersvoorkeur na die produk verhoog (Departement van Onderwys, 2009a, bl. 63). Deur waardetoevoeging word 'n produk verander tot 'n meer bemerkbare produk (Departement van Onderwys, 2009b, bl. 7). Deur die landbouprosesse van produksie, verwerking en verspreiding, word waarde toegevoeg tot rooivleis.

1.4.3 Produksie

Produksie verwys na die toepassing van metodes en prosesse om tasbare en ontasbare insette te omskep in goedere en/of dienste. Die tasbare insette verwys na roumateriaal en halfafgewerkte goedere, terwyl ontasbare insette na idees, inligting en kennis verwys (BusinessDictionary.com, 2010a). Produksie in terme van rooivleis verwys meer spesifiek na beweiding (ekstensief of intensief) deur, voerkrale vir, en stoet teling van rooivleis diere (Farlex, Inc., 2011).

Vir die doel van hierdie studie verwys produksie na al die prosesse wat die verwerking van rooivleis voorafgaan – teling, voeding en groot/vetmaak.

1.4.4 Verwerking

Deur die beweging van materiaal na 'n bekende doel of eindresultaat deurdat dit 'n reeks van stadiums of opeenvolgende aksies ondergaan, vind verwerking plaas (BusinessDictionary.com, 2010b). Die aksies in die verwerking van rooivleis sluit slag, opnsy en verpakking in.

1.4.5 Verspreiding

Verspreiding verwys na die proses waardeur die produk sy eindbestemming bereik – die verbruiker. Dit is die beweging van goedere vanaf hul oorspronklike bestemming deur 'n verspreidingskanaal tot by die finale verbruiker en terselfdertyd 'n beweging van betaling in die teenoorgestelde rigting – vanaf die finale verbruiker na die oorspronklike produsent of verskaffer (BusinessDictionary.com, 2010c).

Die proses van verspreiding verwys spesifiek na die kanaal tussen die verwerker en die finale verbruiker en nie soseer na die kanaal vanaf die produsent na die finale verbruiker nie, alhoewel die beweging van betaling steeds van toepassing is op die hele ketting - vanaf die finale verbruiker na die produsent.

1.4.6 Rooivleis

Rooivleis is vleis van herkouende slagvee (NB Publishers, 2009) wat rooi van kleur is wanneer dit rou is (Odendaal & Gouws, 2009, bl. 950). Die spesifieke diere wat vir hierdie studie onder die rooivleis vaandel val, is bees/kalfsvleis, skaap/lamsvleis en varkvlies.

1.4.7 Langeberg

Die munisipale area wat bekend staan as die Langeberg dui op die vyf dorpe en omliggende omgewing. Die vyf dorpe is Robertson, Montagu, Bonnievale, Ashton en McGregor.

1.5 Uitleg van Hoofstukke

Die studie word primêr in 7 hoofstukke verdeel, waarna die verwysings en bylaes sal volg. Die inleidende hoofstuk dien as oriëntering t.o.v. die navorsing wat onderneem is. In hierdie hoofstuk word die navorsingsonderwerp bespreek, sowel as die motivering vir die studie en wat die uitkomste van die studie is. Verder word daar kortliks verwys na die navorsingsmetode wat gebruik word om data in te samel en te ontleed. Laastens word kern konsepte in die onderwerp van die studie duidelik gedefinieer.

In die literatuurstudie word die ontstaan van die rooivleisbedryf se struktuur, soos wat dit algemeen vandag voorkom, bespreek. Die hoofstuk bied 'n teoretiese insig in die vorming van 'n waardeketting en hoe hierdie konsepte dikwels, sonder voorbedag, geleen word van 'n waardestelsel benadering. Die Rooivleisskema en deregulasie daarvan het 'n bepaalde invloed in die vorming van die waardeketting struktuur gehad en word dienooreenkomstig in hierdie hoofstuk bespreek.

Die navorsingsmetode wat gebruik word, naamlik 'n kombinasie van IQA en beskrywende statistiek, word breedvoerig in die derde hoofstuk, naamlik Navorsingsproses, verduidelik. Die voorlopige steekproef van die studie word ook bekendgemaak, tesame met die vrae wat die onderhoude met rolspelers gaan lei, waar onderhoude as die metode van data insameling verkies is. Die voorlopige konseptualisering van die rooivleisbedryf, soos vroeër in hierdie hoofstuk verduidelik (sien 1.2), sal skematies uitgebeeld word as deel van hierdie hoofstuk.

Die ontleding van die data word in twee hoofstukke opgedeel. Eerstens word die kwantitatiewe data m.b.v. beskrywende statistiek beskryf deur gebruik te maak van tabelle en grafieke om dit eenvoudig en maklik interpreteerbaar aan die gebruiker van die inligting beskikbaar gestel. Daar word onder meer na prysvergelings, invloed van wetgewing, verskaffingsmetodes en areas van oorsprong verwys. Tweedens word die kwalitatiewe data ontleed m.b.v. IQA deur kernwoorde en/of -frases uit onderhoud transkripsies te haal en word die belangrikste konsepte, wat moontlik bepalend is in die werking van die waardestelsel, uitgelig. In laasgenoemde hoofstuk word hierdie beskrywings en besprekings gedoen ter voorbereiding vir die stelselsbenadering van die waardeketting wat in die volgende hoofstuk skematies voorgestel word deur te fokus op die aksiale en teoretiese kodering van die ingesamelde data.

Met die uiteensetting en bespreking van die navorsing bevindinge word daar skematiese voorstellings van die stelsel, oftewel 'n Stelselinvloed Diagram, wat in die Langeberg se

rooivleisbedryf teenwoordig is, gedoen. Uit hierdie voorstellings, wat beide die besonderhede en die geheel prentjie in een skets verduidelik, sal die invloed van die elemente in die stelsels op mekaar duidelik word. Waar daar in die data ontleding proses terugvoerlusse gevind is tussen sekere verwantskappe binne die stelsel, sal dit ook bespreek word. Laastens sal 'n logiese uiteensetting van die gevolge van veranderings uiteengesit kan word.

In die finale hoofstuk word die uitkomst en bevindings saamgevat om sodoende 'n bondige oorsig aan die leser te bied. Die gevolgtrekking sal die vrae wat na vore gekom het en in die studie bestudeer was, ten beste beantwoord, met aanbevelings aan die publieke en private sektor oor hoe hierdie kwessies aangespreek kan word.

Die lys van verwysings sluit alle bronne wat geraadpleeg is in die opstel van die studie, die verduideliking van konsepte en die navorsing van die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis in. Alle noemenswaardige dokumente wat nie in die oorspronklike teks van die studie opgeneem is, word as bylaes aangeheg, aangesien dit steeds insig bied in die studie, alhoewel dit nie sentraal tot die dokument staan nie. Verwysing na die bylaes word gedoen in die dokument.

Hoofstuk 2: Die Vorming van die Rooivleis-waardeketting Struktuur

2.1 Inleiding

Om die huidige struktuur van die rooivleis-waardeketting te verstaan en in konteks te plaas, is dit nodig om by die begin te begin, naamlik die dae van die gereguleerde Rooivleisskema, waarna 'n bespreking sal volg van die regulasies wat gevolg het saam met die deregulering van die rooivleisbedryf. Die tipiese struktuur van die waardeketting, soos wat dit vandag bekend is, speel 'n belangrike rol in die vertolking van die rol van waardetoevoeging in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis. Dus sal hierdie hoofstuk hoofsaaklik handel oor die bespreking van die elemente in die waardeketting.

2.2 Die Rooivleisskema

Die Rooivleisskema, soos dit vandag nog bekend staan, het eintlik lank voor die Bemarkingswet (Wet 27 van 1937) ontstaan. Die rooivleisbedryf was sedert 1932 gereguleer, net na die depressie en droogte van die vroeë 1930's. Tot en met 1944 was die rol van die Vleisraad om toesig oor die handel van vleis binne die reëls van die Rooivleisskema te hou, om die maksimum aantal lewende hawe wat op enige mark binne Suid-Afrika verkoop word, te beheer, en ook uitvoer van lewende hawe te subsidieer. Hierna het die nuwe Rooivleisskema ontstaan waarvolgens daar totale beheer t.o.v. klas en massa in die beheerde gebiede was (Nasionale Departement van Landbou en FAO, Geen datum). Die beheerde gebiede, hoofsaaklik die metropolitaanse markte, is die gebiede waar die vraag hoog was en die aanbod laag, terwyl die omgekeerde in onbeheerde gebiede van toepassing was. Die land was in hierdie twee kategorieë verdeel deur die Vleisraad, met permitte of kwotas wat uitgereik word deur die Vleisraad aan produsente wat vleis binne die beheerde gebiede wil verkoop (Kirsten *et al.*, 2007, bl. 9).

Die mees onlangse Rooivleisskema was dié van 1968, soos tot stand gebring deur die gekonsolideerde Bemarkingswet (Wet 59 van 1968), waarvolgens die Vleisraad prysbeheer vervang het met minimum pryse volgens gewig en klas. Die Vleisraad was die regulerende liggaam van die Skema en produsente het volgens wet die meerderheid van raadslede uitgemaak (Nasionale Departement van Landbou en FAO, Geen datum). Dit is dus geen verrassing dat die Vleisraad nie die versoeking kon weerstaan nie om die minimumprys bo die ewewig (waar vraag en aanbod gelyk is) vas te stel en sodoende produsente (asook dié wat op die Raad gediens het) te laat voordeel trek uit die kunsmatig hoë vleispryse in beheerde gebiede. Die groot produsente het dit makliker gevind om permitte en kwotas te bekom om vleis te verkoop in die beheerde gebiede, aangesien hul aan die spits van die

uitreik van permitte was en hul eie belange bo dié van die bedryf gestel het (Kirsten *et al.*, 2007, bl. 9).

Die doel van die Vleisraad tydens die era van die Bemarkingswet was om die toevoer tot die mark te reguleer deur vleis in te koop wanneer daar 'n oorskot in die mark is en dit weer te verkoop na 'n periode van storing in 'n (hopelik) minder versadigde mark (Nasionale Departement van Landbou en FAO, Geen datum). In realiteit het dit die per kapita verbruik van rooivleis vanaf 36kg in 1948/49 tot 22kg in 1980/81 laat daal en tot gevolg gehad dat daar 'n byna konstante ooraanbod was wat verwerk moes word, aangesien die vleispryse, soos vasgestel deur die Vleisraad, kunsmatig hoog was (Kirsten *et al.*, 2007, bl. 8,9).

Volgens Lubbe (1992, bl. 75, 77-79) het die Rooivleisskema, in sy verskillende vorme deur die jare, nie die uitkomst bereik wat daarvoor gestel is nie, naamlik om pryse te stabiliseer nie. Beesvleisprodusente kon nie onmiddellike veranderinge aan kudde groottes aanbring nie, weens nie onbuigbaarheid van die produksie van lewende hawe, wat tot gevolg gehad het dat daar nie tydigte reaksie kon wees op die toename in vleispryse binne 'n kort periode nie. Terselfdertyd kon daar 'n tydsvertraging waargeneem word in die implementering van regulatoriese maatstawwe en invoerbeleide wanneer aanbod skielik toeneem. Verder is die netto invloed van die sikliese bewegings in die aanbod van vleis, soos wat dit gedeeltelik deur vleispryse gedryf word, dat produsente weens die verwinging van die produksie proses nie van 'n stabiele inkomste verseker was nie. Die verdraaide prysseine het gelei daartoe dat aanbod van vleis meer varieer as wat die normale sikliese bewegings is en dat hierdie prysseine produsente se vermoë om aan te pas by klimaat-verwante risiko's, verminder het.

Die netto effek van hierdie prysstabilisering beleid van die Rooivleisskema was dat die beheerde bemarking van rooivleis nie die belange van produsente bevorder het nie, dat die per kapita verbruik van beesvleis oor hierdie tydperk met bykans 40% verminder het en dat produksie- en bemarkingsmetodes op plaasvlak nie doelmatig was nie (Lubbe, 1992, bl. 79).

Dit is vanselfsprekend dat die rol van waardetoevoeging in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis grootliks beperk was tot die Vleisraad se rol in die Skema. Alhoewel produksie steeds die primêre stap in die waardeketting was en deur produsente vervul is, is die verwerking en verspreiding beheer deur die Vleisraad, wat sodoende aanleiding gegee het tot 'n abnormale waardeketting, veral in vandag se terme. Óf die deregulering 'n verbetering was op die stand van die rooivleisbedryf gedurende die tyd van die Rooivleisskema, sal deur die volgende afdeling uitgewys word.

2.3 Deregulering van die Rooivleisbedryf en die Begin van 'n Nuwe Stelsel

Die proses van deregulering en die wetgewing in die nuwe stelsel word voorts bespreek.

2.3.1 Die Proses van Deregulering

Die proses van deregulering en beleidsverandering is in die 1980's begin met die deregulering van bemarking binne die institusionele raamwerk wat deur die Bemarkingswet geskep is (Kirsten *et al.*, 2007, bl. 13). In 1992 het die opheffing van beperkings op beweging van vleis vanaf beheerde gebiede plaasgevind, met verdere deregulering wat in die komende jare gevolg het (Nasionale Departement van Landbou en FAO, Geen datum). Vanuit talle oorde is die Kassier Verslag van 1992 as 'n mylpaal bestempel met die volgende merkwaardige gebeure in die deregulasie (NAMC, 2001, bl. 14,17,18):

- Die afskaffing van die eenkanaal bemarking stelsel, soos goedgekeur deur die Minister van Landbou op 22 Januarie 1993;
- Die herroeping van die vloerprys stelsel ook in 1993;
- Die weglating van die voorwaarde van afval poele, soos deur die Vleisraad aangevoer d.m.v. die Rooivleisskema, op 5 November 1993 en die verkoop van die afval poele aan Abakor Bpk.;
- Die afskaffing van die voormalige Vleisraad as alleen invoerder van rooivleis in 1992.

Alhoewel die Rooivleisskema tot en met 31 Julie 2001 uitstel verleen is deur die Minister van Landbou en Grondsake, hoofsaaklik om uitstaande hofsake te finaliseer, is die Vleisraad se bedrywighede gestaak met die ingang van 1998 (op 8 Januarie 1998), soos wat die bepalinge van die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996) vereis het. Hierdie wet het op 1 Januarie 1997 inwerking getree en 'n nuwe era in landbou bemarking ingelei (NAMC, 2001, bl. 19).

2.3.2 Bepalings van die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996)

Kragtens die Wet op Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996) kan daar regulasies tot stand gebring en afgedwing word om in te meng in die bemarking van landbouprodukte, wat insluit die instelling van heffings op landbouprodukte. Hierdie Wet het ook die totstandkoming van 'n Nasionale Landbou Bemarkingsraad vereis. Die doelwitte van die Wet is as volg uiteengesit (Republiek van Suid-Afrika, 1996):

- toename in marktoegang vir alle markdeelnemers;
- bevordering van die doeltreffendheid van die bemarking van landbouprodukte;
- optimering van uitvoerverdienste van landbouprodukte; en
- verhoogde lewensvatbaarheid van die landbousektor.

Aan die einde van 1997, net voor die finale afskaffing van die Vleisraad, is die toekoms van die Wet en die gevolge daarvan voorspel deur lede van die nuutgestigte Nasionale Landbou Bemerkingsraad (NAMC). Die gevolgtrekking waartoe Kassier *et al* (1997, bl. 585, 593) gekom het, was dat die toekoms vir landbou onder die nuwe Wet deur vyf kernwoorde gekenmerk sal word, naamlik onsekerheid, vryheid, verantwoordelikheid, deelnemendheid en geleentheid.

Aangesien daar nie meer 'n versekerde mark was vir produsente nie, het die nuwe Wet 'n era van mark onsekerheid ingelui, terwyl daar terselfdertyd meer vryheid was vir bedrywe en individue om deel te neem aan ekonomiese aktiwiteite, hierdie keer met minimale staatsinmenging. Met vryheid kom daar altyd verantwoordelikheid en soos wat die Staat se inmenging afgeskaal word, word 'n groter las van verantwoordelikheid op die verskeie bedrywe geplaas om hulself te vestig, ekonomies lewensvatbaar te wees en hul eie navorsing te doen om inligting te bekom. Deurdat die Wet die geleentheid bied vir alle direk geaffekteerde groepe om insae in besluitneming te hê, word groter deelname aangemoedig, met die uiteinde van die implementering van die Wet wat belooft het om oor 'n breë spektrum geleenthede aan bedrywe en individue te bied om te ontwikkel met minimale staatsinmenging (Kassier *et al.*, 1997, bl. 593).

I.t.v. die sukses van die NAMC sedert die deregulering, is dit nodig om dié raad t.o.v. doelwitte, soos uiteengesit in die Wet, te evalueer. Volgens die Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemerking (2006, bl. 11), het deregulasie oor die algemeen 'n positiewe invloed op die landbou sektor gehad. Of die NAMC suksesvol was in die bereiking van die doelwitte gestel, is egter 'n ander vraag.

Eerstens, die doelwit van toename in marktoegang vir alle markdeelnemers is gedeeltelik bereik. Alhoewel baie kommersiële boere deur deregulasie positief beïnvloed was omdat daar groter vryheid in die keuse van markte is, veral t.o.v. uitvoere, is dit egter net die mees doelmatige kommersiële boere wat werklik voordeel getrek het, met dieselfde deregulasie proses wat nie beter mark toegang vir swart boere het verseker nie (Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemerking, 2006, bl. 1, 5, 16).

Tweedens, die doelwit om die doeltreffendheid van die bemerking van landboupprodukte te bevorder, is met gemengde gevoelens deur die praktyk begroet. Alhoewel dubbelsinnigheid van bemerkingsfunksies tussen die Departement van Landbou en die NAMC onnodige verwarring veroorsaak en die deregulasie die bemerking risiko verhoog het, veral in bedrywe waar daar eenkanaal skemas in werking was, kan die verskuiwing van alle

bemarkingsfunksies weg van die Departement van Landbou na die NAMC tot groter doeltreffendheid lei. Hierdie selfde verhoging in bemarking risiko het ook die toetrede tot die uitvoermark deur produsente, insluitende swart boere, gestrem (Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemarking, 2006, bl. 7, 12).

Derdens, die doelwit om uitvoerverdienste van landbouprodukte te optimeer, is nie ten volle bereik deur nie NAMC nie. Verskeie bedrywe het voordeel uit die deregulasie getrek in die sin dat uitvoere verbeter het. Dit sluit veral die sitrus, sagtevrugte (alhoewel net tot onlangs), volstruisvleis en -leer, aartappels, tafeldruiwe en wyn (alhoewel sterker Rand groei inhibeer) bedrywe in. Daarteenoor het die rooivleisbedryf, asook die wol en geelmielies uitvoere, na die deregulasie afdraande tendens getoon t.o.v. uitvoere. Interessant genoeg is dit egter die sitrus- en sagtevrugte bedrywe wat 'n versoek van herregulering deur die staat aanvra. Regeringsingryping is ook gevra in die bevordering van uitvoere na nuwe en tradisionele markte, onder die vaandel dat dit wenslik en verdedigbaar is volgens die onderskeie bedrywe. Die bemarking van produkte onder "Brand South Africa" kan verbeter word deur insentiewe vir produsente te skep vir uitvoere onder dié handelsnaam. Om groeiende markte globaal te benut, word 'n beroep op die NAMC gedoen om in samewerking met die regering, firmas en die onderskeie bedrywe 'n uitvoer aanmoediging program te loots (Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemarking, 2006, bl. 2-3, 11-12, 14).

Laastens, die doelwit van verhoogde lewensvatbaarheid in die landbousektor is gekortwiek deur die onvermoë om werklike sukses in die bogenoemde drie doelwitte te behaal. Om te verbeter op die huidige prestasie, voer die verslag aan dat verskeie bedrywe die doeltreffendheid van NAMC in twyfel trek, alhoewel die voortbestaan van dié raad steeds verlang word. Tesame hiermee word daar aanbeveel dat die staat en die onderskeie landbou bedrywe NAMC toelaat om homself as die belangrikste agent in landbou bemarking te posisioneer. Ter afsluiting word aanbeveel dat die drie liggame saam, naamlik die staat, die bedryf en NAMC moet saamwerk in die bevordering van uitvoere en die ontginning van nuwe markte (Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemarking, 2006, bl. 13-14, 17).

2.3.3 Huidige Statutêre Maatreëls, soos aangebring aan die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996)

Veranderinge is sedert die aanvaarding van die Wet aangebring, soos wat dit binne die Wetsontwerp toegelaat is. Die nuutste regulasies wat onder die Wet uitgevaardig is, is die heffings en riglynpryse vir beeste, skape, bokke, rooivleis produkte, verwerkte varkprodukte, asook huide en velle. Hierdie toevoegings is op 5 November 2010 gemaak en sal vir die volgende vier jaar geldig wees. In dieselfde Staatskoerant (Republiek van Suid-Afrika, 2010,

bl. 18-23, 41) is die registrasieproses vir rolspelers in die rooivleisbedryf uiteengesit, waardeur alle rolspelers in die rooivleisbedryf verplig word om te registreer by die Vleis Statutêre Maatreël Dienste (MSMS)¹.

Wat egter van groter belang is, is die huidige stand van staatsinmenging in die rooivleisbedryf, veral m.b.t. invoertariewe. Die invoerbelasting wat gehef word op rooivleis word verdeel in vier kategorieë, naamlik algemeen, Europese Unie, Europese Vryhandel Vereniging (EFTA) en Suider-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap (SADC) (Departement van Doeane en Aksyns, 2011, bl. 310-311) . Die tariewe kan as volg opgesom word:

Tabel 2-1: Invoertariewe op rooivleis in Suid-Afrika

Tipe Rooivleis	Statistiese eenheid	Belastingkoers			
		Algemeen	EU	EFTA	SADC
Bees	kg	40% of 240c/kg	40% of 240c/kg	40% of 240c/kg	Vrygestel
Vark	kg	15% of 130c/kg*	15% of 130c/kg*	15% of 130c/kg*	Vrygestel
Skaap/Bok	kg	40% of 200c/kg	40% of 200c/kg	40% of 200c/kg	Vrygestel

* Met die uitsluiting van varkrib, wat vrygestel is.

Bron: (Departement van Doeane en Aksyns, 2011, bl. 310-311)

Die vrystelling van varkrib het gekom nadat daar aansoek gedoen is om die varkvleisbedryf met invoertariewe te beskerm. Die Suid-Afrikaanse Varkvleisprodusente-organisasie (SAVPO) het daartoe ingestem op grond van die feit dat Suid-Afrika nie genoeg varkrib produseer om in die vraag te voldoen nie en dus sal die invoer daarvan, wat tans 65.36% van alle varkvleis invoere uitmaak, nie druk op die plaaslike bedryf plaas nie. Dié bedryf het nie die beskerming d.m.v. invoertariewe nodig nie. Die situasie word gemonitor en sou SAVPO bevind dat die invoer van ribbes 'n bedreiging word, sal aansoek gedoen word vir invoerregte daarop (Streicher, 2011).

Alhoewel daar 'n vryhandelsooreenkoms tussen Suid-Afrika en die EU onderteken is, is rooivleis nie ingesluit in die ooreenkoms nie, met die uitsondering van varkrib. Die EU het wel onderhandel om alle varkvleis in die vryhandelsooreenkoms in te sluit, maar SAVPO en die verwerkers van varkvleis in Suid-Afrika het die versoek suksesvol teengestaan. Dus is die huidige invoertariewe op vleis vanaf die EU nie onderworpe aan afskaling nie (Streicher, 2011).

¹ Meat Statutory Measures Services

Die vrystelling van invoertariewe op vleis uit die SADC streek het bepaald 'n invloed – Namibië en Botswana is Suid-Afrika se grootste vennote en verskaf die meeste ingevoerde vleis aan die Suid-Afrikaanse mark, en daarna Nieu-Seeland en Australië. Invoere vanuit Botswana is tans gesluit weens Bek-en-Klouseer. Wanneer daar wel ingevoer kan word vanaf Botswana word, word dit hoofsaaklik in snitvorm en vakuümverpakking gedoen, met geen slagdiere wat daarvandaan ingevoer word nie. Namibië aan die ander kant, verskaf Suid-Afrika van beide slagdiere en vleissnitte. Daar is 'n spesifieke skema in plek met die invoer van slagdiere wat bepaal dat vir elke skaap of lam wat uitgevoer word na Suid-Afrika moet daar 6 skape of lammers in Namibië geslag word. Na raming word daar 200 000 speenkalwers jaarliks van Namibië af ingevoer wat Suid-Afrikaanse voerkrale afgerond word. Die aantal skape/lammers wat ingevoer word, hetsy as slagdiere of vleissnitte, blyk in die omgewing van 1 miljoen jaarliks te wees (Schutte, 2011).

2.3.4 Ander Wetgewing en Regulasies van Toepassing op die Rooivleisbedryf

Daar is drie ander wette wat tesame met die Wet op die Bemarking van Landbouprodukte (Wet 47 van 1996) die basis van die regulatiewe aspek van die rooivleisbedryf vorm. Dit is die Wet op Landbouprodukstandaarde (Wet 119 van 1990), die Wet op die Veiligheid van Vleis (Wet 40 van 2000) tesame met die Rooivleis Regulasies uitgevaardig kragtens afdeling 22, en die Wet op Verbruikersbeskerming (Wet 68 van 2008). Verder is daar ook verskeie ander wetgewing, insluitende die Wet op Abattoir Higiëne (Wet 121 van 1992), die Wet op Beskerming van Diere (Wet 71 van 1962) en die Wet op Diere Siektes (Wet 35 van 1984). Die hele Wet op Abattoir Higiëne (Wet 121 van 1992) is egter vervang met die Wet op die Veiligheid van Vleis, met uitsluiting van afdeling 23 (Republiek van Suid-Afrika, 2000).

2.3.4.1 Wet op Landbouprodukstandaarde (No 63 van 1990)

Die Wet op Landbouprodukstandaarde van 1990 is later verander tot die Wysigingswet op Landbouprodukstandaarde (No 63 van 1998). Laasgenoemde kan omskryf word as die voorsiening van beheer oor die verkoop en uitvoer van sekere landbouprodukte, beheer oor die verkoop van sekere ingevoerde landbouprodukte en die beheer oor verwante produkte en sake wat hieraan verbonde is (Republiek van Suid-Afrika, 1998). Volgens die Rooivleis Abattoir Vereniging van Suid-Afrika (2005), is die doel van die Wet om spesifieke produkstandaarde, bv. vleis, suiwel, ens., vanuit 'n kwaliteit oogpunt vir plaaslike en uitvoermarkte te beheer en te bevorder. 'n Lys van standaarde is opgestel waaraan die produkte moet voldoen om verkoop te mag word.

2.3.4.2 Wet op die Veiligheid van Vleis (Wet 40 van 2000)

Hierdie Wet stel vereistes in plek om die veiligheid van vleis en van ander diereprodukte te verseker. Daar is spesifieke maatreëls saamgestel vir abattoirs. Verder word regulasies t.o.v. veiligheid van vleis vir in- en uitvoer deur hierdie Wet gereguleer (Republiek van Suid-Afrika, 2000).

Aangesien 'n groot deel van die verwerking van vleis, as deel van die waardeketting, deur die abattoirbedryf gedoen word, is dit nodig om juis op hierdie vlak maatreëls in plek te stel om die noodsaaklike versekering te bied aan die verbruikers dat vleis produkte veilig en gesond/heilsaam is (Rooivleis Abattoir Vereniging, 2005). Abattoirs sit in die posisie waar hul die standaard van kwaliteit en veiligheid van vleis deur die res van die waardeketting grotendeels beïnvloed, deurdat dit by hierdie punt in die waardeketting is waar onveilige vleis en diere produkte afgekeur moet word om te verhoed dat dit versprei word aan verbruikers.

2.3.4.3 Wet op Verbruikersbeskerming (Wet 68 van 2008)

Die primêre doel van dié Wet is die bevordering van 'n billike, toeganklike en volhoubare mark vir verbruiker produkte en dienste. Die werking van die Wet beskerm verbruikers teen gevare vir hul welstand en veiligheid, asook die beskerming en bevordering van verbruikers se ekonomiese belange. Hiermee saam behoort die Wet verbruikers se toegang tot inligting wat hul verbruik voorkeure kan beïnvloed, te bevorder (Republiek van Suid-Afrika, 2008).

Een van die regte van verbruikers wat deur hierdie Wet beskerm word, is die reg op beskerming teen diskriminerende bemerking, wat insluit die verskaffing van 'n produk wat nie ooreenstem met die kwaliteit en prys, soos geadverteer nie (Neethling, 2010). Hierdie is belangrik vir die rooivleisbedryf en rolspelers in die waardeketting, aangesien hierdie Wet verbruikers meer mag gee en waarskynlik bewustheid skep onder verbruikers oor die stappe wat gevolg kan word, sou hul van mening wees dat abattoirs nie in ooreenstemming met die Wet opgetree het nie.

Dieselfde beskerming bestaan egter ook vir abattoirs t.o.v. misleidende inligting wat produsente met die verkoop van lewende hawe kan verskaf, veral m.b.t. die aard en/of eienskappe van die produk gelewer aan die abattoir (Neethling, 2010). Hoe dit ook al sy, die Wet het dit ten doel om verantwoordelike verbruiker gedrag te bevorder en elke instelling in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis het ook hul eie rol te speel in die vervulling hiervan.

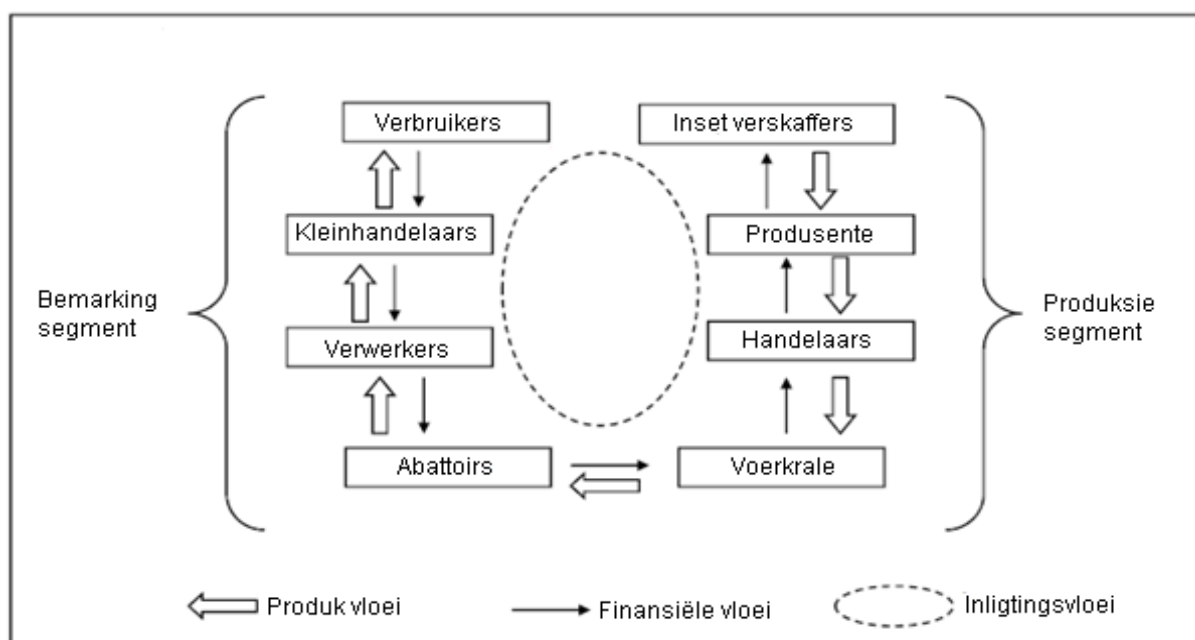
2.4 Die Tipiese Struktuur van die Rooivleis Waardeketting; Huidige en Toekomstige Tendense

Die tipiese waardeketting van die rooivleisbedryf in Suid-Afrika bestaan basies uit sewe komponente, met die finale verbruiker as die agste komponent. Hierdie komponente is: inset verskaffers, produsente, handelaars, voerkrale, abattoirs, verwerkers en kleinhandelaars (Jooste, 2010, bl. 4). Die fokus in hierdie studie val egter hoofsaaklik op produsente, voerkrale, abattoirs, verwerkers (oftewel groothandelaars) en kleinhandelaars. Die rede hiervoor is dat daar waargeneem is dat hierdie die primêre rolspelers in die rooivleisbedryf van die Langeberg is.

Daar is natuurlik ook die in- en uitvoer komponent, maar dit blyk asof daar geen direkte interaksie is tussen die invoerders en die verbruiker nie, aangesien meeste ingevoerde vleis via groothandelaars na kleinhandelaars en dan na verbruikers versprei word. Huidige en velle se verkoop aan verbruikers val ook buite die omvang van die studie (Voedselprysmoniteringskomitee, 2003, bl. 174).

Die grootste deel van beskikbare inligting verwys na die waardeketting in die rooivleisbedryf, maar waardestelsel konsepte word ook gebruik, hetsy doelbewus of nie, soos wat in die onderstaande figuur aangetoon word. Terwyl hierdie figuur na die waardeketting verwys, kom die konsep van 'n terugvoerlus, die gestippelde ovaal, uit waardestelsel teorie, voor. Soos wat in die volgende hoofstuk verduidelik sal word as deel van die stelselsbenadering wat in IQA gevolg word, is 'n terugvoerlus teenwoordig indien daar 'n hersirkulering van 'n invloed patroon binne 'n groep van drie of meer stelsel elemente plaasvind. Die effek van die terugvoer word versterk d.m.v. die hersirkulering daarvan deur die verskillende elemente in die stelsel. En dit is presies wat aangedui word in Figuur 2-1, wat aangepas (vertaal) is uit Jooste (2010, bl. 4), waar daar beide waardeketting en waardestelsel aspekte teenwoordig is. Die produk- en finansiële vloei verteenwoordig eersgenoemde en deur die inligtingsvloei wat as't ware 'n terugvoerlus binne die stelsel elemente vorm, word laasgenoemde verteenwoordig. In 'n tipiese waardestelsel voorstelling van rooivleis, sou die inligtingsvloei nie net deur 'n gestippelde ovaal voorgestel gewees het nie, maar inderdaad deur pyle, alhoewel nie net tussen aangrensende elemente in die stelsel, soos die produk- en finansiële vloei aangetoon word nie, om sodoende die spesifieke inwerking van die verskillende elemente op mekaar, aan te toon.

Waardeketting voorstelling vir rooivleisbedryf



Figuur 2-1: Waardeketting voorstelling vir rooivleisbedryf

Bron: Vertaal uit (Jooste, 2010, bl. 4)

2.4.1 Produsente

Die produksie van rooivleis, met spesifieke verwysing na bees-, skaap-, bok- en varkboerdery, beslaan ongeveer 590 000km² van Suid-Afrika, met die mees prominente areas die Karoo, wat uit dele van die Wes-Kaap en groot dele van die Noord-Kaap bestaan, die Oos-Kaap en die suidelike deel van die Vrystaat. Volgens die Voedselprysmoniteringskomitee (2003, bl. 173) vind groot dele van hierdie produksie plaas in areas wat nie geskik is vir gewasverbouing nie, alhoewel daar 'n hele aantal produsente is wat lewende hawe as 'n sekondêre vertakking het. Dit is egter nie net die grond wat 'n rol speel nie, maar ook weerpatrone en meer spesifiek, reën. 'n Positiewe verwantskap is sigbaar tussen die nasionale kudde en reënval, veral t.o.v. beeste, omdat hoër reënval tot beter voerproduksie lei (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 56).

Na raming het die rooivleisbedryf ongeveer 15.5% bygedra tot die landbou sektor se totale BBP bydrae in die 2008/9 seisoen. Dit maak dit een van die grootste, maar ook belangrikste landbou bedrywe (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 59).

Die Voedselprysmoniteringskomitee (2003, bl. 173) is van mening dat skaalvoordele van toepassing is op produsentevlak, terwyl hul egter meer skepties is oor voerkrale se vermoë om dieselfde beginsel te bewerkstellig. Groter produsente het ook beter bedingingsmag wanneer hul hul diere moet verkoop of insette moet aankoop, benewens die feit dat hul

deurvoerkoers ook hoër is as dié van kleiner produsente. Die produksiestelsel wat gebruik word, naamlik 'n speenkalf produksiestelsel of 'n jong os slagting produksiestelsel, het ook 'n bepaalde invloed op die realisering van skaalvoordele in produksie.

2.4.1.1 Beesvleisproduksie

Die produksie van beesvleis vind byna regoor die land plaas. Die totale aantal beeste in Suid-Afrika is in 2009 geraam op 13.8 miljoen, waarvan melkkoeie ongeveer 20% uitmaak, die res is vleisbeeste. Hiervan vind die grootste gros van primêre produksie in die Oos-Kaap, KwaZulu-Natal en Vrystaat plaas, met onderskeidelik 22.6%, 19.9% en 16.7% van die totale beesvleisproduksie. Net meer as 'n halfmiljoen beeste word in die Wes-Kaap aangehou, wat 4.2% van die totale produksie uitmaak. Terwyl vleisbees produsente se kuddes wissel van minder as 20 tot meer as 1000 beeste per kudde, word verreweg die meerderheid (byna 75%) van vleisbeeste deur voerkrale aangehou nadat die kalwers gespeen is. (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 56-57).

Die produksiekoste van beesvleis word, volgens die Grootvee Eenheid (GVE) beginsel bereken op R702.29 per bees, met die grootste uitgawes wat voer, arbeid, huur van grond en brandstof is. Die ander uitgawes wat in ag geneem word vir die doel van die berekening is dieregesondheid, elektrisiteit en water (Jooste, 2010, bl. 37).

2.4.1.2 Skaapvleisproduksie

Ekstensiewe skaap boerdery vind ook, soos bees, regoor oor die land plaas, maar is veral gekonsentreer in die droër gebiede. Die Oos-Kaap, Noord-Kaap en die Vrystaat is die provinsies wat die grootste bydraers tot skaapvleisproduksie is, met 29.6%, 25% en 19.5% van die totale binnelandse produksie wat in die onderskeie provinsies plaasvind. Die kudde grootte wissel van enige iets minder as 50 tot meer as 1800 skape. Die grootste kuddes word gevind in die Oos-, Noord- en Wes-Kaap, wat aansienlik groter is as dié in die res van die land. Die Wes-Kaapse bydrae tot skaapproduksie is 11.3%, oftewel 2.8 miljoen van die totale 24.83 miljoen landswyd. 'n Klein afname in die totale aantal skape kan oor die afgelope vyf jaar, van 2005 tot 2009, waargeneem word, met 'n daling in produksie van ongeveer 2% (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 57-58).

Die produksiekoste van skaapvleis word bereken op R694.27 per GVE, met die grootste uitgawes wat voer, arbeid, huur van grond en brandstof is. Ses skape is die ekwivalent van een GVE en dus is die produksiekoste van skaapvleis R115.71 per eenheid (Jooste, 2010, bl. 37).

2.4.1.3 Varkvleisproduksie

In 2009 was daar ongeveer 400 kommersiële varkvleis produsente en 19 varkstoeterye, wat hoofsaaklik in Limpopo, Noordwes, Wes-Kaap en Gauteng geleë is. Die persentasies van die totale produksie wat in elk van hierdie streke geproduseer word, is onderskeidelik 23.5%, 20.5%, 11.15% en 11.09%. Die Oos-Kaap, wat in skaap- en beesvleisproduksie een van die drie grootste provinsies is, is die provinsie met die tweede laagste varkproduksie, met slegs die Noord-Kaap, ook 'n groot skaapvleis produserende provinsie, wat laer varkproduksie toon (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 58-59). Die nasionale kudde van varkvleisproduksie het oor die afgelope nege jaar, van 2001 tot 2010, met 6.9% gedaal (Cornelius, 2011).

2.4.2 Voerkrale

Soos voorheen genoem (sien 2.4.1.1), dra voerkrale by tot byna 75% van die land se beesvleisproduksie. Dit dui op 'n aansienlike aantal beeste op voerkraal, naamlik 1.35 miljoen per jaar, oftewel ongeveer 420 000 beeste in voerkrale regoor die land op enige dag van die jaar (Taljaard, 2009, bl. 269). Voerkrale speel ook 'n baie groter rol in beesvleisproduksie as in ander rooivleis produksie, met spesifieke verwysing na skaap- en varkvleisproduksie.

Die grootste voerkrale word in Gauteng gevind, hoofsaaklik a.g.v. die groot verbruikersvraag en beskikbaarheid van graan (Taljaard, 2009, bl. 269). Die grootste voerkrale in Suid-Afrika is, met die persentasie van totale marktaandeel in hakies, Karan Beef (25%), Bull Brand (12%), Beef Master (10%), SIS (8%) en Sparta Beef (7%), wat almal geleë is in die noordelike dele van Suid-Afrika. Die meer as 120 000 beeste wat Karan Beef kan akkommodeer in hul voerkrale, maak hierdie familie besigheid die grootste voerkraal in Afrika (Direktoraat van Bemarking van die Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009a, bl. 5, 24).

Die produksiekoste van voerkrale, as persentasie van die totale koste, kan as volg uiteengesit word: aankoopprys van gespeende kalwers (63%), voerkoste (30%), siekte syfer (1%), dodetal (1%), oorhoofse kostes (5%) (Jooste, 2010, bl. 43). Hierdie kostes dra ook deels by tot die relatiewe onvermoë van voerkrale om skaalvoordele te realiseer. 'n Groot aantal van die vernaamste voerkrale is vertikaal in die waardeketting geïntegreer d.m.v. die geheel of gedeeltelike besit van abattoirs, groothandelaars en selfs hul eie handelsmerk te vestig op kleinhandelsvlak. Dit verhoog die moontlikheid om die skaalvoordele te benut, aangesien dit moeilik is vir voerkrale om dit sonder vertikale integrasie te bemeester (Taljaard, 2009, bl. 271, 275).

Die vermoë van voerkrale om skaalvoordele te bereik word gekelder deur verskeie faktore. Hierdie faktore sluit bogenoemde in, sowel as die beesvleis prys tot graanprys verhouding. Verder is daar nie 'n vasgestelde prys waarteen voerkrale vleis aan die mark verkoop nie en sodoende weet voerkrale nie wat die prys is waarteen die slagdier verkoop gaan word ten tye van die aankoop van die speenkalf nie. Dit maak dat die voerkraalbedryf 'n hoë risiko bedryf is, met risiko verspreiding d.m.v. vertikale integrasie. Dit is ook belangrik om te noem dat die Voedselprysmoniteringskomitee (2003, bl. 190) van mening is dat die voerkraalbedryf nie in die posisie is om pryse te manipuleer nie, aangesien hul in die verlede groot verliese moes dra en nie die vermoë gehad het om die verliese af te skuif nie en dus kan daar aanvaar word dat voerkrale nie die mark wesenlik kan beïnvloed nie.

2.4.3 Abattoirs

Daar is tans ongeveer 495 abattoirs in Suid-Afrika, waar ongeveer 40% van alle slagtings gedoen word deur Klas A abattoirs, waar daar geen beperking op die aantal slagtings per dag/jaar is nie. Die oorblywende 60% word hoofsaaklik deur hoogs gereguleerde Klas A en B abattoirs geslag, met die regulasie wat veral die aantal slagtings beïnvloed. Die Klas C, D, E abattoirs word grootliks deur boere en klein-, medium- en mikro-ondernemings (KMMO's) besit (Direktoraat van Bemaking van die Departement van Landbou, Bosbou en Visserie, 2009a, bl. 2, 22). Die sogenaamde "diens" abattoirs, het oor die afgelope klompie jare aansienlik afgeneem, met die enigste diens abattoirs wat tans bedryf word, die Maitland en die Waterberg abattoirs. By hierdie abattoirs word slagtings gedoen teen 'n fooi, hoofsaaklik vir groothandelaars wat diere direk by produsente koop. Daar word beraam dat tussen 5-10% van slagtings op hierdie manier plaasvind (Voedselprysmoniteringskomitee, 2003, bl. 6). Sedertdien (in 2005) het die Maitland abattoir in die Kaap sy deure gesluit en is daar ander metodes wat gebruik word om die Halaal gemeenskap van Kaapstad te bedien, insluitende 'n volstruis abattoir in Malmesbury in die Swartland wat aan Halaal spesifikasies voldoen en sedert 2009 bees- en skaapvleis slag en voorsien. Hiermee tesame word vleisbronne ook van elders in die Wes-Kaap verkry om die leemte te probeer vul wat die sluit van Maitland Abattoir gelaat het (Ebrahim, 2009).

Volgens die Voedselprysmoniteringskomitee (2003, bl. 6) is daar negatiewe skaalvoordele betrokke in die abattoirbedryf, met kleiner abattoirs wat gouer die vrugte pluk as groter abattoirs wat gebind word deur kontrakte. Dit is ook vir hierdie kleiner abattoirs moontlik om die voordeel van dieselfde uitset teen laer gemiddelde koste op die langtermyn te behou, deurdat hul vinniger kan aanpas by 'n veranderende mark, veral t.o.v. die slagtariewe wat produsente aangebied word.

2.4.3.1 Bees Slagtings

Volgens die Kortbegrip van Landbou Statistiek (2011, bl. 58), neem die aantal slagtings wat jaarliks plaasvind stelselmatig toe soos wat die lewenstandaard van Suid-Afrikaners verbeter en besteebare inkomste toeneem. Daar is egter 'n afname waargeneem in 2007/8, wat toegeskryf kan word aan die globale ekonomiese omstandighede. Die aantal slagtings in die 2007/8 seisoen was 2.78 miljoen, bykans 10% laer as in die vorige seisoen. Dit het 'n totale massa van net meer as 1 miljard kg beesvleis aan die mark beskikbaar gestel, wat steeds minder was as die totale verbruik vir dieselfde jaar – invoere was vir die res verantwoordelik. Die aantal slagtings in 2008/9 is egter weer 'n verbetering op die vorige seisoen, met net meer as 2.92 miljoen slagtings, terwyl 'n minimale daling in die jaar op jaar slagtings voorgekom het in 2009/10, naamlik 2.89 miljoen slagtings. 'n Moontlike rede hiervoor kan wees die effense daling in die totale beeskudde van Suid-Afrika, naamlik 13.9 miljoen in 2007/8 en 13.7 miljoen in 2009/10, wat die aantal diere wat bemerkbaar is, verminder.

Beeskarkas gradering word gegrond op die Wet op Landbouprodukstandaarde (Wet 119 van 1990) en dui die kwaliteit van die karkas aan. Die ouderdom van die bees word gebaseer op die aantal tande wat die dier het en word aangedui deur die letter in die gradering, bv. A, AB, B of C. 'n A-gradering dui aan dat die dier geen permanente tande het nie, terwyl 1-2 tande, 3-6 tande en meer as 6 tande onderskeidelik deur AB, B of C graderings aangedui word. Die persentasie vet onder die vel en die dikte daarvan in millimeter word aangedui deur die getal wat na die letter van die gradering verskyn. Waar die vet as 'n klas 0 geklassifiseer word, is daar geen vet nie en word die vet geleidelik meer totdat dit 'n maksimum van klas 6 bereik word, wat daarop dui dat die dier oordadig vet is, met 'n vet persentasie van meer as 7.8% onder die vel en 'n dikte van meer as 'n sentimeter (Departement van Landbou, Omgewingsake en Landelike Ontwikkeling, Provinsie van Kwa-Zulu Natal, 2005).

2.4.3.2 Skaap Slagtings

Skaap- en bokslagtings het oor die afgelope vyf jaar met 17.75% gestyg, van 6.28 miljoen in 2005/2006 na 7.39 miljoen in 2009/10. Daar is, soos met beesslagtings, 'n daling waargeneem in die jaar op jaar slagtings van 2006/7 na 2007/8, waarna die mark weer herstel het en goeie groei in die aantal slagtings waargeneem is (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2011, bl. 64).

Dieselfde stelsel van klassifisering word gebruik vir die gradering van skaapkarkasse as vir beeskarkasse, waar die aantal permanente snytande 'n aanduiding is van die dier se ouderdom. Die kleur van die rollers waarmee die gradering op skaap- en beeskarkasse aangedui word, is as volg (Roovleis Bedryfsforum, 2010):

- A-gradering: pers/blou
- AB-gradering: groen
- B-gradering: bruin
- C-gradering: rooi/pienk

2.4.3.3 Vark Slagtings

Die Kortbegrip van Landbou Statistiek (2011, bl. 62) dui 'n geleidelike opwaartse tendens in vark slagtings oor die afgelope vyf jaar aan, met 'n 9.2% toename. Daar is wel 'n klein afname in die jaar op jaar slagtings van 2006/7 na 2007/8 opgemerk, waarna die lopies opwaarts weer voortgesit was. Die kommersiële slagtings van varke het met byna 211 000 eenhede toegeneem vanaf 2004/5 tot 2008/9, waarskynlik in reaksie op die prystoename oor dieselfde periode. Aangesien Suid-Afrika 'n netto invoerder is van varkvlies, beteken dit dat wanneer die binnelandse produksie en slagtings toeneem, dit nie 'n ooraanbod in die mark skep nie en dus kan die aantal slagtings toeneem saam met die per kilogram prys.

Die gradering van varkvlies word hoofsaaklik gedoen op grond van die karkas massa en bou, asook die dikte van vet (B. Nagiah's Quality Mutton Butchers, 2010).

2.4.4 Groothandelaars

'n Kenmerkende verandering het gekom in die proses van aankope deur groothandelaars, aangesien dit verander het van die aankoop van slagdiere op veilings na direkte aankope van slagdiere van produsente of voerkrale. Die effek van hierdie verandering is dat groothandelaars nou eienaarskap van die slagdier neem voordat dit geslag word en kan dus die abattoir van hul keuse gebruik vir die proses, waarna karkasse na kleinhandelaars versprei word.

Daar is verskillende wyses waarop groothandelaars gebruik maak/deel vorm van 'n vertikaal geïntegreerde onderneming. Dit beteken dat daar meer as een tipe onderneming in die waardeketting verteenwoordig word binne 'n enkele handelsnaam, bv. Beefcor, Sparta Beef en Chalmar Beef wat elk hul eie voerkraal, abattoir en groothandelaar het (Direktoraat van Bemarking van die Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009a, bl. 23, 27, 29). Vertikale integrasie met kleinhandelaars sluit onder andere Brito's Meats, Roelcor en Winelands Pork in.

Die bloktoets word gebruik in die proses van prysbepaling deur die groot- en kleinhandelaars en behels die vermenigvuldiging van die produsenteprys met die ooreenkomstige

bloktoetsfaktor om die beraamde groot- en kleinhandelpryse te verkry. Hierdie pryse sluit beide BTW en wins uit.

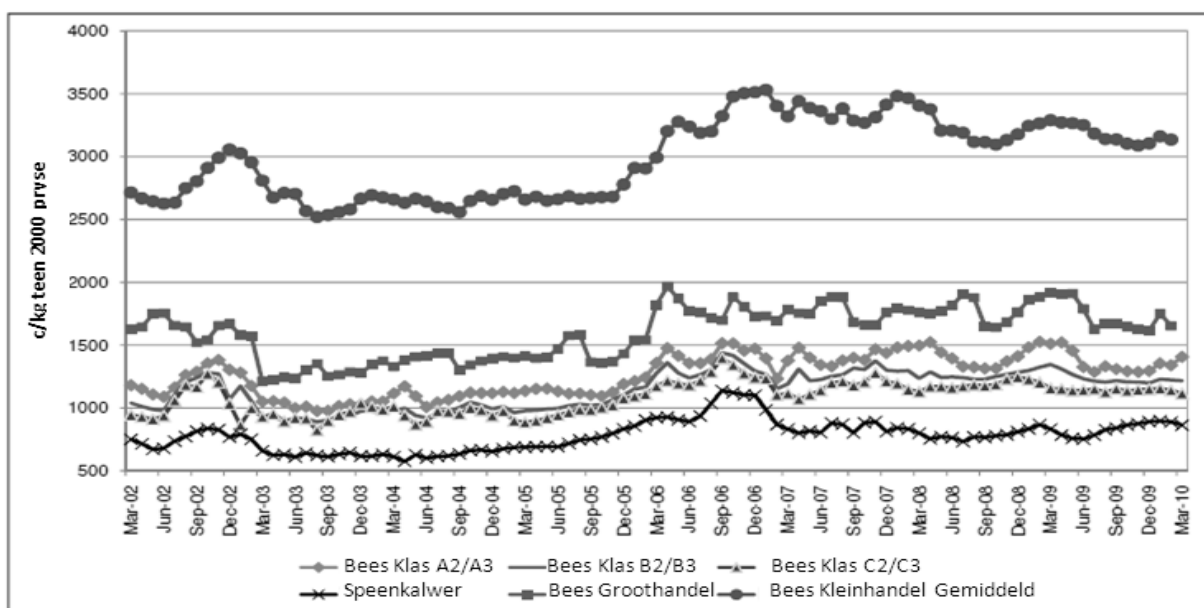
Tabel 2-2: Bloktoetsfaktore vir verkose beesvleis snitte

Verkose beesvleissnitte	Groothandelaars vlak	Kleinhandelaars vlak
Kruisstuk	1.97	2.84
Lendeskyf	1.72	2.05
Boud	1.32	2.13
Borsstuk	1.01	1.42
Bladstuk	1.10	1.49
Stowe vleis	1.29	2.13

Bron: (Voedselprysmoniteringskomitee, 2003, bl. 183-184)

Volgens Jooste (2010, bl. 23-25) is daar 'n aansienlike verskil in die groot- en kleinhandelprys, soos aangedui deur Figuur 2-2, 2-3 en 2-4. Dit is sydig met die gevolgtrekkings uit die bostaande bloktoetsfaktor tabel. Die grafieke toon die onderskeie reële pryse van bees-, skaap- en varkvleis aan. Daar kan ook waargeneem word dat daar 'n hoë korrelasie tussen die groot- en kleinhandelprys (aangedui deur die boonste twee kurwes op elke grafiek) van vleis is in al drie kategorieë van rooivleis. 'n Tydsvertraging is sigbaar tussen die groot- en kleinhandelpryse. Dit dui moontlik daarop dat dit groothandelaars tyd neem om die pryse deur hul stelsels te kry en die verbruiker eers later betaal vir die hoër koste wat die groothandelaars aangegaan het.

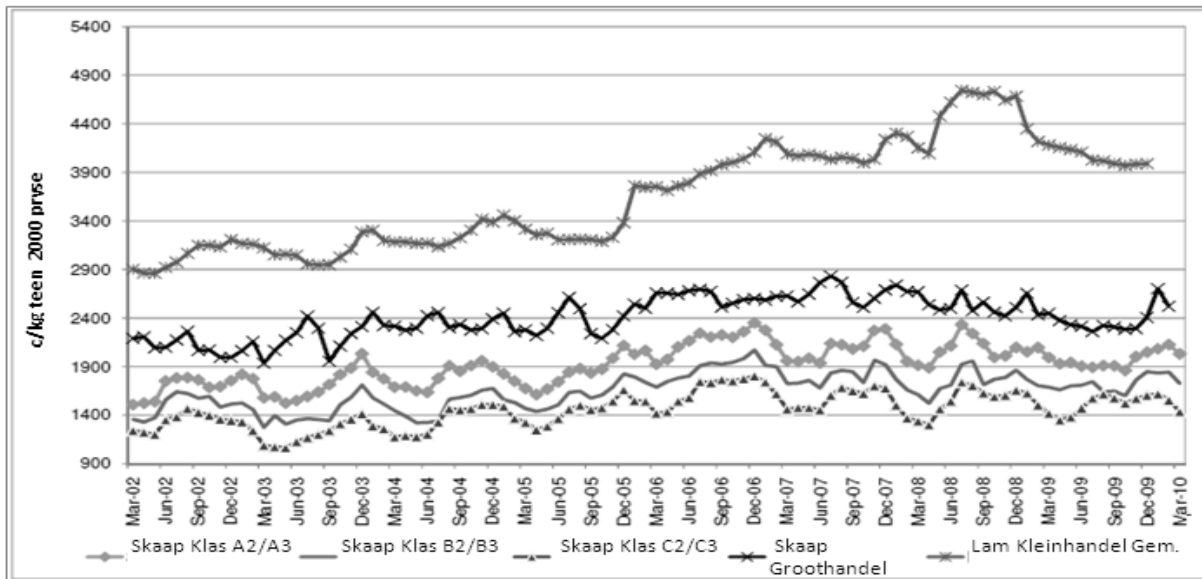
Reële pryse van beesvleis van 2002-2010



Figuur 2-2: Reële pryse van beesvleis oor 'n 8 jaar periode

Bron: Vertaal uit (Jooste, 2010, bl. 23)

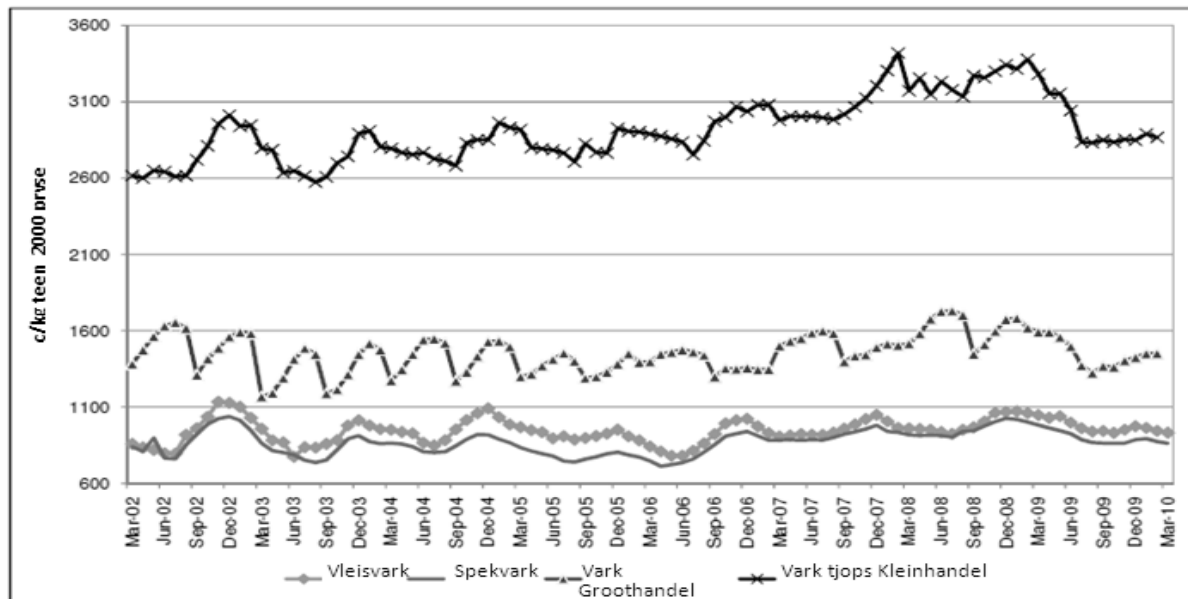
Reële pryse van skaapvleis van 2002-2010



Figuur 2-3: Reële pryse van skaapvleis oor 'n 8 jaar periode

Bron: Vertaal uit (Jooste, 2010, bl. 24)

Reële pryse van varkvleis van 2002-2010



Figuur 2-4: Reële pryse van varkvleis oor 'n 8 jaar periode

Bron: Vertaal uit (Jooste, 2010, bl. 25)

Alhoewel BTW uit die blokttoetsfaktor tabel uitgelaat word, kan dit nie geignoreer word nie en is die invloed daarvan op die hele ketting en nie net groothandelaar nie, van belang. Die BTW wat gehef word op die verkope van rooivleis word volgens die rooivleisbedryf as onregverdig beskryf, aangesien vleis as 'n stapelvoedsel gesien kan word (NAMC, 2001, bl. 50). Alderman en Del Ninno (1999, bl. 8) is egter van mening dat die afskaf van BTW op

rooivleis net die nie-arm stedelike huishoudings sal bevoordeel en 'n negatiewe impak sal hê op die proteïen inname van landelike huishoudings.

'n Onlangse studie wat handel oor die ekonomiese ondersoek van BTW afskaffing op rooivleis (Jooste, *et al.*, 2009, bl. 19) het getoon dat, alhoewel die afskaffing van BTW op rooivleis aansienlike voordeel vir die bedryf sal inhou, wat sydig is met die menings van NAMC (sien bo), op makrovlak die regering die grootste verloorde gaan wees weens verlies aan inkomste. Die regering sal fondse op 'n ander wyse moet bekom om sy sosiale verpligtinge na te kom, wat kan lei tot ander vorme van inmenging. Hierdie inmenging kan moontlik 'n groter sosiale koste teweegbring. Jooste *et al.* (2009, bl. 19) beweer verder dat die verspreiding van die voordeel aan die gemeenskap ongelyk tussen huishoudings verdeel kan word, wat verdere verwringing in die kooppatrone van huishoudings kan veroorsaak (wat sydig is met Alderman en Del Ninno se waarneming).

Die hef en oorbetaal van BTW blyk 'n bepalende invloed te hê op die marges van groothandelaars. Omdat die winsmarges van groothandelaars betreklik laag is (rondom 6%), beteken dit dat hierdie ondernemings basies net 'n skakel is tussen die slagpale en die kleinhandelaar. Groothandelaars verskaf karkasse of kwarte aan kleinhandelaars en het dus min fisiese waardetoevoeging tot die produk, alhoewel die groothandelaars se verspreidingsnetwerke steeds waarde toevoeg. Die invloed van BTW ontduiking op die marges van groothandelaars is beduidend, deurdat die marge van 'n minimale 6% verander na 20%. Beginsellose groothandelaars trek voordeel en kan sodoende teen 'n laer prys karkasse aan kleinhandelaars aanbied en hul omset onregmatig verhoog. Beter monitering en toepassing van wette is nodig om hierdie tendens hok te slaan (NAMC, 2001, bl. 50-51).

2.4.5 Kleinhandelaars

Verbruikers het 'n bepaalde invloed op die produkte wat kleinhandelaars beskikbaar stel. Volgens 'n studie deur die Departement van Landbou-ekonomie aan die Universiteit van Pretoria op voedsel kwaliteit is die drie bepalings vir die hoof rooivleis kleinhandelaars goeie kwaliteit, gerieflike ligging en bekostigbare pryse. Hiervolgens is bepaal dat Pick 'n Pay en plaaslike slaghuise die voorkeur kleinhandelaars is vir verbruikers se vleis aankope (Vermeulen, 2010, bl. 14).

Met die deregulasie van die landbou sektor kon 'n drastiese toename in kleiner abattoirs, veral in landelike gebiede waargeneem word. Hiervan is baie van die fasiliteite op plase wat dan gewoonlik gekombineer word met groot- en/of kleinhandel winkels (Vink & Van Rooyen, 2009, bl. 19). In die Langeberg is die kleinhandelaars wat vleis verkoop in die formele stelsel

hoofsaaklik supermarkte en onafhanklike slaghuise. Daar is enkele ander kleinhandelaars wat meestal gevriesde pakkies vleis verkoop, maar dit is egter 'n baie klein mark wat hierdeur bedien word. Dus fokus hierdie studie op supermarkte en onafhanklike slaghuise as kleinhandelaars wat rooivleis verkoop.

Soos wat by die groothandelaars verduidelik is (sien 2.4.4), is dieselfde van toepassing op die kleinhandelaars m.b.t. die ontduiking van BTW. Daar is egter ander faktore wat 'n rol speel. 'n Omset van R1 miljoen en minder beteken dat 'n onderneming nie vir BTW hoef te registreer nie (SAID, 2011). Dit beteken dat die kleinhandelaar die vermoë het om rooivleis goedkoper aan verbruikers beskikbaar te stel, omdat hul nie nodig het om addisionele koste (BTW) te laai op die finale prys van vleis produkte nie. In dieselfde asem het daardie kleinhandelaars ook nie die voorreg om BTW op sekere aankope terug te eis nie.

Die kontantheffing wat groothandelaars hef op kontant wat aangebied word vir die betaling van fakture, het twee nagevolge: 1) dit verhoog die koste van die vleis en dus word die las op die verbruiker afgeskuif en 2) dit mag moontlik wees dat hierdie 'n vorm van belasting ontduiking kan wees, omdat alles nie deur die kleinhandelaar se bankrekening gaan nie. Die eerste van hierdie nagevolge is bevestig deur onderhoude met respondente in die Langeberg (Drake, 2011), terwyl die ander bloot 'n vermoede is.

2.4.6 Verbruikers

Die verbruiker as die finale komponent van die waardeketting is die uiteindelijke bepaler van dié faktore wat as belangrik beskou word in die keuse van vleis aankope. Afgesien van die prys van wit- en rooivleis, is die voorkeur van verbruikers tussen wit- en rooivleis ook belangrik. Witvleis word jaarliks in groter hoeveelhede per kapita in Suid-Afrika verbruik, met die 30kg per kapita kerf wat reeds in 2008 verbygesteek is. Die groot rede vir die geweldige toename in per kapita verbruik van hoender is a.g.v. die groot prysverskil tussen witvleis en rooivleis (Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, 2009, bl. 62). Verbruikers word geraak deur hoër pryse wat vir produsente aangebied word vir rooivleis, maar dit is nie die enigste koste wat die verbruiker beïnvloed nie. Daarmee saam het die voorsieningsketting 'n geweldige invloed, bv. die koste van vervoer, onderhoud aan koueketting elemente, verhoogde winste deur groot- en kleinhandelaars (Vink & Van Rooyen, 2009, bl. 61). Dus is die verbruiker in 'n posisie waar hy/sy 'n afruiling moet maak tussen vleis voorkeure en die premie wat van toepassing is op die uitvoer van sekere keuses.

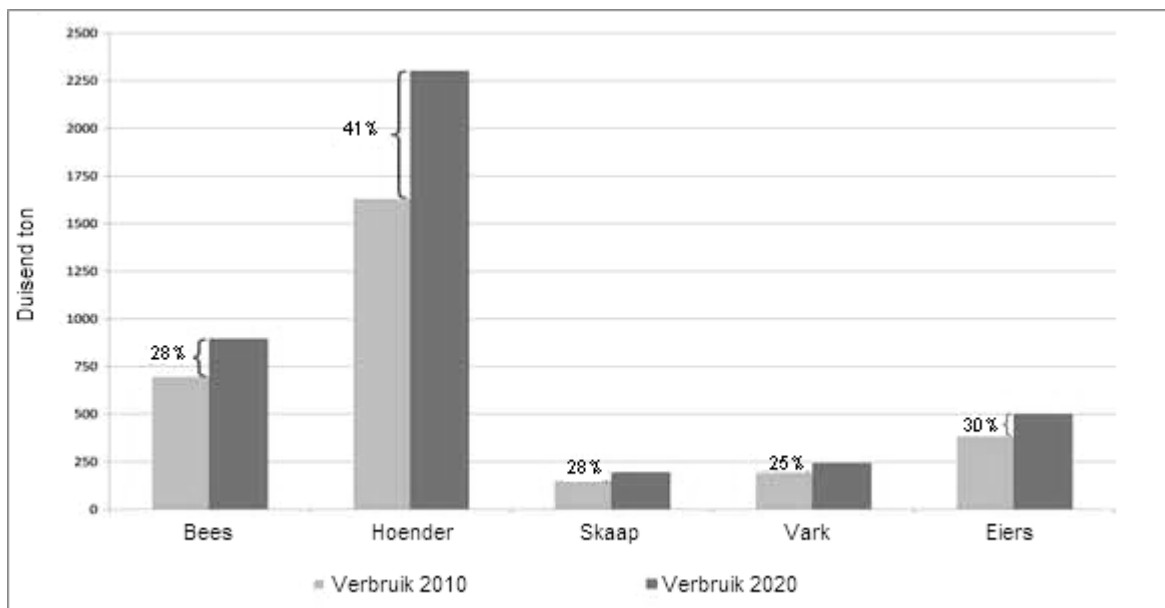
Prys van vleis is en sal altyd 'n kritiese rol speel in die verbruiker se keuses. Hierdie stelling word ondersteun deur Vermeulen (2010, bl. 15-16) se verslag, waar die hoë

inkomstegroepe, naamlik LSM 7-10, prys as 'n dominante faktor uitlig. Die LSM 7-8 steekproef se ander dominante faktor is die vervaldatum van die vleis, terwyl die LSM 9-10 se fokus ook op gehalte waarborge val. Indien prys 'n belangrike rol speel vir hoër inkomste verbruikers in die keuse van rooivleis, hoeveel te meer is die rol daarvan op laer inkomstegroepe? Daar moet egter in ag geneem word dat vleis aankope steeds deur hoër inkomstegroepe gedomineer word.

2.4.7 *Voltooiing van die Sirkel: Tendense in die Produksie en Verbruik van Rooivleis*

Die vooruitsig van vleisverbruik in Suid-Afrika dui op 'n groeiende witvleis mark, met groei wat voorspel word vir rooivleis, maar teen 'n stadiger tempo asook met kleiner persentasies op 'n reeds kleiner verbruik, in vergelyking met witvleis.

Suid-Afrikaanse totale vleis verbruik



Figuur 2-5: Suid-Afrikaanse vleis verbruik

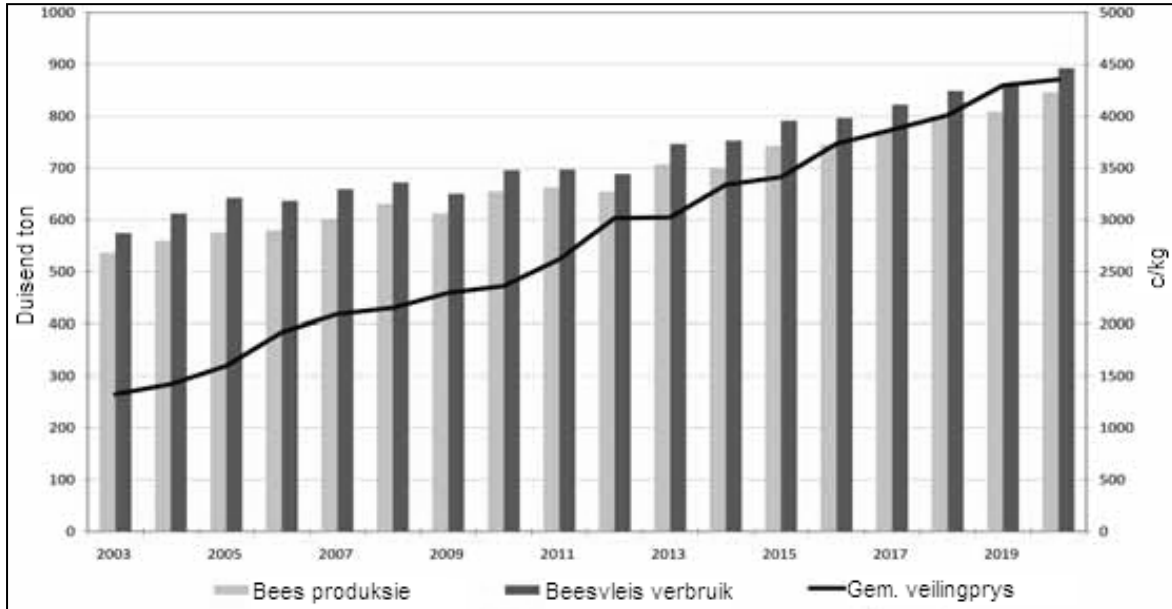
Bron: Vertaal uit (BFAP, 2011, bl. 31)

Figuur 2-5 dui duidelik daarop dat die toekoms van rooivleis onderdruk word deur die bekostigbaarheid van hoender vanuit 'n verbruikersoogpunt. Hierdie groei syfers kan vergelyk word met die onderstaande figure, waar die produksie en/of verbruik tendense en verwagtinge van bees-, skaap- en varkvleis uitgebeeld is.

Die verbruik van beesvleis oor die afgelope tien jaar, van 2000 tot 2010, het 'n groeikoers van 24% getoon, terwyl daar verwag word dat die groeikoers in die volgende tien jaar, van 2011-2020, hoër sal wees (28-29%). Na verwagting behoort die vleisprys van bees ook oor

die volgende tien jaar met bykans 50% te groei, veel stadiger as in die vorige tien jaar. Met die stygende vleisprys blyk dit asof die binnelandse produksie in dieselfde verhouding as die verbruik groei. Figuur 2-6, aangepas uit BFAP (2011, bl. 31, 33), dui dit grafies aan.

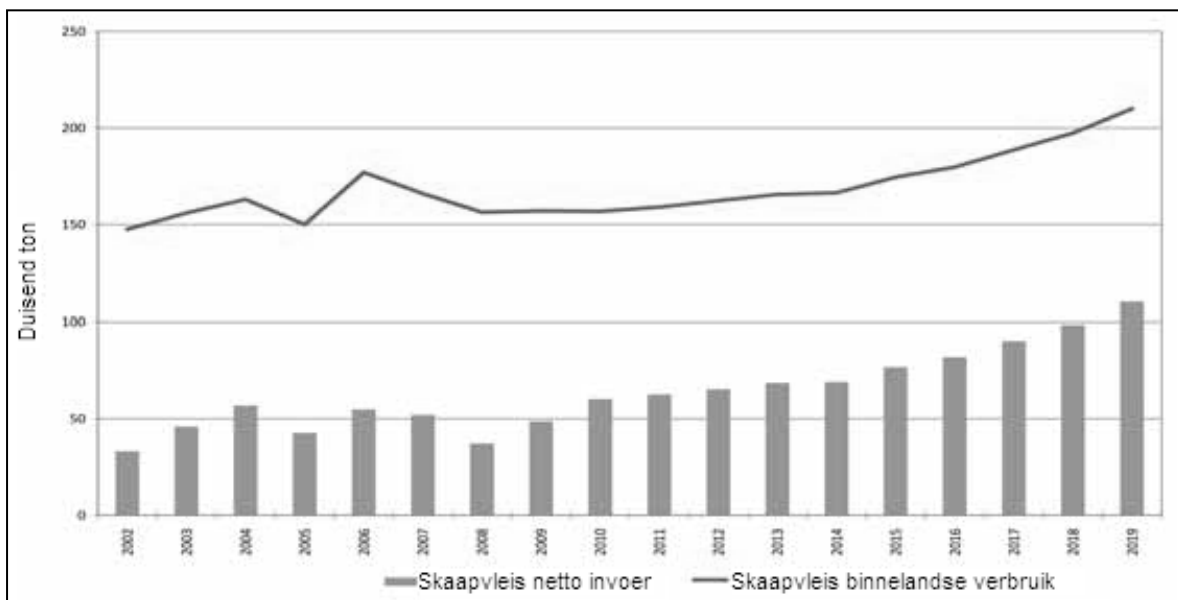
Die beesvleisproduksie, -verbruik en -prys van Suid-Afrika



Figuur 2-6: Suid-Afrikaanse beesvleisproduksie, -verbruik en -prys

Bron: Vertaal uit (BFAP, 2011, bl. 33)

Skaapvleis verbruik en –invoere van Suid-Afrika



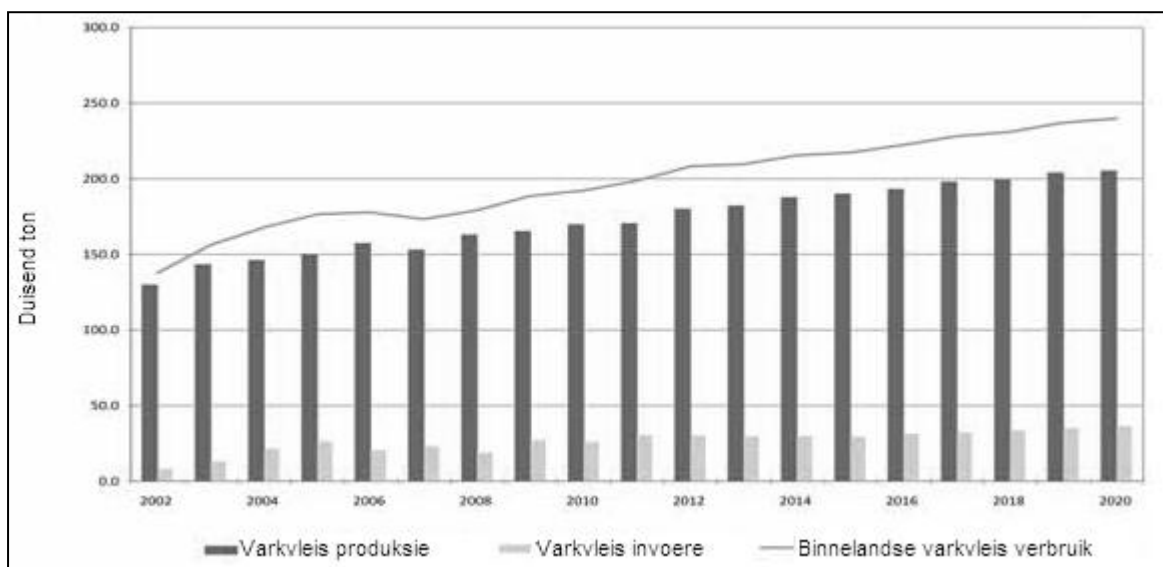
Figuur 2-7: Skaapvleis verbruik en invoere

Bron: Vertaal uit (BFAP, 2011, bl. 34)

In teenstelling met die beesvleis verbruik van die afgelope dekade, het skaapvleis verbruik 'n daling beleef, maar 'n wesenlike groeikoers van 28% (in vergelyking met die -7% oor die afgelope dekade) word voorspel tot en met 2020. Dit is sigbaar uit die bostaande figuur, aangepas uit BFAP (2011, bl. 31, 34), dat die verskil tussen die binnelandse verbruik en die netto invoere, wat die binnelandse produksie aandui, verklein. Een rede vir hierdie verandering in groeikoers is skaapvleis pryse wat die hoogte in geskiet het, veral in die laaste jaar. Hoër marges sal produsente verder aanmoedig om hul kleinvee vertakking uit te brei, hoofsaaklik in die Wes- en Noord-Kaap, waar veediefstal beperk is.

Na verwagting sal die varkvleis verbruik in Suid-Afrika verlangsam oor die volgende tien jaar (verwagte groeikoers van 25%), waar dit oor die afgelope tien jaar gegroei het teen 'n koers van 41%. 'n Groeikoers van 35% word egter vir produksie voorspel, wat dui op 'n toename in die uitvoere teen 2020 van ongeveer 36 400 ton varkvleis (BFAP, 2011, bl. 31, 34). Soos reeds bespreek (sien 2.3.2.2), is varkrib vrygestel van invoertariewe en kan dit moontlik 'n bedreiging vir plaaslike varkvleisproduksie op die langtermyn inhou, sou die Rand versterk teenoor die Euro, aangesien meeste varkvleis invoere van Europese oorsprong is. Daar is egter tans nie rede tot kommer nie, aangesien die vraag na varkrib in Suid-Afrika die binnelandse produksie tot so 'n mate oorskry dat die invoer daarvan nie 'n bedreiging inhou vir die plaaslike bedryf nie (Streicher, 2011). Die onderstaande figuur, aangepas uit BFAP (2011, bl. 34), is 'n grafiese uitbeelding van die tendense in die varkvleisbedryf oor die afgelope dekade, sowel as die komende een:

Varkvleisproduksie, -verbruik en -invoere van Suid-Afrika



Figuur 2-8: Suid-Afrikaanse varkvleisproduksie, verbruik en invoere

Bron: Vertaal uit (BFAP, 2011, bl. 34)

2.5 Opsomming

Die fokus van hierdie hoofstuk is die Rooivleisskema, die deregulasie daarvan en die vorming van die waardeketting van rooivleis wat daaruit gekom het. Die Rooivleisskema het in verskillende vorme sedert 1932 tot 1992 (Vleisraad het in 1998 ontbind) bestaan, met die vernaamste elemente: die rol van die Vleisraad gespeel het, insluitende die manipulering van produsente pryse en die variasies van die Wet op Bemaking oor die jare heen. Hierdie era is gekenmerk deur 'n abnormale waardeketting in vandag se terme t.o.v. produksie, verwerking en verspreiding. Die produksie het steeds op plaasvlak plaasgevind met die kwotas wat uitgereik is deur die Vleisraad. Verwerking en verspreiding is grootliks deur die Vleisraad beheer, insluitende beheer oor die in- en uitvoere. Die waardeketting van rooivleis, en spesifiek die kontrole oor die verskillende aspekte daarvan, is deur die Rooivleisskema beïnvloed. Tydens hierdie beheer het vleis se per kapita verbruik van 36kg in 1948/49 tot 22kg 1980/81 afgeneem en dit daal steeds, hoofsaaklik a.g.v. die invloed van goedkoper witvleis wat jaarliks per kapita toeneem.

Die deregulasie van die Rooivleisskema het 'n nuwe era ingelui, waar vrye keuse aan produsente gegee was t.o.v. die verkoop van vleis. Daarmee saam het sommige van die verwerkers van rooivleis, wat deur die Rooivleisskema aan die lewe gehou is, gevou en die verspreidingskanale is oorgeneem deur groothandelaars. Kleinhandelaars het vinnig in getal toegeneem en ook 'n groot gedeelte van die waardetoevoeging vind deesdae in slaghuise en supermarkte plaas.

Die tipiese waardeketting van rooivleis bestaan hoofsaaklik uit produsente, voerkrale, abattoirs, groothandelaars, kleinhandelaars en verbruikers. Die produksie van rooivleis vind basies regoor die land plaas, met die Oos-Kaap en Vrystaat die grootste rooivleis provinsies. Voerkrale produseer rondom 75% van alle beesvleis in die land, met die vernaamste voerkrale wat almal in die Noorde van die land geleë is. Vertikale integrasie in die waardeketting tussen voerkrale, abattoirs, groothandelaars en kleinhandelaar word waargeneem, waar onderneming uit twee of meer komponente in die waardeketting bestaan. Groot- en kleinhandelaars word deur wette en regulasies beïnvloed in die hedendaagse lewe, met BTW en marges wat belangrike deel van die bespreking en verstaan van handelaars uitmaak. Verbruikers word steeds deur prys van rooivleis en persoonlike voorkeure beïnvloed, in feite, die verbruiker se keuses word deur pryse oorheers, tesame met die rakleefyd van vleis en die waarborg van kwaliteit.

Met die finale vergelyking tussen binnelandse produksie en verbruik, is die waardeketting van die Suid-Afrikaanse rooivleisbedryf in konteks geplaas. Dit beklemtoon die feit dat Suid-

Afrika 'n netto invoerder van rooivleis is en ook een sal bly vir ten minste die volgende tien jaar. Die tendense voorspel 'n stabiele bedryf vir die volgende tien jaar, alhoewel die afhanklikheid van invoere, veral in skaapvleis, tog 'n mate van onsekerheid in die bedryf laat.

Met hierdie agtergrond sal daar nou voortgebou word en 'n moontlike konseptualisering van 'n waardestelsel in die Langeberg area gedoen word. Die produksie, verwerking en verspreiding gaan bepaal word deur onderhoude met rolspelers. Die omvang en per kapita verbruik van rooivleis in die area gaan sodoende beraam word. Daar sal ook gepoog word om die Langeberg gebied se posisie in die landswye rooivleisbedryf te bepaal.

Hoofstuk 3: Navorsingsproses

3.1 Inleiding

Die navorsingsmetode keuse is reeds in die eerste hoofstuk verduidelik, naamlik die gebruik van IQA tesame met beskrywende statistiek. Sodoende sal kwalitatiewe en kwantitatiewe data ingesamel en ontleed kan word. In hierdie hoofstuk sal die teoretiese agtergrond en praktiese uitvoering verduidelik word deur te verwys na die meting, data insameling en steekproef, asook die voorlopige vraelyste vir rolspelers. Laastens sal die groepering van stelsels in die Langeberg t.o.v. rooivleis voorgehou word. Die data wat ingesamel word, sal dan op hierdie model toegepas word, waarna bepaal sal word wat die drywers en uitkomst is van die rooivleisbedryf in die Langeberg.

3.2 Navorsingsmetode

Deur die navorsingsmetode te verduidelik, sal daar duidelikheid kom oor presies hoe hierdie proses van navorsing sal geskied.

3.2.1 IQA

IQA is 'n sosiale stelselsbenadering tot kwalitatiewe navorsing wat gegrond is op dialektiese logika en het ontstaan uit die Totale Kwaliteitsbestuur beweging. Vanuit 'n teoretiese oogpunt voorsien IQA 'n nuttige deurlopendheid tussen die ideologiese pole van verskeie paradigmas in navorsing: induksie teenoor deduksie, kwalitatief teenoor kwantitatief, positivisme teenoor fenomenologie en vele meer.

Op 'n praktiese vlak bied IQA die geleentheid om twee vlakke van data tydens onderhoude met respondente in te samel: 1) aksiaal gekodeerde beskrywings van gemeenskaplike sosiale verskynsels, wat die boublokke van sosiale stelsels vorm en 2) teoretiese kodering om die krag en rigting van invloed tussen die boublokke vas te stel. Aksiale kodering skep 'n "in-die-oomblik" beeld van die navraag voorwerp. Teoretiese kodering fasiliteer verdedigbare ramings van die voorwerp se toekomstige vooruitsigte.

In die proses van data insameling en ontleding kan IQA gebruik word om die magdom opinies, standpunte, persoonlike geskiedenis, ekonomiese belange, sosiale verskille en emosies wat die menslike realiteit van sosiale stelsels verteenwoordig, stelselmatig te organiseer. Die data wat uit onderhoude verkry word is die materiaal van die stelsel komponente wat gebruik word om die Stelselsinvloed Diagramme (SID) saam te stel. Die SID's verskaf 'n grafiese voorstelling van hoe die elemente van elke individuele sosiale stelsel mekaar beïnvloed. Ontleding van die krag en rigting van die invloede onthul 1) die

werking van 'n stelsel, en 2) hoe die verskillende komponente (of inwoners) van die stelsel die stelsel beïnvloed en deur die werking van die stelsel beïnvloed word.

3.2.1.1 Teorieë: Lokaal en Meta

Die term lokaal verwys na teorieë wat geskep is deur die ontleding van data wat eksklusief en direk bygedra het tot die komponente van 'n individuele sosio-ekonomiese stelsel of nou verwante groep stelsels. Meta-teorieë is meer omvattende teorieë wat die onderliggende grondbeginsels van een of meer lokale teorieë saamvat om sodoende stellings of ramings te maak rakende die groepe van die sosio-ekonomiese stelsel of stelsels in die algemeen. Hierdie ontleding laat ramings van die toekomstige vooruitsigte van beide lokale- en meta-stelsels toe.

3.2.1.2 Formaat van Aanbieding

Die resultate van die navorsing word in twee formaat-tipes aangebied. Die eerste formaat sal 'n reeks van SID's wees, elk vergesel van 'n verduideliking. Hierdie diagramme plaas die elemente van sosio-ekonomiese stelsels wat na vore kom, in verhouding met mekaar, dui die krag en rigting van die vloei van invloed tussen elemente aan en beklemtoon die "terugvoerlus" binne-in elke stelsel. Die tweede formaat dui die resultate van die teoretiese kodering van die onderhoud data aan en word aangebied as 'n reeks hipotetiese stellings in 'n deduktiewe indien-dan formaat.

SID's onthul omstandighede waar die invloede nie noodwendig deur die sosio-ekonomiese stelsel in geheel sirkuleer nie en dus nie al die verwantskappe beïnvloed nie, of, soos in sommige gevalle, slegs binne 'n beperkte aantal verwantskappe sirkuleer. 'n Wederkerende patroon van invloed binne 'n beperkte aantal verwantskappe wat in 'n nou band verkeer binne 'n groter sosio-ekonomiese stelsel illustreer een van die mees belangrike dimensies van stelsels oor die algemeen, naamlik terugvoerlus.

3.2.1.3 Terugvoer, Weerkaatsing en Wederkerendheid

Vir die doel van hierdie studie word 'n terugvoerlus gedefinieer as die hersirkulering van 'n invloed patroon en versterk die effek van die invloed binne-in 'n groep van drie of meer stelsel elemente wat in 'n nou band verkeer. Betekenisvolle invloede sirkuleer aanhoudend deur 'n terugvoerlus wat lei tot uitruil van betekenis met elke element agtereenvolgend. Elke verandering van die betekenis binne-in elke element word vinnig en opeenvolgend oorgedra aan elke ander element binne die terugvoerlus. Die veelvuldigheid van die uitruilings van betekenis tussen die elemente wat in 'n nou band verkeer, vergroot die kumulatiewe effek van die voorafgaande veranderinge in betekenis wat binne die elemente en die sirkulerende

invloede plaasvind. Die effek van invloed werk dus vinniger deur en die intensiteit daarvan is hoër binne die terugvoerlus as in die sosio-ekonomiese stelsels as geheel.

Tradisionele en meganistiese definisies van die terugvoerlus laat 'n minimum van een sein stuurder en een sein ontvanger toe, wat dan reaksie uitruil oftewel “terugvoer” met mekaar het (Wiener, 1948, bl. 157). IQA beskou 'n stelsel met slegs twee elemente nie as 'n terugvoerlus nie, maar eerder 'n voorbeeld van bloot 'n aksie-reaksie-aksie verhouding waar die prikkel (konkreet of abstrak) as't ware terugbonds tussen twee entiteite, hoofsaaklik onveranderd. Hierdie terugbondsense seine beskik nie oor die kwaliteit van wederkerendheid nie, met ander woorde die prikkel het nie die vermoë om homself of enige van die senders/ontvangers te verander nie, wat beteken dat dit nie betekenis kan oordra nie en nie oor die vermoë van verwagting of kumulatiewe uitwerkings beskik nie (Northcutt & McCoy, 2004, bl. 162-163).

Wederkerendheid beskik oor twee eienskappe wat nodig is vir die sirkulasie van betekenis binne 'n groep van verwante entiteite, naamlik weerkaatsing en wisselwerking. Weerkaatsing verwys na die vermoë van elke eenheid om homself te verander, terwyl wisselwerking na die vermoë van elke stelsel eenheid om te verander en verander te word deur ander entiteite binne die lus verwys. Die minimum aantal entiteite wat nodig is om die implisiete herhaling van aksie-reaksie-aksie te vermy, is drie. 'n Derde entiteit verskaf die geleentheid om te wysig, of om betekenis by te voeg in die sirkulasie van invloed binne 'n terugvoerlus, en stel sodoende elke entiteit in staat om elke ander entiteit, homself ingesluit, te verander. Indien 'n groep van verwante entiteite nie oor die vermoë beskik om betekenis by te voeg nie, dit is om dit self te verander nie, skep dit nie 'n terugvoerlus in IQA terme nie, en word dienoooreenkomstig as nie-wederkerend voorgestel.

3.2.1.4 Doelwitte van die Metodiek

Soos wat IQA in hierdie studie toegepas word, word beplan om twee oënskyklik onversoembare take te bewerkstellig: om kwalitatiewe navorsing resultate op 'n toepaslike vlak van omvattendheid en ingewikkeldheid aan te bied, sowel as om dieselfde uitslae eenvoudig en op 'n geskikte vlak van sierlikheid voor te stel. Omvattendheid verwys daarna dat alle elemente van die navorsingsonderwerp, insluitend verwantskappe, invloed patrone, wederkerende stelsels, en ander elemente van alle sosiale stelsels ter sprake in volle omvang ingesluit word in die resultate van die studie (Northcutt & McCoy, 2004, bl. 41).

Ingewikkeldheid, soos wat dit hier gebruik word, verwys daarna dat alle diagramme en vertellings 'n behoorlike en akkurate voorstelling is en dat die graad van ingewikkeldheid van

onderlinge verwantskappe binne-in en tussen sosio-ekonomiese stelsels korrek aangedui word. Binne redelike verwagtinge behoort alle navorsing resultate en die metodologiese werking wat gebruik is om die resultaat te bekom, dupliseerbaar, bevestigbaar en oordraagbaar te wees (Lincoln & Guba, 1985, bl. 219).

Tot voordeel van akademiese leesstof sowel as die komponente van die sosio-ekonomiese stelsel wat uit hierdie studie te voorskyn kom, beteken die kwaliteit van sierlikheid dat die voorstelling van daardie stelsels so ingewikkeld is as wat dit moet wees en so eenvoudig is as wat dit kan wees. Eenvoud, vir die doel van hierdie studie, dui daarop dat herhaling of patrone van invloed wat te voorskyn kom uit die elemente van die stelsels, uitgebeeld word sodat dit maklik gelees en verstaan kan word.

Boonop moet hierdie metodiek en die resultate wat dit gelever het, geopenbaar word aan die publiek en nie eienaardig wees nie. Dit beteken dat daar geen “sake geheime”, geen beskermde inligting (slegs respondent se privaatheid word beskerm), geen inhoud of konteks spesifieke prosedure is nie en dat alle navorsing prosedures en resultate beskikbaar is vir hersiening en kritiek.

3.2.2 *Beskrywende Statistiek*

Hierdie vorm van ontleding van kwantitatiewe data dui op die beskrywing van die basiese eienskappe van die data in die studie. Opsommings van die bekomde inligting uit die onderhoude sal tesame met eenvoudige grafiese uitbeeldings die basis vorm van die ontleding van die kwantitatiewe data. Met beskrywende statistiek word die ontleding beperk tot 'n beskrywing van die data wat verkry is, asook die voorstelling van die data in 'n hanteerbare en praktiese wyse (Trochim, 2008).

Tesame met die ontleding van die kwalitatiewe data d.m.v. IQA, behoort 'n volledige ontleding van die waardeketting/stelsel in die Langeberg moontlik te wees en wat ook na 'n veralgemeende uitslag op die onderwerp kan lei.

3.2.3 *Navorsingsmetode Uitvoering*

Die navorsing gaan gedoen word deur persoonlike onderhoude te voer met rolspelers in die rooivleisbedryf van die Langeberg. Hierdie rolspelers sluit in alle produsente, voerkrale, abattoirs, groothandelaars en kleinhandelaars wat direk betrokke is by die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis in die Langeberg area.

3.2.4 Meting

Die meting van inligting is gedoen deurdat kwalitatiewe data ontleed is d.m.v. IQA en 'n ontleding van kwantitatiewe data d.m.v. beskrywende statistiek. Deur hierdie meting word die stelsels voorstelling van die rooivleisbedryf in die Langeberg gedoen. Die kwantitatiewe data wat ingesamel is, is gebruik om statistiese inligting op te stel oor die omvang van die rooivleisbedryf in die Langeberg om 'n beter begrip te verkry van dié bedryf in die area.

3.2.5 Data Versameling

Data versameling is gedoen deur onderhoude te voer met die rolspelers in die rooivleisbedryf in die Langeberg. Hierdie onderhoude is gelei deur 'n vraelys met twee tipes vrae: vrae waar die respondent uit 'n aantal moontlike opsies moet kies en vrae waar die respondent se mening weergegee word. Die ope vrae dra grootliks by tot data vir kwalitatiewe ontleding, terwyl die geslote vrae 'n bydrae lewer tot kwantitatiewe data.

3.2.6 Steekproef

Die steekproef bestaan uit alle rolspelers wat direk tot die rooivleisbedryf in die Langeberg staan wat bereid is om 'n onderhoud toe te staan. Hierdie steekproef sluit in alle noemenswaardige produsente, voerkrale, abattoirs, groot- en kleinhandelaars. Direkte bydrae word gesien as alle rolspelers wat in die Langeberg area gesetel is, asook alle rolspelers wat, alhoewel hul buite die Langeberg gesetel is, wel die Langeberg area van vleis en vleis produkte voorsien. Hierdie steekproef sluit uit alle ander produkte, bv. speserye, worsderms, ens. wat nie as vleis en/of vleis produkte beskou word nie, alhoewel dit gebruik word in die verwerking van vleis.

Op die voorlopige lys van potensiële respondente was daar 10 slaghuise, 6 supermarkte, 2 abattoirs, 2 voerkrale en een produsent. Sommige van hierdie ondernemings is vertikaal geïntegreerd in die waardeketting en dus is die totale aantal potensiële respondente 18. Uit die oorspronklike steekproef is daar slegs twee ondernemings wat nie bereik kon word nie, waarvan die een gesluit het, terwyl 'n aantal groothandelaars gevind is, waarvan drie bereid was om 'n onderhoud toe te staan. In die proses van onderhoude voer is daar ook 'n agent opgespoor wat bereid was om 'n onderhoud toe te staan. In totaal in daar dus met 20 respondente onderhoude gevoer wat rolspelers is in die rooivleisbedryf van die Langeberg. Abattoirs waarmee onderhoude gevoer is, was skugter om inligting van produsente vir die doel van die studie beskikbaar te stel. Een produsent se naam is verkry, maar kon ongelukkig nie met vele probeerslae bereik word nie. Dit laat egter 'n leemte in die studie, wat ook potensieel kon lei tot meer inligting oor die informele mark.

3.2.7 Voorlopige Vrae vir Onderhoude met Rolspelers

Die vraelyste vir die onderskeie tipes rolspelers, word opgestel om die onderhoude te lei, maar enige addisionele inligting wat deur die respondent as belangrik geag word, kan bygevoeg word. Onderhoude is streng konfidensieel. In die geval waar daar vertikale integrasie is, word die respondent gevra vanuit 'n oogpunt naaste aan die verbruiker. Dit beteken dat, gestel die respondent besit beide 'n slaghuis en abattoir, die respondent primêr as 'n slaghuis eienaar mee 'n onderhoud gevoer word, maar daar word ruimte gelaat vir die ander vertakking in die vertikaal geïntegreerde onderneming.

Die vrae wat opgestel is om die onderhoude met rolspelers te lei, se keuse kan verduidelik word. Oorhoofs is die keuse van die vrae gelei deur die doel om die elemente in die waardeketting te bepaal en die verhouding tussen hierdie elemente te verwoord. Aangesien die studie faktore wil identifiseer wat nie waarde toevoeg nie, oftewel nie die beste manier is van waardetoevoeging nie, word daar veral gefokus op die wisselwerking tussen verskillende tipe ondernemings in die waardeketting. Waar die faktore bepaal kan word, kan daar sekere beleid- en produkveranderinge voorgestel word om hulpbronbenutting in die ketting te verbeter en sodoende goedkoper vleis aan die verbruiker beskikbaar te stel. Dit sal terselfdertyd ook tot welvaartskepping lei vir diegene wat die geleentheid binne die waardeketting aangryp.

Verder is die doel om soveel moontlik inligting te bekom oor die omvang van die rooivleisbedryf in die Langeberg area en hoe dit vergelyk met die landswye norm. Die vraelyste vir die verskillende tipes ondernemings is aangeheg as Bylae 1.

3.3 Konseptualisering van die Rooivleis-stelsel uit 'n Vorige Studie

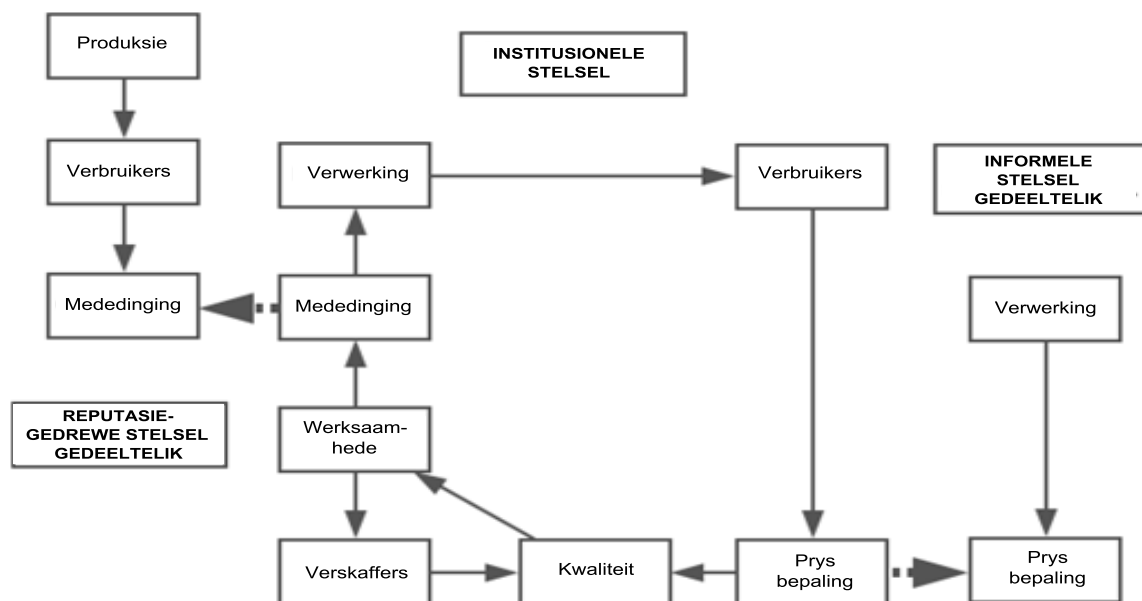
Soos ook in die eerste hoofstuk genoem, word 'n waardestelsel gebruik ter illustrasie van die verhouding tussen verskillende verwantskappe. Elk van die verwantskappe dui 'n spesifieke element in die stelsel aan wat in die onderhoudproses uitgestaan het. Deur hierdie verwantskappe vanuit 'n waardestelsel oogpunt te bespreek, kan die tekortkominge van 'n waardeketting voorkom word en verhoudings tussen verwantskappe wat nie net aangrensend tot mekaar geïdentifiseer en bespreek word nie.

Die onderstaande figuur verduidelik hoe die verskillende stelsels, naamlik die Reputasie-gedrewe, Institusionele en Informele stelsel bymekaar inskakel, soos opgestel in die vorige studie uit data ingesamel met die fokus op kwaliteit, prys en beskikbaarheid van vleis in die Langeberg en die invloed van toekomstige sosiale, ekonomiese en regulatiewe netwerke daarop. Soos gesien kan word, vorm die Institusionele stelsel, wat grootliks uit supermarkte

bestaan, die kern van vleis verskaffing en invloed op die ander stelsels. Die rolspelers in die Institusionele stelsel bied sterk mededinging vir onafhanklike slaghuise in die Reputasie-gedrewe stelsel.

Uit die onderstaande figuur is dit duidelik dat die mededinging van die supermarkte 'n drywer van mededinging in die Reputasie-gedrewe stelsel is. Verder is gevind dat prysbepaling in die Informele stelsel grootliks beïnvloed word deur die pryse van vleis produkte in die Institusionele stelsel (McCullough & Cloete, 2011, bl. 48). Met die voer van onderhoude met rolspelers wat deel was van dié studie waaruit hierdie inligting vir die stelsels bekom is, asook rolspelers wat een stap buite hierdie stelsels staan, sal die waardeketting van rooivleis in die Langeberg vanuit 'n stelselsbenadering beskryf kan word. Die inligting wat bekom word, sal dan tesame met die huidige kennis op die gebied, toegepas word.

Skakeling tussen die drie stelsel in die rooivleisbedryf van die Langeberg



Figuur 3-1: Kanale van invloed tussen die drie stelsels van die rooivleisbedryf in die Langeberg

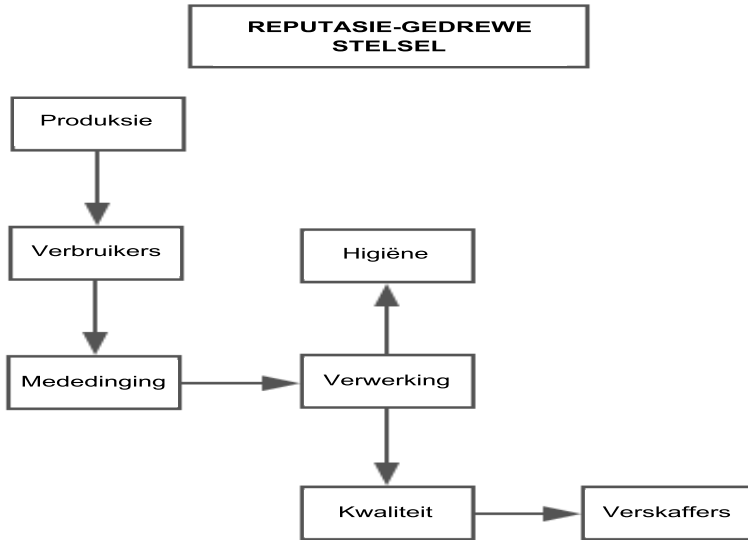
Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 48)

Die volledige weergawes van die Reputasie-gedrewe stelsel en die Informele stelsel word in die volgende twee figure, Figuur 3-2 en 3-3, aangetoon. In Figuur 3-1 is dit slegs gedeeltelik aangetoon om die invloed van die Institusionele stelsel op die onderskeie stelsel te benadruk.

Uit die inligting wat bekom is d.m.v. onderhoude met respondente m.b.v. die IQA navorsingsmetode is gevind dat hierdie sewe aspekte die kern vorm van die reputasie-

gedrewe stelsel en dat daar, volgens die mening van die navorsers, geen terugvoerlus(se) binne die stelsel bestaan nie, maar dat daar wel 'n definitiewe vloeï van inligting en invloed bestaan, soos aangedui in Figuur 3-2.

Reputasie-gedrewe stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg

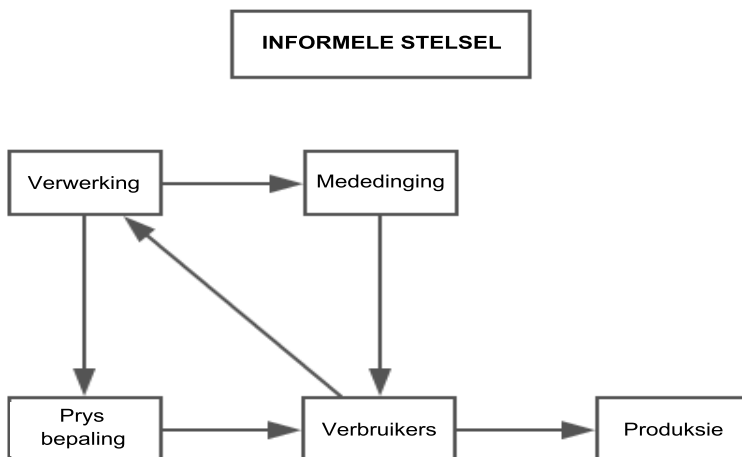


Figuur 3-2: Reputasie-gedrewe stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg

Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 25)

Vyf aspekte vorm die kern van die Informele stelsel, maar in teenstelling met die Reputasie-gedrewe stelsel, is daar wel 'n terugvoerlus sigbaar - daar is in feite twee terugvoerslusse.

Informele stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg

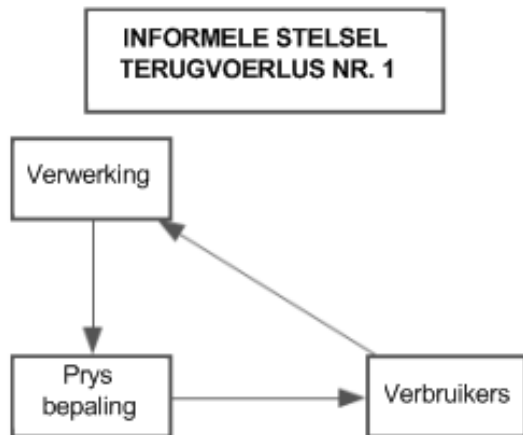


Figuur 3-3: Informele stelsel van die rooivleisbedryf in die Langeberg

Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 39)

Deur die bostaande figuur verder af te breek, kan die twee terugvoerlusse wat bestaan, na die mening van die navorsers, beter besigtig word:

Eerste terugvoerlus in die Informele Stelsel

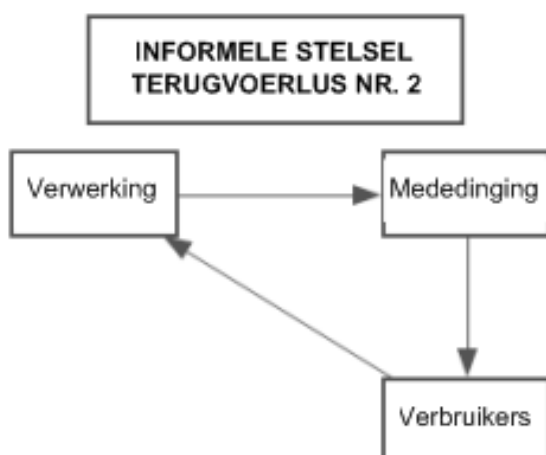


Figuur 3-4: Eerste terugvoerlus in die Informele Stelsel

Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 40)

Soos voorheen genoem (sien 3.2.1.3), sirkuleer invloed aanhoudend binne 'n terugvoerlus en met elke sirkulasie word inligting uitgeruil en is die elemente betrokke aanhoudend besig om te verander en die ander elemente betrokke te beïnvloed. Die eerste terugvoerlus, wat bestaan uit Verwerking, Prysbeplanning en Verbruikers deel twee elemente met die tweede terugvoerlus, naamlik Verwerking en Verbruikers. Die sirkulasie van invloed in die lus in Figuur 3-4 word aangedryf deur drie faktore, naamlik nuwe toetreders tot informele slagtery, toenemende aanbod van plaaslike lewende hawe en toenemende vraag na lae koste rooivleis (McCullough & Cloete, 2011, bl. 40).

Tweede terugvoerlus in die Informele Stelsel



Figuur 3-5: Tweede terugvoerlus in die Informele stelsel

Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 41)

Die tweede terugvoerlus word gevorm deur twee elemente uit die eerste terugvoerlus (Figuur 3-4) en die toetrede van die Mededinging-element. In Figuur 3-5 geskied aandrywing van die sirkulasie van invloed in die lus deur drie faktore, waarvan twee ooreenstem met die vorige terugvoerlus (a.g.v. dieselfde elemente wat betrokke is). Die faktor wat addisioneel is, is die tekort aan invloed in prysbepaling (mark mag) deur plaaslike informele lewende hawe produsente. Hierdie faktor vervang in die tweede terugvoerlus die faktor van “toenemende aanbod van plaaslike lewende hawe”, soos van toepassing op die eerste terugvoerlus (McCullough & Cloete, 2011, bl. 40).

3.4 Opsomming

In die hoofstuk word bespreek watter navorsingsmetode gevolg word in die proses van data versameling. Die werking van die twee metodes, naamlik IQA en beskrywende statistiek, word verduidelik en so ook die metode van data insameling, naamlik onderhoude met respondente wat direk werkzaam is in die waardeketting in die Langeberg, of direk skakel met 'n onderneming wat werkzaam is, ongeag of hul binne of buite die fisiese area van die Langeberg gesetel is.

Die voorlopige vraelyste vir respondente is kortliks bespreek, met die volledige vraelyste wat as bylae aangeheg word. Die eerste rondte van respondente sluit in alle ondernemings waarvan daar bewus is wat binne die Langeberg geleë is en werkzaam is op 'n formele vlak in die waardeketting. Aangesien geen groothandelaars in die Langeberg gesetel is nie, is daar staatgemaak op inligting van kleinhandelaar-eienaars/bestuurders om verder met groothandelaars wat deel vorm van die waardeketting in die Langeberg in aanraking te kom.

Laastens word die Roivleis-stelsel met verwysing na die konteks van die studie waaruit dit voortgespruit het, naamlik die invloed van toekomstige sosiale, ekonomiese en regulatiewe netwerke in die Langeberg op die kwaliteit, prys en beskikbaarheid van roivleis vir plaaslike verbruikers, voorgestel. Hierin word die rol van die Institusionele stelsel, die Reputasie-gedrewe stelsel en die Informele stelsel bespreek en uitgebeeld. Uit vorige navorsing blyk dit asof die Institusionele stelsel sentraal is tot die waardestelsel van die Langeberg en dit is op hierdie model wat die nuwe data wat deur die huidige studie ingesamel word, toegepas gaan word om sodoende die waardetoevoeging in roivleis in hierdie waardestelsel te verduidelik en te konseptualiseer.

Hoofstuk 4: Ontleding van Kwantitatiewe Data m.b.v. Beskrywende Statistiek

4.1 Inleiding

Die kwantitatiewe data wat ingesamel is in die onderhoudproses word ontleed deur gebruik te maak van tabelle en grafieke. Al die ontledings wat getoon word is verkry uit data wat deur die vraelyste gegeneer is. Die metode van beskrywende statistiek is toegepas deur data in Excel te ontleed in tabel- en grafiekvorm. Hierdie statistiek vorm deel van die kern uitkomst van die studie, aangesien dit konkrete, kwantifiseerbare inligting uit onderhoude met rolspelers in die formele rooivleisbedryf van die Langeberg bekom. Hierdie inligting word dan in 'n leser vriendelike wyse beskikbaar maak, terwyl dit terselfdertyd ook tot 'n groot mate van toepassing kan wees op die wyer rooivleisbedryf. 'n Groot deel van die data word ook in die kwalitatiewe ontleding geïnkorporeer, aangesien dit bydra tot die projek in geheel.

Die tabelle en grafiese voorstellings bespreek die volgende konsepte vanuit 'n kwantitatiewe oogpunt: prysvergelyking tussen supermarkte en slaghuise, invloed van wetgewing op rolspelers, kleinhandel verkope aan finale en nie-finale verbruikers, verskaffingsmetodes waarvan rolspelers gebruik maak, werking van abattoirs, maandelikse uitgawes en ook die vleis oorsprong. Die opinies van rolspelers/respondente t.o.v. prysnemer tot prysbepaler verhouding, marges en waardetoevoeging word ook gekwantifiseer en bepaal. Laastens word die geraamde omset en ook per kapita verbruik in die area bereken.

4.2 Prysvergelyking tussen Supermarkte en Slaghuise

Talle slaghuiseienaars is van mening dat supermarkte vleis goedkoper aan verbruikers verkoop as wat hul dit self kan doen. Die mandjie van produkte wat gekies is en waarvoor pryse ingewin is, vertel egter 'n ander storie. Vergelyking van die gemiddelde pryse van 'n mandjie van produkte tussen supermarkte en slaghuise in die Langeberg word hier uitgebeeld. Tabel 4-1 vergelyk die onderskeie supermarkte se pryse met mekaar en die gemiddeld van die vier ondernemings se pryse word bereken, per snit en ook in geheel. Dieselfde mandjie van vleissnitte as vir supermarkte word in Tabel 4-2 vir slaghuise vergelyk, met 'n gemiddeld wat per snit en in geheel bereken word.

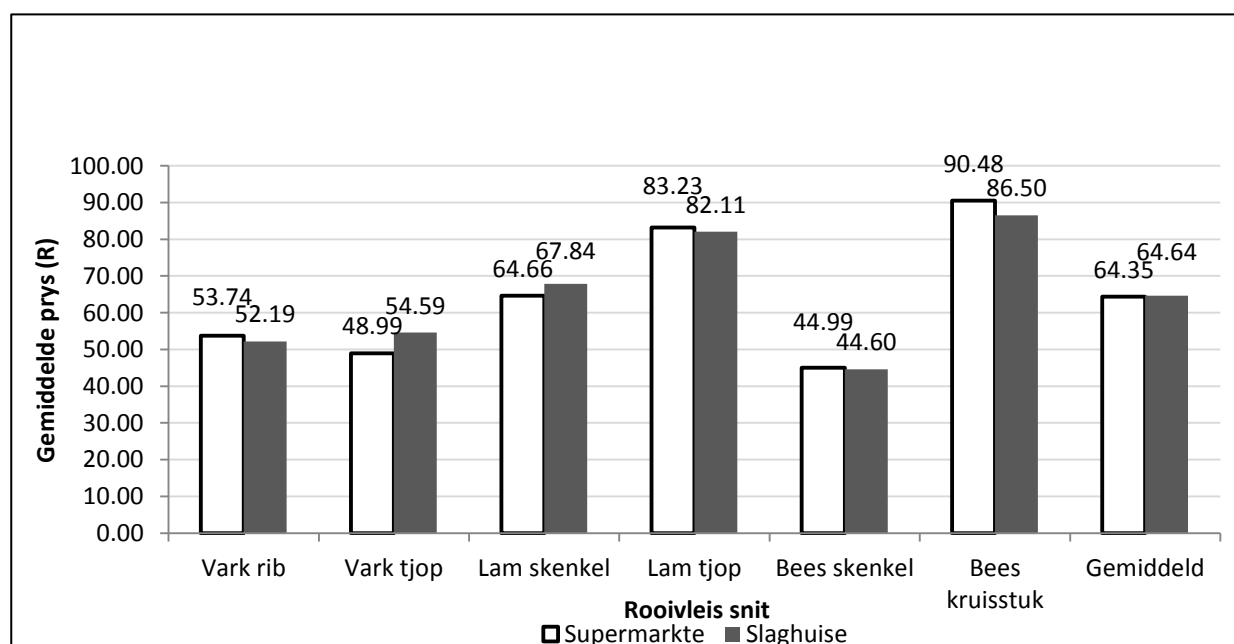
Die mandjie sluit slegs vleissnitte in, omdat groot verskille waargeneem kan word in verwerkte produkte. Die pryse van bv. wors, is moeilik om te vergelyk, aangesien sommige wors mengsels meer soja en ander substituu produkte as ander bevat. Dieselfde argument kan egter gevoer word vir karkasse waarvan die kwaliteit kan verskil, maar die verskil behoort egter kleiner te wees, aangesien respondente se inligting t.o.v. karkas graderings meer vergelykbaar is en dat byprodukte is wat die kwaliteit kan beïnvloed, minimaal is.

Tabel 4-1: Supermarkte binne die Langeberg area se pryse vir 'n mandjie van vleissnitte (in R/kg)

Supermarkte Vleissnitte	A	B	C	D	Gem. R/kg
Vark rib	59.99	48.99	52.99	52.99	53.74
Vark tjop	62.99	42.99	41.99	47.99	48.99
Lam skenkel	77.99	59.99	-	55.99	64.66
Lam tjop	89.99	79.99	92.95	69.99	83.23
Bees skenkel	56.99	39.99	39.99	42.99	44.99
Bees kruisstuk	82.99	109.99	79.95	89	90.48
Gemiddeld	71.82	63.66	61.57	59.83	64.35

Tabel 4-2: Slaghuisse in die Langeberg area se pryse vir 'n mandjie van vleissnitte (in R/kg)

Slaghuisse Vleissnitte	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Gem. R/kg
Vark rib	60	59	60	56	40	44	55	42.99	45	59.95	52.19
Vark tjop	60	69	58	58	35	44	58.95	49.99	53	59.95	54.59
Lam skenkel	65	69	70	76	60	-	65	-	65	72.70	67.84
Lam tjop	85	89	90	70	75	-	95	-	74	78.85	82.11
Bees skenkel	35	55	50	45	35	49.50	55	35.99	40	45.50	44.60
Bees kruisstuk	80	99	90	88	85	85	89	79.99	79	90	86.50
Gemiddeld	64.17	73.33	69.67	65.50	55.00	55.63	69.66	52.24	59.33	67.83	64.64

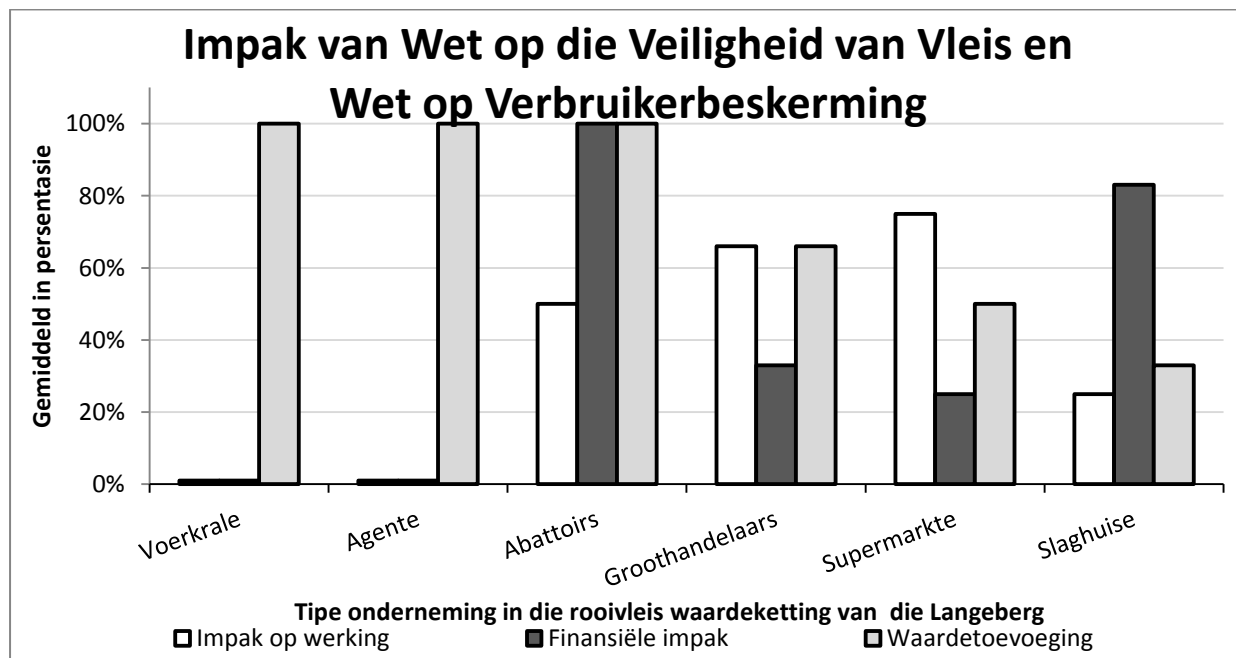


Figuur 4-1: Vergelyking van roovleis pryse tussen supermarkte en slaghuisse in die Langeberg

Uit hierdie tabelle en figuur is dit duidelik dat hierdie gevoel van slaghuise eienaars nie heeltemal in lyn is met die werklike stand van sake nie. Supermarkte is marginaal, eintlik onbeduidend, goedkoper as slaghuise – slegs 0.45%, oftewel 29c/kg! Dit is dus sigbaar dat slaghuise nie, soos wat hulself glo, duurder is as supermarkte nie. Dit vergelyk goed met die gemiddelde bruto marge, soos bereken vanaf respondente se inligting, van 33.25% en 36.61% onderskeidelik vir supermarkte en slaghuise.

4.3 Invloed van Wetgewing op Rolspelers

Die wetgewing waarop gefokus is, is die Wet op die Veiligheid van Vleis (Wet 40 van 2000) en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming (Wet 68 van 2008). Die invloed van hierdie wetgewing op ondernemings is vanuit drie oogpunte ondersoek, naamlik algemene werking, finansiële invloed en waardetoevoeging. Met algemene werking word daar verwys na die alledaagse werksaamhede van die onderneming en of dit nodig was om aanpassings te maak in die manier wat die onderneming met vleis werk. Die finansiële invloed dui op aanpassings wat finansiële uitgawes beteken het/steeds beteken om die standaarde wat die wetgewing daarstel, na te kom, bv. addisionele toerusting of personeel wat wetgewing vereis, wat nie voorheen daar was nie. Die waardetoevoeging aspek verwys na die mening van respondente of die toepassing van wetgewing waarde toevoeg tot die vleis en -produkte.



Figuur 4-2: Impak van wetgewing op respondente

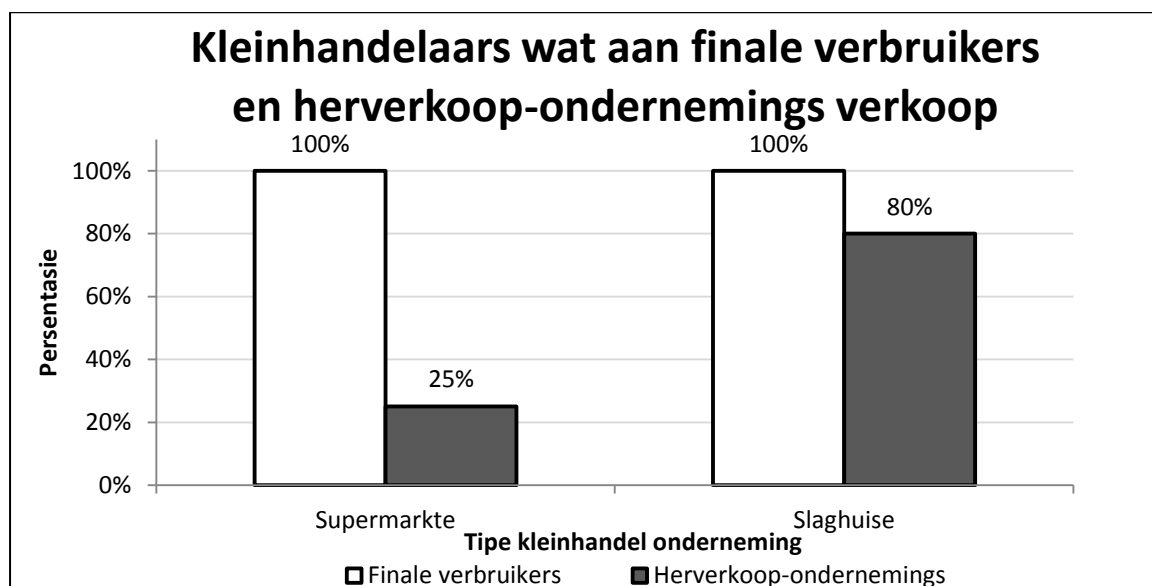
Uit die figuur is dit sigbaar dat wetgewing bepaald 'n invloed het op ondernemings in die rooivleisbedryf. Die voerkraal onderneming wat nie vertikaal geïntegreerd is in die waardeketting nie is van mening dat wetgewing geen invloed op die algemene werking of finansies van die onderneming nie. Die agent met wie 'n onderhoud mee gevoer is, het dieselfde mening weerspieël as die voerkraal respondent. Daar is met twee abattoirs onderhoude gevoer, waar die een van mening is dat wetgewing die werking van die onderneming beïnvloed, waar die ander weer voel dat wetgewing geen invloed het op die werking nie, aangesien die abattoir aan hoër standaarde, soos vasgestel deur kettingwinkels, voldoen. Beide is egter van mening dat wetgewing 'n finansiële impak het,

maar dat dit gekompenseer word deurdat die voldoening aan die wet waarde toevoeg tot die produk. Wetgewing het 'n impak op die werking van sekere van die groothandelaars, asook 'n finansiële invloed. Twee van die drie respondente is ook van mening dat die voldoening aan wetgewing wel waarde toevoeg tot die produk.

'n Gemiddeld is geneem van al die supermark- en slaghuis respondente vir die twee laaste kolomme se data. 75% van supermarkte is van mening dat die wetgewing 'n invloed het op die werking van die onderneming, terwyl slegs 25% van slaghuise dié mening deel. T.o.v. finansiële invloed, voel 25% van supermarkte dat dit op hul van toepassing in, terwyl 83% van slaghuise uitgawes moes aangaan om aan wetlike vereistes te voldoen. Dit is egter in kontras met die 25% van respondente wat van mening is dat die wetgewing hul ondernemings se werking beïnvloed. 50% van supermarkte en 33% van slaghuise is van mening dat hierdie nakoming van wetgewing waarde toevoeg tot vleis en vleis produkte.

4.4 Kleinhandel Verkope aan Finale en Nie-finale Verbruikers

Die verkope van rooivleis deur kleinhandelaars kan op een van twee wyses geskied, naamlik deur verkope aan finale verbruikers of nie-finale verbruikers. Oor die algemeen is finale verbruikers diegene wat die vleis vir persoonlike gebruik aankoop en die hoeveelheid is dienooreenkomstig klein, terwyl nie-finale verbruikers verwys na ondernemings wat vleis by kleinhandelaars koop met die primêre doel om dit weer te verkoop, hetsy as 'n deel van 'n dis in 'n restaurant, hotel of gastehuis, of as 'n bestanddeel in die verdere verwerking van vleis tot ander waardetoegevoegde produkte.



Figuur 4-3: Verkope aan finale en nie-finale verbruiker deur kleinhandelaars in die Langeberg

Die bostaande figuur dui aan dat al die supermarkte en slaghuise verkoop op kleinhandelvlak aan finale verbruikers, aangesien dit die primêre kliënte van hul vleis afdelings is, terwyl onderskeidelik 25% en 80% van supermarkte en slaghuise aan nie-finale verbruikers ook verkoop. Hierdie nie-finale verbruikers is hoofsaaklik restaurante en gastehuse. Enkele ondernemings verkoop ook aan ander kleinhandelaars in die omgewing, wat ook deel maak van hierdie studie. Respondente is dit egter eens dat die Rand-waarde van produkte wat deur nie-finale verbruikers aangeskaf word, gemiddeld hoër is as die gemiddelde Rand-waarde van verkope aan finale verbruikers wat die winkel perseel besoek. Dus, alhoewel die herverkoop-ondernemings nie in kwantiteit soveel koop soos finale verbruikers nie, is die finansiële waarde van verkope aan nie-finale verbruikers egter veel hoër.

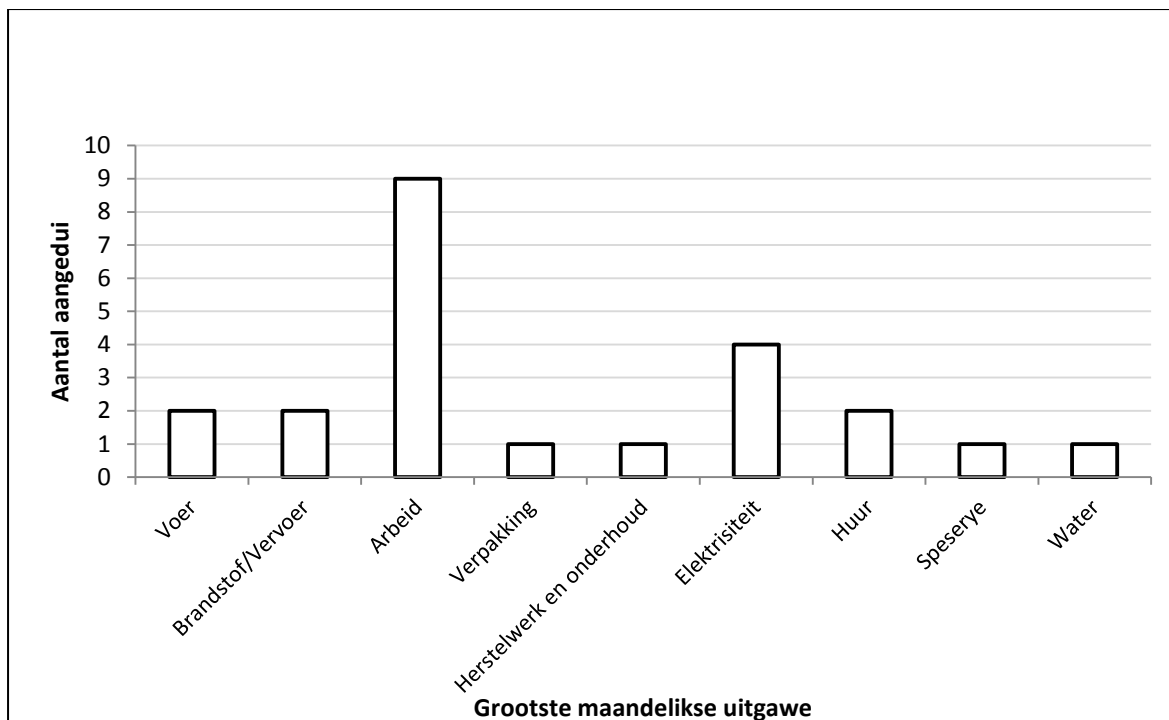
4.5 Verskaffingsmetodes Waarvan Rolspelers Gebruik Maak

Die verskaffingsmetodes kan vanuit twee verskillende oogpunte benader word. Eerstens is daar ondernemings in die Langeberg wat slagdiere en karkasse lewer aan die waardeketting en tweedens is daar die rolspelers in die waardeketting waarvandaan kleinhandelaars in die Langeberg vleis en vleis produkte kry.

Die voerkrale in die omgewing lewer aan slaghuise, agente en groothandelaars. Die voerkrale maak slegs gebruik van 'n abattoir geleë in die Langeberg, maar verkoop nie fisies hul produk aan die abattoir nie. Die abattoirs in die omgewing verskaf hoofsaaklik kleinhandelaars, hetsy spesifieke slaghuise of verspreiding sentrums van kettingwinkels.

Die kleinhandelaars in die Langeberg maak gebruik van 'n wye verskeidenheid rolspelers in die waardeketting om direk aan hul te verskaf. Die fokus hier is nie die aantal rolspelers aan nie, maar eerder die verskillende tipes ondernemings. Gestel 'n kleinhandelaar maak van drie verskillende groothandelaars as verskaffers gebruik, word daar slegs een keer 'n toevoeging tot "Groothandelaars" gemaak, aangesien dit nie noodwendig gaan oor die getal van elke tipe onderneming nie, maar eerder oor hoe gewild die gebruik van 'n sekere tipe onderneming in die verskaffing van rooivleis in die gebied is.

Die slaghuise en supermarkte maak van produsente, voerkrale, abattoirs, groot- en kleinhandelaars gebruik. Die mees algemene verskaffingsmetode wat gevolg word is die konvensionele roete van groothandelaars, gevolg deur voerkrale en abattoirs. Die vleis wat egter van voerkrale gekoop word, word deur 'n abattoir geslag, maar die transaksie vind plaas tussen die voerkraal en die kleinhandelaar, terwyl die abattoir d.m.v. 'n slagfooi vergoed word vir dienste gelewer.



Figuur 4-5: Grootste maandelikse uitgawes vir rolspeleers in die rooivleisbedryf van die Langeberg

Die grootste uitgawe is arbeid, gevolg deur elektrisiteit. Die grootste rede hiervoor is dat gespesialiseerde werknemers nodig is in die bedryf. Daar kan byvoorbeeld nie 'n man van die straat af in diens geneem word om te slag of vleis te saag nie, aangesien opleiding in die veld nodig is en dit beteken dat die persone nie teen 'n minimale loon werk nie, wat lone/salarisse verder verhoog. Twee ander faktore is die feit dat ondernemings sikliese bewegings in die vraag na vleis ondervind, wat beteken dat dieselfde werknemers reg deur die jaar betaal moet word, ongeag die omset in die swakke maande, asook die regulatiewe aspekte wat as't ware werk skep deurdat dit vereis dat verskillende persone betrokke is, terwyl die werk eintlik slegs een persoon regverdig. Hierdie uitgawes van arbeid en elektrisiteit word hoofsaaklik gevind by ondernemings nader aan die finale verbruiker.

Vir voerkrale en produsente is voer 'n groot maandelikse uitgawe, terwyl vervoer weer 'n rol speel op abattoir vlak, maar ook by herverkoop-ondernemings. Brandstofpryse wat vervoerkoste direk beïnvloed, is veral uitgelig as 'n sekondêre koste, deurdat vervoerkoste ingereken word by die prys van verskaffers en dat die afstand van verskaffers af noodwendig hoër pryse beteken as vir kleinhandelaars wat nader aan verskaffers geleë is.

Die ander kostes, naamlik verpakking, herstelwerk en onderhoud, huur, speserye en water is vir sommige ondernemings die grootste maandelikse uitgawe, maar by baie ander ondernemings ook as beduidende uitgawes, na arbeid en elektrisiteit, gelys. Oor die

algemeen kan hierdie lys van uitgawes, soos die figuur aandui, gesien word as 'n lys wat moontlik veralgemeen kan word, aangesien dít uitgawes is wat by basies elke onderneming in die waardeketting gevind kan word, tot 'n mindere of meerdere mate. Huur kan verwys na fisiese huur uitgawe elke maand, maar ook na die kompensasie vir kapitale beleggings in eiendom waarop onderneming staan.

4.8 Afbakening van Area van Oorsprong van Vleis, Gespeende- en Slagdiere

Die lewende hawe en karkasse wat die Langeberg inkom en verlaat word deur die volgende tabel aangedui. Die verdeling is gemaak t.o.v. die oorsprong van dít wat binne die Langeberg verwerk of verkoop word en die voorsieningsgebied (sien 4.9) van dít wat in die Langeberg grootgemaak, verwerk of verkoop word.

Die area wat deur elke onderneming aangedui is, is die grootste moontlike area van waar elke onderneming vleis vandaan kry. Waar 'n slaghuis bv. vleis van plaaslike en provinsiale oorsprong verkry, word die area van oorsprong as provinsiaal aangedui. Tabel 4-3 dui die area van oorsprong aan, soos wat die respondente vleis verkry. Die getal in hakies dui op die aantal respondente wat die spesifieke area van oorsprong aangedui het, bv. Provinsiaal (2) dui daarop dat twee ondernemings provinsiaal as die area van oorsprong aangedui het.

Tabel 4-3: Oorsprong van vleis, speen- en slagdiere wat in die Langeberg verwerk of verkoop word

Tipe onderneming	Area van oorsprong
Produsent	Plaaslik (1)
Voerkraal	Plaaslik (1) Provinsiaal (1)
Agent	Plaaslik (1)
Abattoir	Plaaslik (1) Provinsiaal (1)
Groothandelaar	Provinsiaal (2) Nasionaal (1)
Supermark	Provinsiaal (1) Nasionaal (1) Internasionaal (2)
Slaghuis	Plaaslik (3) Provinsiaal (3) Nasionaal (3) Internasionaal (1)

Een voerkraal, produsent, agent, abattoir en 'n aantal slaghuise maak almal gebruik van vleis, speen- of slagdiere waarvan die oorsprong tot die Langeberg beperk word. Die slaghuise wie se vleis primêr van plaaslike oorsprong is, is almal vertikaal geïntegreerd. Een slaghuiseienaar maak bykans uitsluitlik gebruik van sy eie varkveisproduksie om die slaghuis van vleis te voorsien, terwyl 'n voerkraaleienaar 98% van wat sy in haar slaghuis

verkoop, in haar voerkraal produseer. Laastens is daar 'n abattoir- en slaghuiseienaar wat in die slaghuis vleis verkoop wat van plaaslike produsente gekoop is om sodoende ook die plaaslike en informele mark te ondersteun. Vir sekere van die ondernemings is daar 'n voordeel in die beskikbaarstelling van slegs plaaslik geproduseerde en verwerkte vleisprodukte deurdat bemarking dienooreenkomstig gedoen kan word. Vir ander respondente is dit egter net bloot die mees ekonomiese opsie om vervoerkoste tot 'n minimum te beperk en sodoende beter benutting van die beskikbare hulpbronne te verseker.

Die provinsiale, nasionale en internasionale oorsprong verwys onderskeidelik na die Wes-Kaap, Suid-Afrika en wêreldwyd. Provinsiale en plaaslike oorsprong is bykans gelyk in die wedloop om die mees gesogte plek van oorsprong te wees. Dan kan daar tot die gevolgtrekking gekom word dat die oorgrootte meerderheid van vleis wat in die Langeberg verkoop word, binne die Wes-Kaap geproduseer word. Die speen- en slagdiere wat ingekoop word, is ook bykans uitsluitlik binne die Wes-Kaap provinsie.

Die nasionale oorsprong word grootliks bepaal deur die ligging van voerkrale waarvandaan groothandelaars hul produkte kry, terwyl die internasionale oorsprong, veral by slaghuise, tot gevriesde, nie-rooivleis beperk word. Supermarkte neig egter daartoe om rooivleis snitte in te voer, sou dit goedkoper wees as wat dit binne Suid-Afrika beskikbaar is.

4.9 Area van Voorsiening deur Rooivleis Rolspelers Geleë in die Langeberg

Dié tabel dui aan hoe groot die area is wat voorsien word deur ondernemings, volgens die tipe onderneming wat dit is, wat geleë is in die gebied. Waar daar meer as een van dieselfde tipe onderneming is, bv. twee abattoirs, word die grootste area, soos aangedui deur die abattoirs, as die area van vleis voorsiening aangedui. Die produsent, supermarkte en slaghuise het almal aangedui dat hulle vleis voorsieningsgebied tot die plaaslike mark beperk is. Daar moet egter daarop gelet word dat daar dikwels, en in groot getalle, naweek- en vakansiegangers is wat vleis in die Langeberg koop, maar nie noodwendig van die area self is óf die verbruik daarvan tot die area beperk nie.

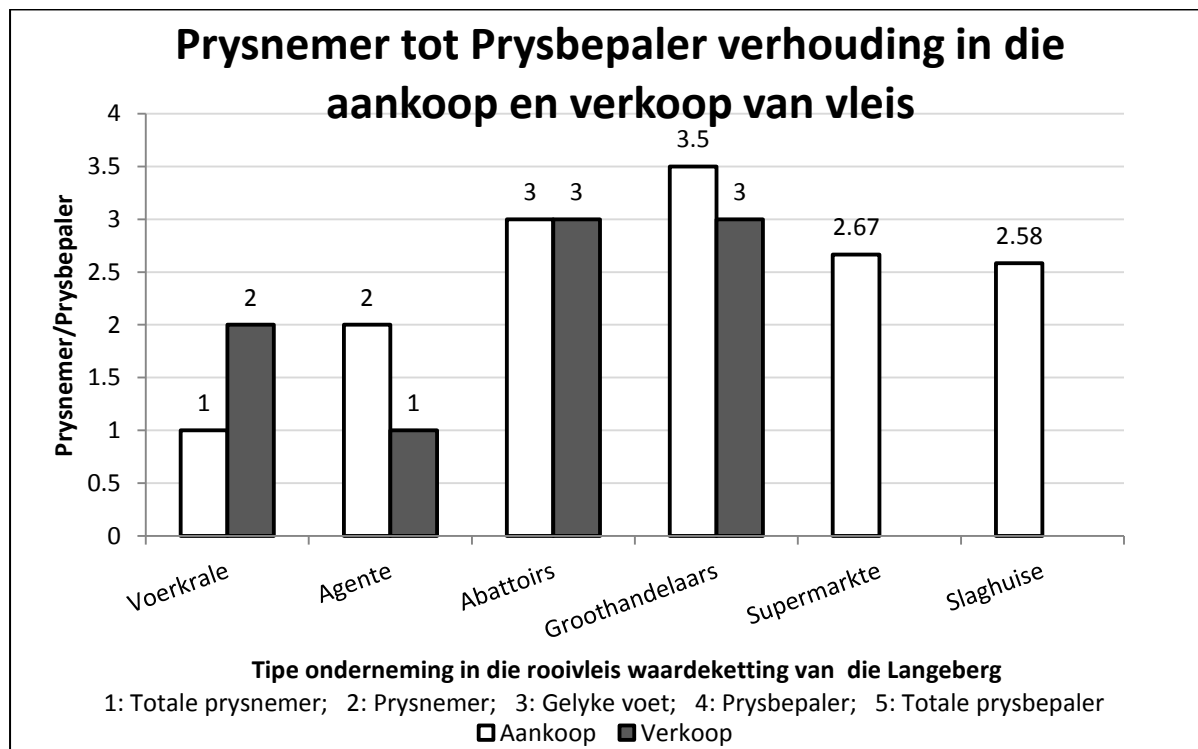
Tabel 4-4: Area wat van vleis of slagdiere voorsien word wat in die Langeberg geproduseer, verwerk of verkoop word

Tipe onderneming	Area van voorsiening
Voerkraal	Provinsiaal
Produsent	Plaaslik
Agent	Provinsiaal
Abattoir	Nasionaal
Supermark	Plaaslik
Slaghuis	Plaaslik

Die voerkrale en die agent se produk word regoor die Wes- en Suid-Kaap versprei en aan verbruikers beskikbaar gestel. Die abattoirs voorsien tot 'n groot mate net die Wes-Kaap, maar daar is 'n tog 'n vloeï na elders in Suid-Afrika, wat dus beteken dat dit lei tot nasionale verspreiding. Uit die data wat ingesamel is, blyk dit asof daar geen direkte internasionale verspreiding is vanaf produksie, verwerking en verkoping in die Langeberg nie.

4.10 Opinies van Respondente t.o.v. Prysnermer-Prysbepaler Verhouding, Marges en Waardetoevoeging

Die opinies van die respondente is gevra t.o.v. hul persoonlike gevoel van die prysnermer tot prysbepaler verhouding tussen hul onderneming en verskaffers, die marges wat deur hul ondernemings gehê word asook die waarde wat deur die ondernemings toegevoeg word.



Figuur 4-6: Prysnermer-Prysbepaler verhouding in die aankoop en verkoop van vleis

Respondente het hul verhouding met verskaffers t.o.v. prysmag (die vermoë om prys te bepaal en dit beïnvloed) aangedui op 'n skaal van een tot vyf, waar een 'n totale prysnermer voorstel, wat absoluut geen invloed het op die prys wat hy aangebied word vir 'n produk of die waarteen hy dit moet aankoop nie. 'n Vyf stel die teenoorgestelde voor, met 'n drie wat voorstel dat ondernemings wat met mekaar besigheid doen, op gelyke voet is en mekaar as't ware "halfpad" ontmoet. Slegs ondernemings wat vertikaal geïntegreerd is, het hulself as prysbepalers voorgestel, terwyl al die ander ondernemings voel dat hul, ten beste, op gelyke

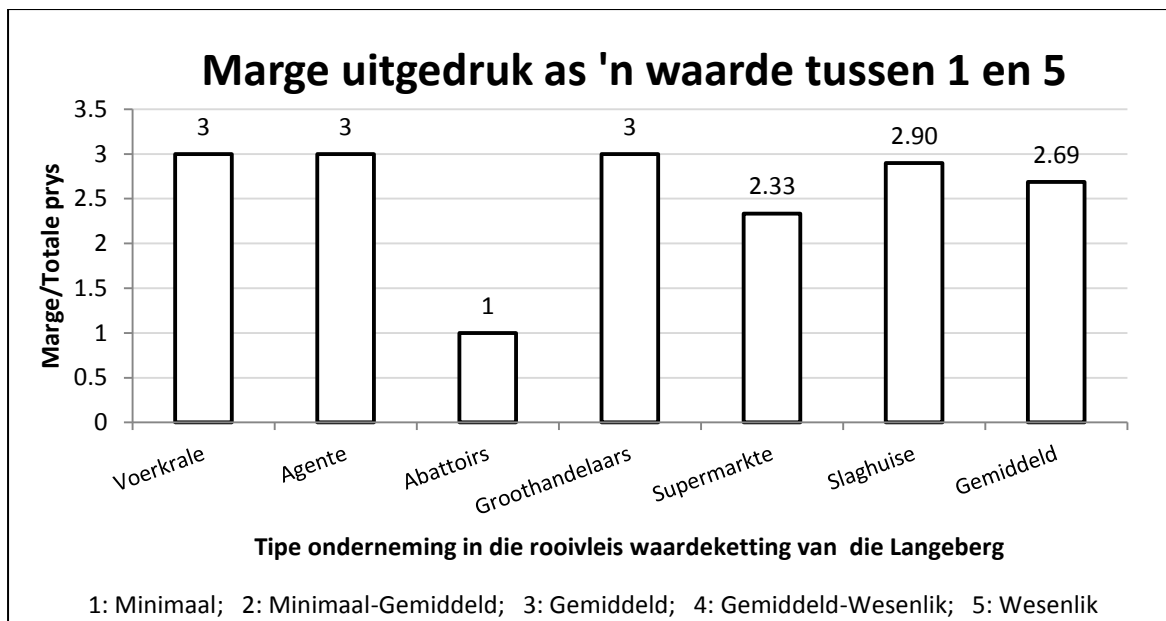
voet is met verskaffers, maar merendeels ondergeskik is en min invloed het op die pryse waarteen dit koop en verkoop. Dit beïnvloed direk die marges van die ondernemings.

Die prysnemer tot prysbepaler van supermarkte mag besonder laag voorkom, maar die rede daarvoor is dat daar verskillende wyses is waarop die franchisees hulp ontvang van die franchisors. Sommige franchise strukture is só ontwikkel dat die franchisee geen “bystand” van die franchisor ontvang wanneer daar beding moet word vir beter pryse by verskaffers nie, terwyl ander franchisors weer namens die franchisees met verskaffers beding. ’n Eenvoudige voorbeeld sal wees waar die franchisor besluit om ’n spesiale aanbieding op varkrib te hê in al die die supermarkte van die handelsnaam. Elk van die franchisees sal dan gevra word om ’n aanduiding te gee van hoeveel varkrib hul behoort te verkoop tydens die promosie tydperk. Die franchisor sal met verskillende verskaffers (gewoonlik groothandelaars) onderhandel vir die beste prys op die totale hoeveelheid wat die franchise sal aankoop. In werklikheid beteken dit dan dat die groothandelaar se marges verklein en nie dié van die franchisees nie. Hierdie tipe franchisees het oor die algemeen ’n hoër prysnemer tot prysbepaler verhouding aangedui, aangesien die franchisor namens die franchisees vir beter pryse beding.

Die ander tipe struktuur wat gebruik kan word, is dat die franchisees onder die handelsnaam van die franchisor handeldryf, maar dat elke franchisee verantwoordelik is vir sy eie bedinging met groothandelaars en nie op die franchisor se bystand kan staatmaak wanneer daar vir pryse met verskaffers beding word nie. Hierdie tipe franchisees het oor die algemeen ’n laer prysnemer tot prysbepaler verhouding aangedui, omdat die omset van die spesifieke franchisee ’n bepalende faktor is in die bedinging met verskaffers.

Kleinhandelaars is nie gevra om hul prysnemer tot prysbepaler verhouding in die verkoop van vleis aan te dui nie, aangesien dit nie noodwendig die werklike stand van sake sou weerspieël nie. Die gevolg sal heel waarskynlik ’n baie groot verskeidenheid van antwoorde opgelewer het wat nie verdedigbaar is nie, en daar is voorts besluit dat die marges van die ondernemings ’n beter aanduiding sal gee.

Die respondente is ook gevra om die onderneming se marge, op ’n skaal van een tot vyf, as ’n getal uit te druk. Hierdie getalle het elk ook ’n definisie aan gekoppel wat gebruik word om die marge se verduideliking te kwantifiseer, sou respondente dit nie self doen nie. Die gemiddeld is geneem van al dieselfde tipe ondernemings, bv. die gemiddeld van supermark respondente se antwoorde is geneem en word in die figuur weerspieël.



Figuur 4-7: Marges van ondernemings, soos deur die respondente aangevoer

Uit die figuur kan gesien word dat die gemiddeldes van die verskillende tipes ondernemings nooit 'n marge van meer as gemiddeld aantoon nie. Dit beteken egter nie dat daar nie marges bo gemiddeld geraam word nie. Die onderstaande tabel fokus op die persepsie van verskillende slaghuise respondente t.o.v. marges:

Tabel 4-5: Persepsie van marges deur slaghuise respondent

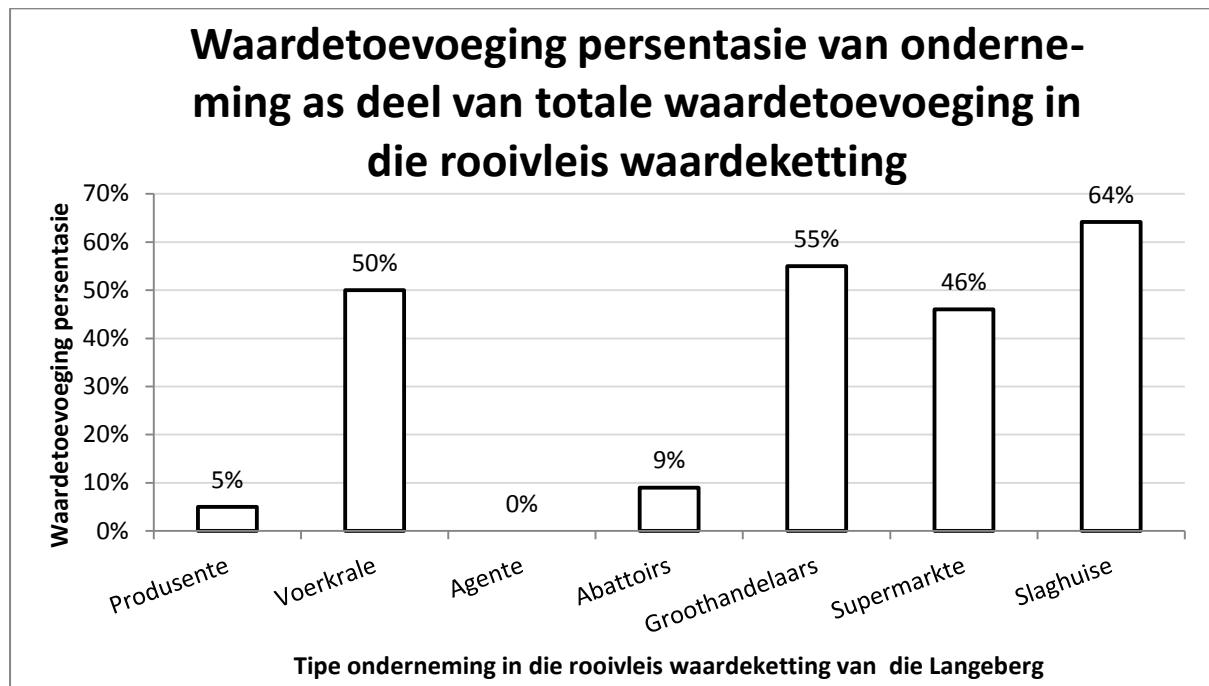
Slaghuis	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Gem.
Persepsie van marge	3	4	3.5	2	3	3	2	3	3	2.5	2.90

Die marges van slaghuise varieer tussen 2 en 4 en korreleer met die mark segment waarin die slaghuise werksaam is. Oor die algemeen is dit moontlik om hoër marges te hef op hoër waarde produkte, omdat karkasse teen 'n prys per kilogram aangekoop word, terwyl die verskillende snitte teen verskillende pryse verkoop word.

Interessante waarneming is dat supermarkbestuurders en -eienaars hul marges laer as slaghuiseienaars raam, maar dat supermarkte terselfdertyd effens meer markkrag het, hoofsaaklik a.g.v. franchisor bystand, veral as die slaghuise wat vertikaal geïntegreerd is buite rekening gelaat word, aangesien die eienaars “met hulself besigheid doen”. Wanneer die gemiddelde pryse van snitte ook in berekening gebring word, kan daar tot die volgende slotsom gekom word dat alhoewel supermarkte meer markkrag het wanneer daar met verskaffers onderhandel word en marges laer projekteer, is supermark pryse steeds baie gelyk aan dié van slaghuise. 'n Mens moet egter ingedagte hou dat hier met persepsies

gewerk word en dus dui dit meer op die verskillende persepsies van mense as op werklike konkrete verskille.

Die mening van respondente t.o.v. die waarde wat deur hul onderskeie ondernemings bygevoeg word, word in die volgende figuur uiteengesit. Die gemiddeld is geneem waar daar met meer as een van dieselfde tipe onderneming onderhoude gevoer is.



Figuur 4-8: Respondente se persepsie van die waardetoevoeging deur hul eie onderneming

Die waardetoevoeging in die waardeketting moet natuurlik optel na 100%, maar uit die figuur is dit duidelik dat die ondernemings in die waardeketting dikwels hul eie waardetoevoeging oorskakel. Die verskaffingsmetode van toepassing het egter ook 'n groot invloed, aangesien daar in sommige gevalle meer waardetoevoeging op kleinhandelvlak geskied indien die onderneming direk met voerkrale of produsente i.p.v. met groothandelaars handel dryf. In die geval waar 'n groothandelaar ook as verwerker van vleis optree, lyk die waardetoevoeging verder in die ketting weer heeltemal anders. Waar daar vertikale integrasie is, het die ondernemings oor die algemeen 'n groter waardetoevoeging persentasie geallokeer aan die deel van die onderneming wat nader aan die finale verbruiker is. Slaghuisse is van mening dat hul die meeste van die waarde van die totale waardeketting toevoeg. Die agent waarmee 'n onderhoud gevoer was, is van mening dat die rol van die agent geensins waarde toevoeg tot die waardeketting nie, maar dat dit wel vergoed word vir die diens wat dit verrig.

4.11 Omset en Per Kapita Verbruik

Respondente is gevra om hul omset i.t.v. karkasse weer te gee en diegene wat wel bereid was om dit te doen, het bygedra tot 'n berekening van die omset in die Langeberg vir 'n gegewe tydperk ('n jaar), terwyl dít dan deur die aantal inwoners in die munisipale area gedeel is om die per kapita verbruik vir die omgewing te bepaal.

Die nuutste inligting t.o.v. nasionale per kapita verbruik per jaar van rooivleis is 25.39 kg, opgedeel as volg (Davis, 2010, bl. 3):

- Beesvleis 17.65kg
- Varkvleis 4.58kg
- Skaap- (insluitende lam) en bokvleis 3.16kg.

Soos reeds in Hoofstuk 1 genoem (sien 1.2), dui die jongste beskikbare bevolkingsgetalle op 80140 inwoners in die Langeberg. Hierdie syfer is belangrik in die verwerking van die totale verbruik van rooivleis in die Langeberg tot 'n per kapita verbruik om vergelyking met die nasionale norm te vergemaklik. Die totale verbruik in die Langeberg is, gegewe seisoenale veranderinge, in die orde van 647 ton beesvleis, 303 ton skaapvleis en 315 ton varkvleis per jaar. Aangesien slegs die verkope op kleinhandelvlak uit die onderhoude verkry kon word, is die informele mark se verkope nie hierby ingereken nie.

Data wat in die Langeberg ingesamel is op kleinhandelvlak dui op per kapita per jaar verbruik van 15.78kg, opgedeel tussen bees-, vark- en skaapvleis as volg:

- Beesvleis 8.07kg
- Varkvleis 3.93kg
- Skaapvleis (insluitend lam) 3.78kg

Daar word aanvaar dat ondernemings eerder hul omset opwaarts sal aanpas as om dit afwaarts aan te pas. Die effek hiervan is dat, ten beste wil dit voorkom, die verbruik per kapita vanuit die formele stelsel slegs 60-65% van die nasionale norm uitmaak. Waar die verbruik in die Langeberg ondergemiddeld tot die nasionale norm is, soos in dié geval, kan dit ook beteken dat die nasionale norm ook nie die totale per kapita verbruik in ag neem nie en dat die nasionale norm hoër behoort te wees. Hierdie is egter net vermoedens vanuit logiese beredenering en die geldigheid van die nasionale norm is nie ondersoek nie, aangesien dit buite die omvang van die studie val.

Interessant is dat skaapvleis per kapita verbruik hoër is as die nasionale norm, terwyl die beesvleis verbruik minder as die helfte van die nasionale norm is. Varkvleis per kapita verbruik is 14% onder die nasionale norm, met beesvleis 54% onder en skaapvleis 19% meer.

4.12 Opsomming

In hierdie hoofstuk is die kwantitatiewe data ontleed d.m.v. 'n metode genaamd beskrywende statistiek. Die doel van hierdie metode is om data grafies voor te stel en dit ook sodoende maklik verstaanbaar en leesbaar aan te bied. Verskeie tabelle en grafieke is gebruik om die hierdie doelwit te bereik. Alhoewel dit konkrete statistiek is wat elders ook van toepassing behoort te wees, moet daar egter in gedagte gehou word dat hierdie inligting van respondente ingewin is en nie noodwendig totaal en al objektief is nie. Inteendeel, die inligting verskaf deur respondente moet in konteks gesien word. Vrae is egter op so 'n manier gevra om die mees korrekte en eerlike antwoord vanaf die respondent te verkry.

Om die verskille tussen slaghuise en supermarkte, alhoewel beide kleinhandelaars is, maar met kontrasterende style, uit te wys, is daar deurentyd 'n onderskeid getref op kleinhandelvlak deur supermark en slaghuis statistiek apart aan te toon. Eerstens het die prysvergeliking tussen slaghuise en supermarkte min opgelewer i.t.v. die sogenaamde groot prys verskille. Daarmee saam is daar ook min verskil in die bruto marges (33.25% van supermarkte teenoor 36.61% van slaghuise), persepsie van marges en ook die prysnemer tot prysbepaler verhouding met verskaffers. Die groot rede hiervoor mag wees dat die populêre keuse van groothandelaars as verskaffers vir kleinhandelaars, wat beteken dat daar 'n baie gelyke basis is waarvandaan supermarkte en slaghuise met mekaar en ook binne die groeperings kompeteer. Slaghuise is egter meer geneig daartoe om van ander verskaffers as groothandelaars gebruik te maak as wat supermarkte is, hoofsaaklik a.g.v. die beperkings wat deur franchisors gestel word. Beide slaghuise en supermarkte verkoop aan finale verbruikers, maar dit is in die nie-finale verbruikersmark waar slaghuise (80% van slaghuise verkoop aan nie-finale verbruikers) die supermarkte (25%) uitstof.

Die wetgewing blyk, veral volgens respondente vroeër in die waardeketting, te lei tot waardetoevoeging, terwyl respondente later in die ketting meer die effek van regulasies op die ondernemings se werking en finansies voel.

Die grootste uitgawe vir 'n hele aantal respondente is arbeid, terwyl dit ook in baie ander gevalle die tweede of derde grootste maandelikse uitgawe is. Daarmee saam is elektrisiteitskoste 'n groter wordende probleem, veral op kleinhandelvlak.

Die omset in die omgewing op formele vlak en ook die per kapita verbruik is gemeet en daar is bevind dat die verbruik nie vergelykbaar is met die nasionale norm op die gebied nie. Die gemiddeld in die Langeberg is heelwat laer as die nasionale norm en moontlike redes vir die tendens sal ondersoek word.

Laastens kan daar tot die gevolgtrekking gekom word dat die gebied van vleis oorsprong en vleis verspreiding deur rooivleis rolspelers in die Langeberg hoofsaaklik tot die Wes-Kaap beperk is, alhoewel daar nasionale en internasionale bronne is en sekere ondernemings ook nasionaal vleis versprei.

Hierdie beskrywing van die kwantitatiewe data sal na die ontleding en beskrywing van die kwalitatiewe data d.m.v. IQA gebruik word om 'n geheelbeeld te skets van die situasie in die rooivleisbedryf van die Langeberg en ook lig werp op die waardetoevoeging in die produksie, verwerking en verspreiding in die gebied.

Hoofstuk 5: Ontleding van Kwalitatiewe Data m.b.v. Interactive Qualitative Analysis

5.1 Inleiding

In hierdie hoofstuk word die proses van data ontleding uiteengesit. Dit sluit in die groepering van data op flitskaarte vir aksiale en teoretiese kodering, soos die proses verduidelik is in Hoofstuk 3. Die verwantskap beskrywings, wat deel uitmaak van die aksiale kodering, sal die leser die nodige agtergrond gee om die Roivleis Waardestelsel, wat in die volgende hoofstuk uitgebeeld word, te verstaan. Verder word die invloed tussen die groeperings van die flitskaarte uit die aksiale kodering m.b.v. 'n diagram uit die teoretiese kodering uitgebeeld wat die onderlinge verhouding tussen die verskillende verwantskappe aandui. 'n Kort beskrywing van die drywers en uitkomst in die teoretiese kodering verduidelik die vorm wat die diagram van die aksiale kodering aanneem.

5.2 Aksiale Kodering van die Data

Die ontleding van data volgens IQA is 'n sistematiese proses waartydens die data wat tydens onderhoude ingesamel word se kernwoorde en frases gebruik word om die basis van die studie te vorm. Elke kernwoord en/of -frase word op 'n individuele flitskaart neergepen, waarna die kaarte gesorteer word volgens die tema. Al die kaarte wat na 'n gemeenskaplike tema verwys, word saamgevoeg. Hierdie proses word verwys na as die aksiale kodering van data. Ongeveer 60 groepe kaarte, gebaseer op die kernwoorde en/of -frases, het uit die ongeveer 700 data kaarte gekom.

Die groep van ongeveer 60 kaarte is verder gegroeppeer volgens onderwerpe om sodoende die minimum aantal groepe van kaarte te kry. Hierdeur is dit verminder tot 17 groepe kaarte. Die 17 groepe was steeds te veel om die waardestelsel van die roivleisbedryf in die Langeberg te beskryf en 'n verdere hergroepering het plaasgevind totdat daar uiteindelik 8 sekondêre groepe was. Die rede vir hierdie verdere groepering van die flitskaarte is sodat 1) die onderwerp groepe die groot verskeidenheid van verskille in individuele woorde en frases in ag neem, 2) die individuele elemente samehangend bespreek kan word, en 3) die totale struktuur van die roivleisbedryf in die Langeberg uitgebeeld kan word.

Kern frases is in dié proses saam gegroeppeer en 'n naam is dienooreenkomstig aan die groep gekoppel, soos geleidelik deur die versameling van kern frases. Hierdie proses maak dit moontlik om weg te beweeg van die versameling van kern frases na 'n eenheid van betekenis wat 'n verwantskap genoem word.

5.2.1 Verwantskap Beskrywings

Die beskrywing van elk van die 17 gegroepeerde stelle van kern frases, wat verder afgebaken is tot 8 sekondêre groepe, word voorts bespreek. Dit is belangrik om op te let na die wisselwerking tussen die verwantskappe, want dit is uiteindelik die sleutel tot die Rooivleis Waardestelsel, wat die verwantskappe in verhouding tot mekaar uitbeeld t.o.v. die invloed wat elke verwantskap op 'n ander verwantskap het.

5.2.1.1 Prys

Die Prys-verwantskap bestaan uit vier sub-verwantskappe. Alhoewel hierdie sub-verwantskappe op hul eie 'n groepering volgens onderwerp vorm, is die oorhoofse tema waarby al vier inskakel die invloed van/op pryse.

5.2.1.1.1 Seisoenaliteit

Seisoenaliteit is 'n realiteit vir die verbruikers asook die klein- en groothandelaars in die rooivleisbedryf van die Langeberg. Seisoenale prysveranderinge in die inset- en vleispryse word ondervind. Die voer wat aangekoop moet word hou verband met die mielie- en sojaprys op die termynmark. Die veranderinge in vleispryse, soos beskikbaar aan verbruikers, dui egter op twee duidelike prysveranderinge in 'n jaar. Eerstens en mees prominent is die geweldige prystoename wat in die Desembervakansie ondervind word. Alhoewel daar in sommige gevalle spesifiek na òf Desember òf Kersfees òf Januarie verwys, is dit duidelik dat vleispryse oor alle spektrums in die Desembervakansie styg. Die volgende tydperk waartydens vleispryse die hoogte inskiet, is Paasnaweek, wat dikwels oorvleuel met die lamtyd. Die geweldige toename in vraag in hierdie tye is waarskynlik deels verantwoordelik vir die seisoenale prysveranderinge.

Na die Paastyd is daar 'n skielike afname in die prys, waarna dit relatief stabiel bly totdat dit weer begin styg met die aanvang van die Desembervakansie. Een respondent is van mening dat die moontlikheid bestaan dat die Suid- en Oos-Kaap 'n stortingsgebied vir vleis uit die noorde raak na Paasnaweek en dat dít noodwendig pryse geweldig laat daal. Dit dui daarop dat daar wel 'n vraag na vleis in die gebiede is, maar nie teen die prys waarteen dit (oorspronklik) aangebied word nie. Sodra die prys daal a.g.v. die aanbod wat die vraag oorskry, begin die vraag verhoog en word die oorskot in die mark opgekoop, waarna die prys stabiel bly totdat dit weer stelselmatig hoër raak soos wat die Kerstyd genader word.

Diegene wat vertikaal geïntegreerd is in die rooivleisbedryf in die Langeberg ondervind oor die algemeen dat seisoenale prysveranderinge minder invloed op hul ondernemings het as op diegene wat slegs in een afdeling van die waardeketting spesialiseer.

5.2.1.1.2 Vraag en Aanbod

Die wisselwerking in die mark tussen vraag en aanbod is 'n kritiese punt in die verstaan van veranderinge in vleispryse. Die ondernemings in die Langeberg rooivleisbedryf skryf die wisselwerking tussen vraag en aanbod hoog aan en dit is juis hierdie wisselwerking wat direk verband hou met die seisoenale pryse wat ondervind word op kleinhandelvlak. Hierdie erkenning dat vraag en aanbod die pryse in die mark bepaal dui daarop dat die ondernemings binne 'n sekere raamwerk beweeg t.o.v. marges. Ondernemings is nie in die posisie om die mark tot 'n groot mate te beïnvloed nie.

Die drywers van hoër pryse d.m.v. die werking van die mark is nie net eenrigtingverkeer vanuit die aanbodkant nie. Die vraag na produkte deur verbruikers speel 'n baie groot rol in prysbepaling. Verbruik patrone, bv. groter vraag in die Desember- en Paastydperk, veroorsaak 'n tekort in die mark wat dienooreenkomstig die prys na produkte verhoog. Verder is 'n relatiewe klein deel van die karkas gesog. Suid-Afrikaners wil slegs sekere snitte koop, maar daar kan nie afsonderlik meer daarvan geproduseer word nie – daar word meer van al die snitte in die mark ingestoot. Twee moontlike oplossings word voorgestel, naamlik die laai van gesogte snitte se pryse om die verliese op ongewilde snitte teen te werk, of verbruikers kan hul verbruik patrone verander en van die minder gewilde snitte in hul dieet inkorporeer. Die werking van die mark is hier ook sigbaar, aangesien die prys van bv. lam tjops sal aanhou styg totdat verbruikers hul plafonprys bereik het, waarna hul moontlik sal oorskakel na goedkoper snitte, wat weer 'n laer vraag beteken en dienooreenkomstige laer pryse vir lam tjops. Voordat verbruikers egter hierdie skuif maak, sal die prys die verbruiker se behoeftes bly dikteer.

Op 'n veevoer vlak het die vraag en aanbod in die mieliemark ook 'n direkte invloed op die beesvleis prys, aangesien mielies die grootste enkele inset is tot beesvleisproduksie. Die prys van beesvleis word dus nie alleenlik bepaal deur die vraag en aanbod van die finale produk nie, maar ook die vraag en aanbod van mielies.

Die invloed van goedkoop hoender op die vraag na rooivleis moet ingedagte gehou word, aangesien hoender verkope die mark oorheers, hoofsaaklik omdat dit 'n baie goedkoper vorm van proteïene is. Rooivleis pryse bly egter hoog a.g.v. die relatiewe tekort in die land. Dit word bevestig deur die 20000 tot 28000 lammers wat weekliks vanuit Namibië ingevoer word – die vraag oorskry die aanbod.

5.2.1.1.3 Prysvergelyking

Die rolspelers in die Langeberg rooivleisbedryf ondersteun tot 'n groot mate mekaar se sienings t.o.v. die vergelyking van vleispryse tussen verskillende gebiede. Eerstens word pryse op die plaaslike front vergelyk en dit het daarop gedui dat die vleispryse in die Langeberg redelik gelyk is, alhoewel klein verskille tussen verskillende tipes rooivleis en snitte waarneembaar is tussen die verskillende dorpe in die Langeberg. Tweedens is daar wat betref die vergelyking van pryse in die Langeberg tussen die res van Suid-Afrika verskillende menings. Sekere ondernemings is van mening dat vleispryse regoor die land redelik gelyk bly a.g.v. nasionale netwerke. Ander is weer van mening dat beesvleis goedkoper is in Gauteng en skaapvleis effens goedkoper is in die Wes-, Noord- en Oos-Kaap. Redes hiervoor is hoofsaaklik die groot konsentrasie van bees voerkrale in die noorde, terwyl skaapproduksie meer in die suide voorkom. Varkvleis pryse word deur almal as konstant regoor die land ervaar.

'n Vergelyking in die pryse van verskillende snitte, soos aangebied deur slaghuise en supermarkte, het tot 'n interessante resultaat uitgeloop, soos reeds genoem in Tabelle 4-1 en 4-2 (sien 4.2). Alhoewel pryse tussen die onderskeie slaghuise en supermarkte verskil soos wat die ondernemings se teikenmarkte verskil, is daar, gemiddeld, 'n verskil van enkele sente tussen die supermarkte en die slaghuise. Alhoewel supermarkte in hierdie stadium besig is om marktaandeel te wen ten koste van die slaghuise, bestaan die hoop dat die verbruikers weer sal terugbeweeg na die slaghuise as hul primêre verskaffer van vleis.

Verskillende prysvergelykings kom na vore in die vergelyking van plaaslike en internasionale pryse. Die pryse waarteen vleissnitte ingevoer kan word, kan beide duurder en goedkoper wees as waarvoor dit in Suid-Afrika beskikbaar is. Terwyl daar lam teen R20/kg goedkoper kan ingevoer word vanaf Nieu-Seeland, is die teenoorgestelde van toepassing op aankope van Lendetjops uit Australië, wat bykans dubbeld so duur is as in Suid-Afrika per kilogram (R196/kg teenoor ongeveer R100/kg). Die implikasie hiervan is dat sommige ondernemings besluit om nie vleis van internasionale oorsprong aan te koop nie, aangesien dit duurder is as wat dit in Suid-Afrika beskikbaar is, terwyl die teenoorgestelde weer van toepassing is vir ondernemings wat wel vleis goedkoper oorsee kan kry as in Suid-Afrika.

5.2.1.1.4 Tendense en Invloed

Die gevoel van die ondernemings in die rooivleisbedryf van die Langeberg is dat pryse aanhoudend op 'n jaar-tot-jaar grondslag opwaarts beweeg. Die groot rede vir die eindelose verhoging in vleispryse is insetpryse wat jaarliks styg. Alhoewel die moontlikheid van 'n onnatuurlike styging in pryse genoem is, is die algemene gevoel dat die werking van die

mark die grootste invloed het. Natuurlike oorsake, soos Slenkdalkoors en Bek-en-Klouseer, tesame met veediefstal en roofdiere wat lammers vang, beïnvloed beslis die beskikbaarheid van vleis en so ook direk die pryse waarteen vleis verkoop word.

Supermarkte en slaghuise is in 'n heftige stryd met mekaar gewikkel t.o.v. teikenmarkte en die kwaliteit van die ander se produkte. Slaghuise voel dat die supermarkte oor die algemeen dit kan regkry om vleis goedkoper aan die verbruiker beskikbaar te stel, veral met spesiale aanbiedings, alhoewel prysvergelings in die area dui op redelik gelyke pryse. Die supermarkte en slaghuise is baie gelyk in die pryse wat geheg word aan vleissnitte, waarskynlik a.g.v. die teenwoordigheid van 'n enkele paar groothandelaars in die bedryf in die Langeberg.

Die invloed van vertikale integrasie op ondernemings is dat dit nie regtig deur die wisselvalligheid van die mark t.o.v. beskikbaarheid en prys beïnvloed word nie. Die onderneming kan teen 'n konstante prys by homself koop, alhoewel sekere van die ondernemings van markinligting gebruik maak om hulself te vergoed. Wanneer 'n onderneming in die posisie sou wees waar dit die hele waardeketting besit, sal dit die onderneming die geleentheid bied om ten alle tye 'n beter prys vir kliënte aan te bied, aangesien daar as't ware net op kleinhandelsvlak wins gemaak word.

Op voerkraalvlak is die beskikbaarheid van alternatiewe voerprodukte 'n voordeel, aangesien dit die invloed van die wisselvalligheid van die mielie- en sojapryse op die onderneming verminder. Sodoende stel dit die voerkraal in 'n minder volatiele situasie wanneer die karkas pryse wat hul ontvang nie verander soos wat die insetpryse verander nie.

'n Tendens wat deur 'n abattoir opgetel is, is dat produsente tot 'n redelike mate 'n invloed het op die prys wat aangebied word vir slagdiere. Wanneer produsente slagdiere in 'n reeds versadigde mark lewer, veroorsaak dit wisselvalligheid in die pryse, aangesien die toevoer tot die mark ongereeld is. Hierdie kwessie word vererger deur die toetrede van agente, wat dikwels onrealistiese hoë pryse jaag om produsente tevrede te stel, maar terselfdertyd veroorsaak dat daar 'n ooraanbod van karkasse ontstaan, wat weer die prys laat daal. Dit dra verder by tot die wisselvalligheid in die mark. Faktore buite produsente se beheer, soos roofdiere en siektes speel ook 'n rol in die aanbod van veral lammers met 'n dienooreenkomstige prys verhoging a.g.v. tekorte in die mark.

5.2.1.2 Regulasies en Standaarde

Twee sub-verwantskappe vorm die kern van die verwantskap. Wetgewing en standaarde wat die bedrywighede van die onderneming beïnvloed is die wette m.b.t. vleis en vleis standaarde en die standaarde van kettingwinkels. Die tweede sub-verwantskap is dié van BTW, wat ook 'n bepaalde invloed het op die verkope van vleis.

5.2.1.2.1 Wette m.b.t. Vleis Standaarde en die Standaarde van Kettingwinkels

Die impak van die regulasies op die rolspelers in die waardeketting kan op twee wyses plaasvind, naamlik op die werking van die onderneming en 'n finansiële impak t.o.v. kostes wat aangegaan word om aan die vereistes van die wetgewing te voldoen. Heelwat respondente het aangedui dat wetgewing nie 'n invloed het op die werking van hul ondernemings nie, aangesien hulle hoër standaarde handhaaf as wat wetgewing vereis, hetsy deur persoonlike voorkeur of soos vasgestel deur die kettingwinkels waaraan die ondernemings vleis verskaf. Hierdie vasstelling van standaarde bo die minimum vereistes van die wetgewing is hoofsaaklik om kwaliteit en higiëne standaarde op so 'n vlak te bring dat dit verdere probleme, veral met die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming, sal uitskakel. Waar supermarkte se standaarde hoër as slaghuis standaarde beskou word, word daar ook 'n addisionele finansiële las geplaas op diegene wat aan die kettingwinkels lewer, alhoewel die kettingwinkels glo bereid is om vir die diens te betaal.

Waar daar egter vir sommige ondernemings 'n finansiële las ontstaan in die nakoming van wetgewing, is dit hoofsaaklik vanuit 'n instandhouding oogpunt. Hierdie ondernemings het die versekering gegee dat selfs al sou die wetgewing nie sekere standaarde daar gestel het wat vir hul 'n finansiële implikasie inhou nie, sou daar steeds ten volle veilige vleis gewaarborg kon word. Die kostes word egter uiteindelik afgeskuif op die verbruiker, aangesien die onderneming moet geld maak om in besigheid te bly. Alhoewel die wetgewing die verbruiker beskerm, lei dit ook tot hoër pryse wat die verbruiker moet betaal.

Die afdwinging van wetgewing deur die staat vind nie ten alle tye plaas nie en die leemte wat dit laat, moet deur die privaat sektor gevul word, wat verdere finansiële implikasies tot gevolg het. Een positiewe eienskap is die werk wat geskep word deur die toepassing van wetgewing, bv. 'n addisionele pos wat in 'n abattoir geskep word deurdat karkasse deur 'n onafhanklike instansie/persoon geklas moet word.

Groot ongelukkigheid bestaan onder die rolspelers oor die sogenaamde dubbele standaarde wat in die rooivleisbedryf bestaan en die verwaarlosing van die staat se funksie in die versekering dat alle ondernemings wat vleis aan verbruikers verskaf, die minimum

standaarde van die wetgewing nakom. Die swak implementering van wetgewing lei daartoe dat sommige ondernemings gebuk gaan onder kostes om die wet na te kom, terwyl hulle moet kompeteer met ondernemings wat nie die wet nakom nie en dus nie die addisionele uitgawes aangaan nie. Alhoewel sommige ondernemings gereelde besoeke deur gesondheidsinspekteurs ontvang, is daar ondernemings wat erken dat daar nog nooit 'n gesondheidsinspekteur op hulle perseel was nie. Dit dui dus as bewys dat regulasies inkonsekwent toegepas word.

Die element van waardetoevoeging d.m.v. die toepassing van die regulasies en standaarde moet nie uit die oog verloor word nie. Waardetoevoeging kan verskeie vorme aanneem na aanleiding van verbruikers se voorkeure. Die siening van die verskaffer t.o.v. waardetoevoeging is nie noodwendig dieselfde as die verwagting van die verbruiker nie. Sommige ondernemings is van mening dat die versekering van kwaliteit deur die implementering van regulasies waarde toevoeg, terwyl ander weer voel dat dit nie die geval is nie. Daar word egter erken dat die regulasies verseker dat vleis vars, skoon, higiënies en veilig is. 'n Hele aantal ondernemings is van mening dat die toepassing van regulasies vroeër in die waardeketting tot hul voordeel is en dat dit lei tot groter gemoedsrus by verbruikers.

Die grootste impak van die Wet op Verbruikerbeskerming op die rolspelers is dat die inligting op etikette korrek moet wees en dit is veral van toepassing op verwerkte produkte. Vroeër kon 'n onderneming bv. volstruisvleis in die mengsel vir beeswors voeg sonder om dit op die etiket aan te dui, terwyl die wetgewing hulle nou verplig om meer spesifiek en akkuraat te wees. Die wetgewing kan moontlik lei tot 'n toename in die terugbring van produkte wat sogenaamd nie korrek is nie aangesien verbruikers eerstens meer bewus is van hul regte en tweedens die deur oopgemaak word vir kansvatters, aangesien die verkoper van die vleis skuldig is totdat die teendeel bewys kan word. Dit beklemtoon net weereens die belangrikheid van die papier spoor om sulke tipe probleme te vermy en verhoog die behoefte aan naspeurbaarheid. Dit is egter hierdie selfde behoefte aan naspeurbaarheid wat ongelukkig tot 'n verandering in die keuse van verskaffers kan lei. Indien 'n abattoir bv. die behoefte het om plaaslike, klein- of opkomende boere te ondersteun, stop die verantwoordelikheid by die abattoir en kan dit nie afgeskuif word nie, wat die eienaar onwillig maak om die risiko te loop.

Die standaarde wat in die rooivleisbedryf bestaan is besig om opgeskerp te word en 'n toename in die vereistes van wetgewing behoort tot 'n algemene verhoging in die standaarde te lei. Dit is veral op abattoir vlak waar die toepassing van regulasies hoog is, terwyl dit soms

as te laks ervaar word op onafhanklike kleinhandelvlak. Die regulasies strem ook die bedrywighede op abattoirvlak, aangesien wetgewing stipuleer dat die slag van diere onder landbou val, terwyl die vervoer van karkasse onder gesondheid val.

Opvoeding en opleiding van slagters in die abattoirbedryf asook verbruikers van rooivleis is 'n belangrike taak wat tans nie ten volle uitgevoer word nie. Nadat die Vleisraad ontbind het, was daar nog nie weer 'n instansie wat hierdie funksie voldoende behartig het nie, alhoewel die RPO betrokke is. Opvoeding van die verbruiker kan tot gevolg hê dat dubbele standaarde in die bedryf teengewerk word, aangesien die verbruiker dan in 'n beter posisie is om ongerymdhede raak te sien, bv. die verkeerde gradering van karkasse.

5.2.1.2.2 BTW

BTW-heffing is die norm in die formele rooivleisbedryf van die Langeberg en word regdeur die waardeketting, vanaf die voerkraal tot by die kleinhandelaar, gehef. Slegs ondernemings met 'n R1 miljoen omset en hoër, is verplig om te registreer vir BTW. Die hef van BTW geskied ook op die dienste wat deur sekere ondernemings gelewer word, bv. 'n abattoir wat 'n diens lewer deur diere te slag sluit BTW in by die slagfooi. BTW word egter nie noodwendig gehef op sekere ander produkte wat deur slaghuise aangehou word nie, bv. melk, brood, speserye, ens. nie. Een slaghuis onderneming wat op kleinskaal biltong en droëwors verkoop, hef ook nie BTW daarop nie. 'n Vermoede bestaan egter dat belasting ontduiking op kleinskaal kan voorkom, aangesien 'n klein aantal ondernemings die kwessie van kontantheffings deur groothandelaars geopper het, wat daarop dui dat alle gelde nie deur die onderneming se bankrekening gaan nie. Waar die onderneming egter nie vir BTW registreer is nie, is die effek hiervan op staatsinkomste uit BTW geen, maar wel op inkomste uit inkomste belasting. Ondernemings wat nie vir BTW registreer is nie, kan ook nie BTW terugeis op toerusting wat vir die onderneming aangekoop is nie of op vleis wat aangekoop is nie.

Vir die grootste aantal ondernemings beteken die hef van BTW 'n indirekte verlies aan inkomste, aangesien die hef daarvan vleis verkope negatief beïnvloed. Dit wil voorkom asof die ondernemings laer af in die waardeketting ook negatief beïnvloed word deur die hef daarvan op kleinhandelvlak, aangesien dit kleiner omset beteken. Die hef van BTW deur die waardeketting blyk egter niks meer as 'n administratiewe las te wees nie, aangesien die een onderneming die BTW hef en oorbetaal, terwyl die volgende een in die waardeketting dit bloot weer terugeis. Die hef van BTW op die laaste punt waar die produk die verbruiker bereik, is dus in werklikheid die enigste BTW inkomste aan die regering.

Oor die algemeen is diegene wat van mening is dat BTW wel die verkope van rooivleis beïnvloed, dit eens dat die hoër prys die verkope laat afneem, maar ook die tipe verkope laat verander. Die invloed op veral laer inkomstegroepe is opgemerk – BTW-heffing het 'n groter impak op diegene met kleiner begrotings – 'n tipe van regressiewe belasting. Die afskaffing van BTW op vleis sal volgens die respondente meer werkgeleenthede in die rooivleisbedryf skep en verkope aanwakker, aangesien dit 'n stapelvoedsel is wat met die hef van BTW buite sekere huishoudings se begrotings is. 'n Teenvoeter vir die probleem moet gevind word.

Diegene wat egter van mening is dat die hef van BTW nie 'n invloed op die rooivleis verkope het nie, staaf hul mening deurdat die hef van BTW algemene praktyk en ononderhandelbaar is, en dus help dit nie om weerstand te bied nie. Sommige is ook van mening dat verbruikers so gewoond is daaraan dat vleispryse duur is, dat dit nie 'n werklik 'n verskil maak of dit nóg 14% duurder is nie en selfs al sou die hef van BTW op rooivleis afgestel word, sal verbruikers steeds met die persepsie leef dat vleis duur is en dus nie meer vleis koop omdat dit 14% goedkoper is nie.

5.2.1.3 Bedrywighede

Die alledaagse bedrywighede van die rolspelers kan basies in drie sub-verwantskappe ingedeel word, na gelang van die deel van die bedrywighede waarna dit verwys. In breë trekke kan daar na die bedrywighede verwys word as uitgawes en omset, terwyl die werking van abattoirs t.o.v. die inkoop en verkoop teenoor “diens” abattoirs spesifiek apart hanteer word, aangesien dit blyk asof dit uiters uiteenlopend is van die bedrywighede verder af in die waardeketting.

5.2.1.3.1 Uitgawes

Vervoerkoste is in sommige gevalle 'n groot uitgawe, terwyl dit ander ondernemings weer eensins beïnvloed nie. Alhoewel die vervoerkoste nie noodwendig 'n direkte koste is nie, kom dit voor asof die afstand vanaf groothandelaars tog uiteindelik 'n groter uitgawe is as vir ondernemings nader aan hul verskaffers. Die vervoerkoste word dus indirek deel van die vleisprys, aangesien die groothandelaars nie die vervoerkoste apart faktureer nie, maar dit insluit by die vleisprys per kilogram. Waar die onderneming egter afhanklik is van vervoer om hul produk te bemark, blyk dit asof vervoerkoste dan 'n beduidende uitgawe word. Selfs vir kleinhandelaars wat aflewering doen of herverkoop-ondernemings bedien, moet vervoerkoste bygereken word. Waar produksie, verwerking en verspreiding egter in 'n klein area plaasvind, is die uitgawe van vervoer uiters minimaal. 'n Direkte verwantskap is egter te

bespeur tussen die brandstof prys en die prys van vleis vir diegene wat afhanklik is van vervoer oor 'n redelike afstand.

Die grootste uitgawes vir die rolspelers op 'n maandelikse basis is arbeid, gevolg deur elektrisiteit. Verder is voer, vervoer en huur ook wesenlike uitgawes. Op kleinhandelvlak is verpakkingskoste ook 'n wesenlike uitgawe, alhoewel dit dikwels nie die grootste maandelikse uitgawe is nie. Verpakkingskoste kan so hoog as R3 per verpakking wees, wat aansienlik bydra tot die prys per kilogram, veral op pakkies kleiner as 'n kilogram. Dit is op hierdie uitgawe waar daar dikwels 'n verskil is tussen slaghuise en supermarkte, aangesien slaghuise oor die algemeen vleis nie voor die tyd verpak soos supermarkte nie.

Ander uitgawes wat ook as wesenlik beskou word, is herstelwerk en onderhoud, speserye en water. Die inkoop van speenvarke is ook 'n wesenlike uitgawe, terwyl die inkoop van speenkalwers ook een sou wees indien die onderneming nie in die posisie was om hul eie speenkalwers te produseer nie.

Dit is 'n gegewe dat die eienaars of bestuurders van ondernemings dit teen die laagste moontlike koste wil bedryf om wins te maksimeer, maar daar is min of geen voorstelle vanaf respondente oor hoe om kostes te bespaar sonder om kwaliteit van vleis in te boet nie. Die kwaliteit van die vleis word reeds by die heel eerste punt in die waardeketting beïnvloed, aangesien produsente/voerkrale afhanklik is van goeie genetiese materiaal om kwaliteit slagdiere te produseer. Deur te besnoei op voerkoste kan op die ou end 'n groter verlies as wins veroorsaak, aangesien die diere langer neem om op gewig te kom, wat 'n hoër vaste koste per eenheid kan veroorsaak. Op kleinhandelvlak is daar meer vrae as antwoorde oor hoe om die stygende insetkoste, in sekere gevalle met meer as inflasie, te beveg. 'n Voorstel vanuit 'n kleinhandel oogpunt is om van verskaffers te verander waar dit binne die onderneming se vermoë is deur bv. direk met 'n abattoir te handel en nie deur 'n groothandelaar nie. 'n Interessante voorstel was dat dunner snitte vinniger verkoop, aangesien die prys vir 'n sekere aantal vleissnitte verlaag. Sodoende is vleis geneig om voor die vervaldatum te verkoop en word afval koste verminder.

Waar standarde deur kettingwinkels hoër as die minimum standarde is van die staat, word byna alle uitgawes hoër. Die finansiële impak van hierdie standarde op ondernemings in die rooivleisbedryf sluit onder andere in addisionele veiligheidskenmerke soos HACCP akkreditasie en eksterne oudits. Selfs regulasies van die regering voeg addisionele uitgawes by op ondernemings se boeke, bv. SABS goedgekeurde chemikalieë waarmee werk

oppervlaktes en toerusting skoongemaak moet word asook die addisionele administratiewe las wat deur die regulasies geskep word.

'n Verdere uitgawe vir kleinhandelaars wat rekeninge by groothandelaars kontant vereffen, is die kontantheffing wat wissel van 1.25-1.75% van die aankoopprys. Hierdie uitgawe, hoe klein die persentasie ook al, beïnvloed steeds die onderneming se netto marge.

Die koste om die rooivleisbedryf te betree, is geweldig hoog. Kleinhandelaars is uitgelewer aan baie hoë oprigtingskoste, aangesien die uitgawes aan masjinerie vir die hantering en verwerking van karkasse asook koel geriewe enorm is. Vir 'n abattoir is dit dieselfde, met 'n geraamde kapitaalkoste van R2 miljoen om 50-60 karkasse per dag te hanteer (De Bod, 2011) .

5.2.1.3.2 Omset

Die omset van 'n onderneming blyk op die lang duur 'n baie belangrike aspek te wees om in besigheid te bly, want as die langtermyn oorhoofse- en bedryfsuitgawes nie gedek word nie, kan die onderneming nie bly voortbestaan nie. Alhoewel omset in enige tipe onderneming in die waardeketting belangrik is, is dit veral by abattoirs waar omset 'n kritieke rol speel. Die rede hiervoor is dat die slagfooï of die verkoop van die vyfde kwart die items is waarop die onderneming geld maak. Slaghuisse wat al geslagte lank in families se hande is, getuig dat die omset van hul ondernemings drasties verminder het oor die afgelope paar dekades, maar veral oor die afgelope 3-7 jaar. By produksie het dit voorgekom asof tekort aan skaalvoordele moontlik 'n rol speel, aangesien die omset op produksievlak die lewensvatbaarheid van die onderneming, wat vertikaal geïntegreerd is met 'n slaghuis, onder druk plaas.

Die omset van die ondernemings wat in die kleiner dorpie van die Langeberg geleë is, fluktueer meer deur die jaar a.g.v. die seisoenale beskikbaarheid van werk. In die somer- en herfsmaande het meer mense kontant om op vleis te spandeer as in die winter- en lentemaande. Die vrugtebedryf dra veral by tot seisoenale beskikbaarheid van werk.

Twee ander faktore wat die omset van 'n abattoir beïnvloed is die hang van karkasse, wat 'n 5% gewigsverlies per week tot gevolg het, en dus die omset in finansiële terme beïnvloed, asook die impak van die informele sektor of sogenaamde bosslagters op die formele sektor m.b.t. die verkope van veral vleissnitte. Een respondent raam hierdie bedrywighede op ongeveer 30% van die totale verkope in die omgewing.

Wanneer omset i.t.v. deurvoerkoers gemeet word, word 'n verskil waargeneem tussen die deurvoerkoers van die varkvoerkraal en –produsent. Die voerkraal neem gemiddeld 100 dae om varke op slag gewig te kry, wat 100-110kg is, waaruit 'n karkas gewig van gemiddeld 74kg verkry word. Die speenvarke word ingekoop op 55-56 dae en dus weer verkoop op 155-156 dae, oftewel 6 maande. Vir die produsent wat varke 100% natuurlik produseer, neem dit ongeveer 6-7 maande om 'n karkas van 60kg te laat uitslag.

5.2.1.3.3 Diens vs. Inkoop en Verkoop

Die twee verskillende maniere van 'n abattoir bedryf, is deur slagdiere in te koop en weer die karkasse te verkoop of deur die abattoir se dienste aan te bied aan diegene wat dit verlang en 'n slagfooi te vra as kompensasie vir die lewering van die diens. In die Langeberg maak die een abattoir suiwer van die inkoop en verkoop beginsel gebruik, terwyl die ander abattoir 'n kombinasie gebruik. Terwyl slag van varke die grootste deel van omset in die een abattoir uitmaak, is die ander abattoir weer Halaal geklassifiseer en word daar geensins varke geslag nie. Bykans 85% van die een abattoir se omset in karkasse word verkry deur 'n diens te lewer vir nabygeleë voerkrale, slaghuise en ook informele produsente, terwyl 15% van die slagdiere ingekoop word en weer verkoop word, hetsy direk of deur die vertikaal geïntegreerde slaghuis wat deel uitmaak van die onderneming. Vir 'n abattoir wat slagdiere inkoop en karkasse verkoop, is daar twee maniere waarop inkomste verkry word, naamlik deur die slagfooi te hef op die verkope van karkasse en deur die verkoop van die sogenaamde vyfde kwart. Die verskil tussen die inkoop- en verkoopprijs is egter nie van so 'n aard dat daar 'n groot wins bo die slagfooi is vir die onderneming nie. Die geleentheid lê in die verkope van die vel en binnegoed. 'n Skaapvel verkoop tans teen ongeveer R50/vel.

Die veiligheid van vleis wat deur die slagproses gegaan het, moet deur die abattoir gewaarborg word. Dit is juis hier waar die uitdaging lê wanneer daar van informele produsente slagdiere aangekoop word. Alhoewel die veiligheid van die karkas by die abattoir bevestig word, is die abattoir die laaste onderneming in die waardeketting wat uiteindelik die verantwoordelikheid dra, aangesien daar min of geen verantwoordelikheid afgeskuif kan word op die informele produsent nie, sou daar 'n geval wees waar die produk op een of ander wyse in twyfel getrek word, bv. die verkeerde groepering van die karkas volgens die voer metode, hetsy 100% vrylopend of natuurlik al dan nie.

5.2.1.4 Verskaffing

Die verskaf van vleis kan op twee maniere geïnterpreteer word, naamlik die tipe ondernemings wat betrokke is in die verskaffing asook die area van oorsprong en die sosiale afstand tussen die gebied van produksie, verwerking en verspreiding van die vleis.

5.2.1.4.1 Area van Oorsprong

Die area waarvandaan die vleis kom wat in die Langeberg aan verbruikers aangebied word, kan in breë trekke gekategoriseer word as plaaslik, provinsiaal, nasionaal en internasionaal. Vleis van plaaslike oorsprong verwys na produksie binne die Langeberg, terwyl provinsiaal verwys na die beperking van produksie tot die Wes-Kaap. Vleis van nasionale oorsprong dui op produksie binne die landsgrense, maar buite die Wes-Kaap. Internasionale vleisbronne dui op aankope vanuit die buiteland. Die area van verspreiding vanuit die Langeberg word op dieselfde wyse gekategoriseer.

Plaaslike produksie en verkope word hoofsaaklik beperk tot die ondernemings in die Langeberg wat vertikaal geïntegreerd is in die waardeketting, alhoewel daar enkele ander kleinhandelaars in die area is wat ook van hierdie plaaslike bronne gebruik maak. 'n Plaaslike agent bied plaaslik geproduseerde vleis in die plaaslike, sowel as provinsiale mark, aan. In een geval is die afstand tussen die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis tot 'n radius van 5km beperk!

Die grootste hoeveelheid van vleis in die Langeberg beskikbaar, word in die Wes-Kaap verkry, hetsy spesifiek die Langeberg of die provinsie in die breë. Speenvarke word uit die Wes-Kaap verkry en in die voerkraal in die Langeberg op gewig gekry. Hierdie varkvleis word dan weer oor die Langeberg en Wes-Kaap versprei d.m.v. agente en groothandelaars. Verskeie supermarkte en slaghuise in die area maak slegs van provinsiale vleisbronne gebruik, terwyl een groothandelaar se vleis oorsprong en verspreiding ook net tot die Wes-Kaap beperk word. Die agent en een abattoir se verspreiding word ook tot die Wes- en Suid-Kaap beperk.

Nasionale vleisbronne wat in die Langeberg verkoop word, word hoofsaaklik as nasionaal geklassifiseer omdat die bees voerkrale wat baie groothandelaars voorsien, in die noorde van Suid-Afrika aangetref word. Beide supermarkte en slaghuise maak van groothandelaars gebruik wat karkasse van regoor Suid-Afrika verkry. Waar kleinhandelaars vleis van internasionale oorsprong ook verkoop, word die klem veral geplaas op die verkryging van karkasse wat streng tot Suid-Afrika beperk word. Die vleissnitte van oorsee is klaar verpak en vereis nie addisionele verwerking deur die kleinhandelaar nie.

Een abattoir se area van aankope is hoofsaaklik die Rûens gebied, maar verkry ook slagdiere van elders in die Wes- en Noord-Kaap, afhangend van die prys waarteen die slagdiere bekom kan word. Hierdie karkasse word weer hoofsaaklik in die Wes-Kaap deur kettingwinkel groepe versprei, maar in die orde van 20% van die abattoir se karkasse word

na Gauteng vervoer. 'n Groothandelaar wat ook ondernemings in die Langeberg van vleis verskaf, maak gebruik van nasionale vleisbronne om hul eie slaghuise en ander ondernemings te diens.

Internasionale rooivleisbronne word beperk tot gevriesde snitte en word minimaal in supermarkte in die Langeberg aangetref. Witvleis wat deur slaghuise verkoop word wat van internasionale oorsprong is, is beperk.

5.2.1.4.2 Tipe Verskaffers

Die tipe verskaffers waarvan die ondernemings in die Langeberg gebruik maak, kan verdeel word in die verskillende tipes ondernemings wat gevind word in 'n tipiese waardeketting van rooivleis, soos uiteengesit in Hoofstuk 2. Voerkrale in die omgewing moet gespeende diere vanaf produsente kry of self hul eie speenvarke- of kalwers produseer. Abattoirs kan van produsente of voerkrale gebruik maak en ook weer aan 'n wye verskeidenheid ondernemings verder af in die waardeketting lewer. Agente se rol is primêr om produsente en abattoirs met mekaar te verbind, maar kan ook met ondernemings verder in die waardeketting skakel en dan slegs van abattoirs se dienste gebruik maak. Groothandelaars verskaf hoofsaaklik aan kleinhandelaars, terwyl kleinhandelaars verbruikers op twee maniere kan bedien – as finale kopers of d.m.v. herverkoop-ondernemings.

Groothandelaars maak bykans uitsluitlik van abattoirs gebruik, terwyl daar by tye op veilings slagdiere gekoop word. Die abattoirs in die omgewing maak van produsente, voerkrale en agente gebruik om slagdiere te bekom en verkoop weer hoofsaaklik aan kleinhandelaars. Die een abattoir lewer aan 'n wyer verskeidenheid ondernemings, terwyl die ander weer fokus op 'n paar groot kettingwinkelgroepe. Supermarkte maak van 'n wye verskeidenheid ondernemings gebruik om vleis aan verbruikers beskikbaar te stel. Afhangend van die franchisor se standaarde kan die kettingwinkels kies uit 'n lys van goedgekeurde verskaffers of vrye keuse gegun word. Oor die algemeen maak supermarkte hoofsaaklik van groothandelaars gebruik, terwyl daar enkele gebruik van abattoirs en ander kleinhandelaars is. Slaghuise maak, van meeste tot minste, van groothandelaars, abattoirs, voerkrale en produsente gebruik.

In die verskaffing van rooivleis is die uitbreiding van 'n kliëntebasis 'n uitdaging. Voorstelle deur respondente sluit in die produksie op 'n groter skaal om eenheidskoste te verlaag en sodoende kliënte beter te bedien en vertikale integrasie in die waardeketting sodat meer mededingende pryse aan verbruikers aangebied kan word. Deur meer afsetpunte en deli geriewe, kan 'n groothandelaar 'n groter deel van die waardeketting besit. Op kleinhandelvlak

word voorgestel dat franchisors die franchisees vryer teuels gee t.o.v. die keuse van verskaffers, terwyl slaghuise weer vertikale integrasie en ook 'n tipe van 'n franchise struktuur voorstel om meer verbruikers te bereik teen 'n mededingende prys. In die verskaffing van vleis aan supermarkte wat onder die franchise struktuur tot sekere verskaffers beperk word, is dit nodig dat die abattoirs waarvandaan die groothandelaars vleis verkry, ook goedgekeurde verskaffers is.

Agente wat die skakel vorm tussen produsente/voerkrale en abattoirs en/of groothandelaars, verteenwoordig gewoonlik 'n spesifieke instansie en versamel die korrekte aantal slagdiere wat die onderneming per week verlang.

Die diens wat verskaffers aan kleinhandelaars bied het ook 'n bepalende invloed, tesame met die gemiddelde prys waarteen produkte aangebied word. Persoonlike diens en aandag, sonder 'n aansienlike prysstyging, is definitief tot voordeel van 'n beter werksverhouding.

5.2.1.5 Markkrag

Die markkrag van elke onderneming bepaal die marges wat die onderneming kan neem terwyl die pryse van produkte steeds mededingend is. Dit bepaal verder ook die prysnemer tot prysbepaler verhouding, aangesien dit 'n bewys is van oor hoeveel onderhandelingsvermoë die onderneming beskik. Hierdie funksie blyk 'n bepalende rol te speel deurdat die vermoë van 'n onderneming om vir beter pryse by verskaffers te kompeteer, dit die onderneming in 'n beter posisie stel om produkpryse vir verbruikers aantreklik te maak. Om sy beurt sal dit weer die omset van die onderneming positief beïnvloed.

5.2.1.5.1 Marge

Die marges wat ondernemings voeg by die totale kosprys van die produk kan op verskillende wyses bygewerk word. Die oorgrootte meerderheid van kleinhandelaars maak gebruik van 'n bloктоets om die marges op hul produkte te bereken. Dus word individuele marges op elke tipe vleissnit vasgestel wat oorhoofs tot 'n spesifieke persentasie optel wat die gemiddelde marge op karkasse voorstel. Individuele marges op verskillende snitte word ook in sommige geval bereken sonder om dit deel van 'n bloктоets te maak. Waar produkte verwerk word, bv. wors en ham, gebruik slaghuise dikwels die verwerkingskoste van die produk en koppel 'n marge in persentasie daaraan. Sekere slaghuise maak ook gebruik van 'n vaste marge oor al die produkte wat dan gelyk aan die bruto marge van die onderneming is. Nog 'n slaghuis gebruik ander ondernemings se pryse as riglyne, tesame met individuele marges.

Die bruto marge van die onderskeie ondernemings wissel deur die jaar soos wat die verandering in seisoene ook 'n verandering in die vraag en aanbod bring. Op voerkraalvlak word die marge van die onderneming as minimaal beskou in die wintermaande wanneer die vleispryse laag is, terwyl die marge as gemiddeld geraam word in die somermaande. Die agent beskou sy marge as gemiddeld. Abattoirs werk hoofsaaklik op 'n minimale marge en is afhanklik van omset. Op groothandvlak word marges as gemiddeld beskou. Gemiddelde beskouing van supermark marges is ondergemiddeld, alhoewel daar ook 'n wye strekwydte aangetoon word, soos ook die geval by slaghuise. Die gemiddeld van al die slaghuis respondente se marge tot totale prys verhouding is net-net onder gemiddeld beskou. Diegene wat vertikaal geïntegreerd is, se marge beraming is effens hoër as diegene wat nie is nie.

Bruto marges op verskillende punte in die waardeketting varieer tussen 25-35% op voerkraalvlak, 20-37% by groothandelaars, 18-70% by supermarkte en 25-75% by slaghuise. Hierdie marges is nie noodwendig die gemiddelde marges van die onderneming nie, maar eerder die minimum en maksimum wat op verskillende vleissnitte gehê word. Die gemiddelde bruto marge van supermarkte en slaghuise is 33.25% en 36.61% onderskeidelik. Bruto marges word ondersteun deur hoër marges op hoër waarde produkte te hef.

Die marges in die waardeketting kan verhoog word deur verskeie opsies, alhoewel die opsies beperk word wanneer ondernemings aan die ontvang kant is van pryse en dus nie regtig 'n verandering kan bring aan die pryse waarteen hul produkte inkoop en verkoop nie. Deur die volumes te verhoog, sal dit op die langtermyn vir ondernemings moontlik wees om marges op te stoot soos wat dit 'n belangriker en groter rolspeler in die waardeketting word.

Die marges op sekere produkte is veral laag, met spesifieke verwysing na lamsvleis, maar dit bly nodig vir kleinhandelaars om hierdie produkte aan verbruikers beskikbaar te stel, aangesien die onderneming die hele spektrum moet dek om in die behoefte van die verbruiker te voorsien. Hierdie tipe produkte word dus gedra deur produkte waarop die winsgrense hoër is. Alhoewel daar geleenthede in die mark is vir diegene wat bereid is om risiko te neem, is die gevoel van die verskillende ondernemings oor hul eie posisie in die waardeketting dat daar nie werklik 'n kans is vir buitengewone wins in die ketting nie.

5.2.1.5.2 Prysnermer: Prysbepler

Vir die meeste respondente is mededingingsmag t.o.v. pryse redelik beperk en beskou hul hulself as ondernemings wat meer neig na prysnemers as na prysbeplers, hetsy in die

verkoop of aankoop van vleis. Op voerkraalvlak is die gevoel dat die ondernemings prysnemers is, alhoewel daar wel bietjie meer markkrag in die guns van die voerkraal is wanneer daar met agente onderhandel word, in vergelyking met wanneer daar met groothandelaars handel gedryf word. Vir die agent is daar min ruimte vir invloed in die bepaling van pryse en ondervind die agent homself in die posisie waar hy 'n prysnemer is in die aankoop van slagdiere en 'n totale prysnemer is in die verkoop daarvan.

Supermarkte en slaghuise vind hulself in 'n verskeidenheid van situasies. Diegene wat hulself voorstel as prysnemers of totale prysnemers, is van mening dat die grootste rede daarvoor is die feit dat hul nie oor die volumes beskik om regtig met verskaffers te onderhandel oor pryse nie. Supermarkte wat nie bystand ontvang van hul franchisor nie, is meestal die wat sukkel om verskaffers se verkoopprys te beïnvloed. Waar supermarkte wel bystand verleen word deur hul franchisor, aangesien laasgenoemde redelike volumes aanskaf vir die hele groep, word meer markkrag ondervind en stel die supermarkte hulself voor as ondernemings wat op gelyke voet met verskaffers verkeer.

Slaghuise wat vertikaal geïntegreerd is met vertakkings vroeër in die waardeketting is oor die algemeen op 'n meer gelyke voet met verskaffers (wat in sekere gevalle net 'n vertakking van dieselfde onderneming is) of stel hulself as prysbepalers of selfs totale prysbepalers voor, aangesien hul oor die vermoë beskik vanuit 'n slaghuis oogpunt om die prys te bepaal waarteen hul van hul eie onderneming aankoop. Hierdie vertikaal geïntegreerde ondernemings is egter almal bereid om markprys te betaal vir die ander vertakking van die onderneming om sodoende die volhoubaarheid van albei vertakkings te verseker.

Terwyl die een groothandelaar homself as 'n prysnemer voorstel, stel die ander homself as 'n prysbepaler voor. Die grootte van die ondernemings is waarskynlik die bepalende faktor.

5.2.1.6 Waardetoevoeging Elemente

Die toevoeging van waarde tot die produk kan op verskeie maniere plaasvind, hoofsaaklik deur die fisiese verwerking van 'n produk, terwyl die implementering van standaarde ook tot waardetoevoeging lei.

5.2.1.6.1 Verwerking

Die verwerking van karkasse tot pakkies met vleissnitte en die verdere verwerking van vleis tot wors, ham, sosaties, ens. is alles deel van die waardetoevoeging komponent. Verwerking vind uitsluitlik na die abattoir-fase plaas, met groothandelaars wat al hoe meer verwerking self begin doen om te deel in die verdere inkomste uit waardetoevoeging. Waar 'n

groothandelaar vertikaal integreer in die kleinhandel mark in, word die waardetoevoeging d.m.v. verwerking aansienlik meer. Supermarkte en slaghuise in die Langeberg doen meeste van die verwerking op die perseel waar karkasse opgesaag word en ook die verdere verwerking na geprosesseerde produkte plaasvind. In enkele gevalle word snitte addisioneel van verskaffers verkry wanneer die vraag na die spesifieke snitte nie deur die opnsy van die karkas bevredig kan word nie.

Oor die afgelope dekades het die vraag na verwerkte produkte baie vinnig toegeneem en 'n dienoreenkomstige verlaging in die vraag na vleissnitte is te bespeur. Dit kom hoofsaaklik a.g.v. hoë vleispryse. Wanneer verwerkte produkte gemaak word, is dit moontlik om van substituuatprodukte in geheel of gedeeltelik gebruik te maak om die koste van die produk te laat afneem, maar in die proses sal die kwaliteit van die produk in gedrang kom, alhoewel die veiligheid van die produk nie sal deurloop nie, aangesien daar nie aan die proses self verander word nie. Die water wat gebruik word om verwerkte produkte te bind, is 'n bestanddeel van relatiewe minimale koste en dus behoort die persentasie water in die produk 'n gelykstaande element van "afslag" in die prys per kilogram teweeg te bring. Die vraag bly egter of die verbruiker 'n laer proteïen produk teen 'n laer prys wil hê en of die produkte eerder nie substitute vir vleis moet bevat nie. Dit bly egter die verbruiker se keuse en is dus nie die keuse wat die kleinhandelaar moet maak nie. Die verbruiker moet egter ingelig wees om sodoende 'n verskil in die kwaliteit waar te neem en daarvolgens 'n keuse uit te oefen.

In 'n enkele geval is die belangrikheid van skoon munisipale water geopper, omdat dit so 'n noodsaaklike bestanddeel in die verwerking van vleis is. Alhoewel hierdie 'n bestanddeel is met 'n klein finansiële uitgawe, kan dit 'n wesenlike koste veroorsaak, sou die produkte nie na wense vertoon/smaak nie a.g.v. 'n afwyking in die water kwaliteit.

5.2.1.6.2 Waardetoevoeging

Die beraming in persentasie van elke onderneming se waardetoevoeging is 'n duidelike teken dat die waardetoevoeging in die waardeketting deur meeste ondernemings oorskat word. Die definisie van waardetoevoeging in hierdie geval dui op die aandeel van die onderneming in die finale produk wat aan die verbruiker beskikbaar gestel word. Die ondernemings in die waardeketting beraam hul eie komponent as volg: voerkraal 50%, agent 0%, abattoir 8-10%, groothandelaar gemiddeld 55%, supermarkte gemiddeld 46% en slaghuise gemiddeld 64%. Wanneer hierdie som moet optel om die 100% waardetoevoeging wat beskikbaar is in die waardeketting te vorm, is dit egter heeltemal oorskat.

Die waardetoevoeging- en verwerking komponent van veral groot- en kleinhandelaars staan deesdae primêr tot die omset en oorlewing van die onderneming deurdat die verskeidenheid van verwerkte produkte die onderneming in 'n beter posisie stel om 'n wyer verskeidenheid van finale en nie-finale verbruikers te bedien. Beter bemaking wat meer in die behoefte van die kliënt voorsien, bv. kombinasie van wors en tjop in een verpakking, kan ook as 'n vorm van waardetoevoeging gesien word.

Die betrokkenheid van produsente by die verwerking van hul produk kan tot 'n toevoeging in waarde vir die produsent lei, aangesien dit ook 'n vorm van vertikale integrasie is, alhoewel produsente nie noodwendig ondernemings verder af in die waardeketting hoef te besit nie.

5.2.1.7 Kwaliteit

Die kwaliteit van 'n produk word bepaal deur verskeie faktore, onder andere die genetiese materiaal van die slagdier en die korrekte gebruik en skoonmaak van toerusting. Kwaliteit verwys verder binne hierdie konteks na die gradering van die karkas, waar ouderdom en vet persentasie die primêre kriteria is in die bepaling van kwaliteit, soos verduidelik in Hoofstuk 2. In vleissnitte is die veronderstelling dat die gradering van die vleis die kwaliteit van die produk weergee. In verwerkte produkte, waar die proteïënhoud in meeste gevalle laer is as in vleissnitte, behoort die kwaliteit van die produk gemeet volgens die proteïënhoud, laer te wees.

Alle ondernemings is dit eens dat kwaliteit ingeboet sal word wanneer daar gebruik gemaak word van substituu produkte om vleis in verwerkte produkte te rek. Alhoewel verskeie kleinhandelaars hierdie tipe produkte maak om veral die laer inkomstegroepe te bedien, is daar egter diegene wat dit glad nie as 'n opsie oorweeg nie en nie daarmee geassosieer wil word nie, al beteken dit 'n potensiële verlies aan kliënte.

Die kwaliteit van produkte word verbeter wanneer daar 'n hoë vlak van standarde gehandhaaf word sonder dat dit nodig is om werklik addisionele uitgawes aan te gaan. Die kwaliteit van produkte verbeter wanneer daar ekstra klem op higiëne gelê word deur masjinerie skoon te maak tussen die verwerking van verskillende tipes roivleis en deur die handhawing van streng kontrole in die slag proses. Laer bakterieë tellings en dus langer rakleef tyd is die gevolg, wat 'n groot waardetoevoeging element is, veral vir die kleinhandelaar wat uiteindelik verantwoordelik is vir die potensiële verlies wanneer produkte verby hul rakleef tyd gaan. Om 'n sekere vlak van kwaliteit te handhaaf, maak een van die kleinhandelaars alleenlik gebruik van koei karkasse, want dit het glo minder van 'n reuk.

Die kwaliteit van die produk begin egter by die eerste stap in die waardeketting en hierdie kwaliteit moet deur die res van die waardeketting behoue bly. Alhoewel wetgewing nie die kwaliteit van slagdiere op produsente of voerkraalvlak verbeter nie, ondervind voerkrale 'n direkte verwantskap tussen veevoer en genetiese materiaal en die kwaliteit van die slagdier. Probleme sluip egter later in die waardeketting in en die kleinhandelaars aan die anderkant van die ketting sukkel om konstante kwaliteit vir 'n gegewe gradering van hul verskaffers te ontvang.

Terwyl die kwaliteit van die produk belangrik is, is die prys waarteen die kwaliteit produk beskikbaar is, net so belangrik. Kleinhandelaars se gevoel hiervoor verskil effens, met een onderneming wat bereid is om enige prys te troef op beesvleis vir 'n gegewe vlak van kwaliteit. 'n Ander het weer besluit dat 'n sekere vlak van kwaliteit gemeet d.m.v. graderings gehandhaaf moet word en dat verbruikers eerder bereid sal wees om 'n premie vir die produk te betaal as om 'n laer kwaliteit produk aan die verbruiker beskikbaar te stel. Laastens is die verhouding tussen die kwaliteit en die prys belangrik, ook vanuit 'n abattoir perspektief. Alhoewel wetgewing sekere vereistes voorskryf op abattoirvlak, is die een abattoir van mening dat die kwaliteit van produkte nie ingeboet sal word wanneer regulasies verslap word nie, maar wel 'n positiewe invloed sal hê op die verlaging van pryse.

5.2.1.8 Verbruikers

Verskillende tipe verbruikers word op verskillende wyses deur die rooivleisbedryf in die Langeberg bedien. Een supermark en 'n groot aantal slaghuise bedien nie net verbruikers op die perseel nie, maar verkoop ook aan herverkoop-ondernemings, veral restaurante, gastehuise en deli's. Sommige slaghuise het ook 'n mark vir hul produk op die supermark rak gevind, waar veral spesialiteit produkte, soos wors, verkoop word. Oor die algemeen word gevind dat die herverkoop-ondernemings hoofsaaklik verwerkte produkte en hoë waarde vleissnitte verkoop – produkte met gemiddeld 'n hoër waarde as wat op die onderneming se perseel verkoop word. Groothandelaars en abattoirs lewer ook hoofsaaklik aan herverkoop-ondernemings, behalwe waar die groothandelaar 'n kleinhandel perseel ook besit waar finale verbruikers bedien word. Vertikale integrasie op abattoir en kleinhandelvlak het ook tot gevolg dat die abattoir as 'n direkte verkoper aan finale verbruikers bestempel kan word, sou die verskillende vertakkings van dieselfde onderneming as een beskou word. Alternatiewelik kan die abattoir as 'n verkoper aan slegs herverkoop-ondernemings bestempel word.

Die inkomste van die verbruikers verskil geweldig, met sekere ondernemings wat spesifieke inkomstegroepe as hul teikenmark kies, terwyl ander weer die hele spektrum bedien.

Diegene wat naby aan deurpaaie gesetel is, het normaalweg 'n groot toeriste en naweekganger verbruikersbasis. Die kleinhandelaars in die kleiner dorpe bedien oor die algemeen 'n wyer verskeidenheid van verbruikers t.o.v. inkomstegroepe, waarskynlik omdat dit nie vir 'n onderneming in 'n kleiner dorpie ekonomies sin maak om 'n beperking te plaas op sy teikenmark nie. Die manier van aankope verskil tussen die verskillende inkomstegroepe; waar die hoër inkomste verbruikers vleis per gewig koop, koop die laer inkomste verbruiker vleis volgens prys. Deur vleis klaar te verpak, is dit vir die laer inkomste verbruiker makliker om te bepaal watter vleis hy/sy kan bekostig. Aan die hoër inkomste kant het die verkope van heel karkasse geweldig afgeneem, maar die verkope van kwart karkasse word nog deur kleinhandelaars opgemerk.

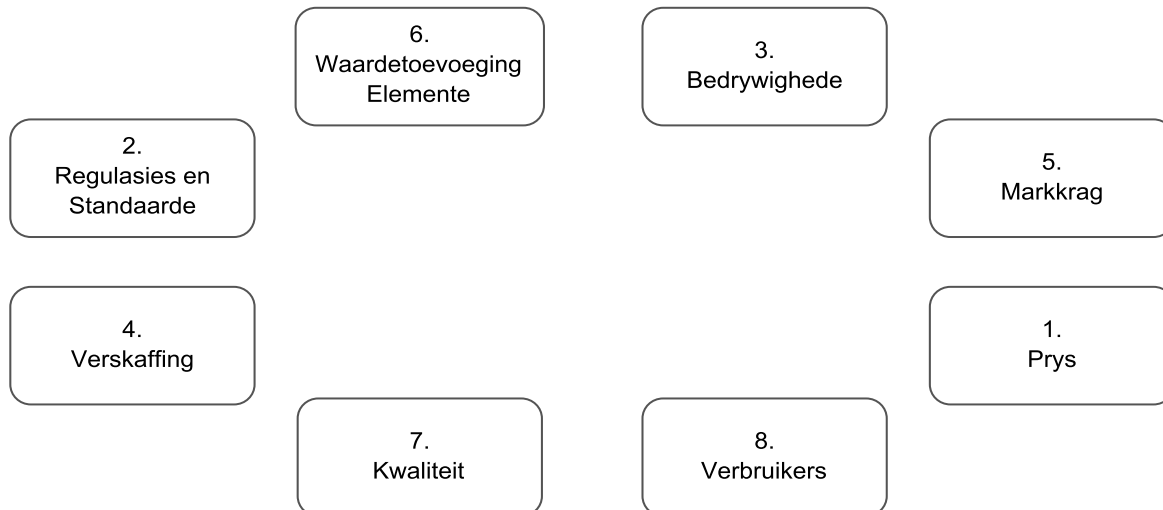
Die verbruiker word beïnvloed deur die bemerking van die onderneming. Die slaghuis wat 100% natuurlike varkvleis verkoop, gebruik hierdie konsep tot hul voordeel, aangesien dit in der waardheid 'n nis produk is wat beskikbaar gestel word. Vir ander kleinhandelaars kan dit ook tot voordeel wees indien die verbruiker se persepsie oor rooivleis die is van 'n skoon, natuurlike produk. Verspreiding van vleis onder die onderneming se eie handelsnaam is ook 'n bemerkingstrategie wat fokus daarop om die handelsname van plaaslike produkte te versterk, aangesien dit 'n goedkoper en beter manier van bemerking is as gedrukte media.

Die bediening van 'n wyer verskeidenheid van verbruikers t.o.v. voorkeure, inkomste, vleissnitte en verwerkte produkte is 'n uitdaging vir 'n hele aantal van die respondente. Voorstelle vanuit diegene wat van mening is dat hul dit wel regkry, is dat vertikale integrasie in die waardeketting gedeeltelik 'n oplossing kan bied, asook die verspreiding van die onderneming se produkte oor 'n wyer area en aan verskillende tipes kleinhandel ondernemings. Vir een slaghuis eienaar lê die geleentheid daarin om uit dieselfde karkas verskillende inkomstegroepe te bevredig. Daar kan ook gebruik gemaak word van verskillende klasse van karkasse, maar die kontrole van die onderneming moet dan geweldig opgeskerp word om te verseker dat die swakker gegradeerde vleissnit nie teen 'n premie verkoop word asof dit 'n hoë kwaliteit vleissnit is nie.

5.2.2 *Verwantskappe Afgelei van die Aksiale Kodering: Langeberg Rooivleis-waardestelsel*

Met die aksiale kodering van die verwantskappe, is die volgende grafiese voorstelling afgelei. Die volgorde van die verskillende verwantskappe is gedoen deur te verwys na die teoretiese kodering van die van die verwantskappe.

Aksiale kodering van verwantskappe



Figuur 5-1: Aksiale kodering van verwantskappe

5.3 Teoretiese Kodering van Data

Die proses van teoretiese kodering stel die verskille vas t.o.v. die omvang van betekenis tussen pare van verwantskappe deurdat dit eers bepaal en dan uitgebeeld word. Dit beteken bloot dat die verhouding tussen al die verskillende pare van verwantskappe ondersoek word in diagram-vorm waarna dit grafies voorgestel word. Die verhouding tussen twee verwantskappe kan een van drie vorme aanneem, 1) die een verwantskap (bv. A) kan die ander (bv. B) beïnvloed, 2) B kan vir A beïnvloed, of 3) daar kan geen verhouding t.o.v. invloed tussen die twee verwantskappe bestaan nie. Die rigting en krag van die invloed tussen die verskillende verwantskappe word deur hierdie Onderlinge Verhouding Diagram voorgestel. Die Onderlinge Verhouding Diagram word afgelei van die gedetailleerde Verwantskap Verhouding Tabel – 'n tabel wat al die direkte verhoudings tussen verwantskappe aandui.

5.3.1 Verwantskap Verhouding Tabel

'n Gedetailleerde Verwantskap Verhouding Tabel dui die rigting van invloed tussen elk van die verwantskappe aan en ook gee ook 'n kort beskrywing van die verhouding tussen die verwantskappe.

Die Verwantskap Verhouding Tabel skep die geleentheid om 'n verdedigbare stelsel te konstrueer wat, indien nuwe data bygevoeg word, die tabel verander kan word en so ook die stelsel. Vanuit hierdie tabel is dit moontlik om redelik maklik addisionele inligting deur te voer tot by die finale stelsel en so die invloed daarvan te bepaal.

Tabel 5-1: Verwantskap Verhouding Tabel

1	<-	2	Die hef van BTW beïnvloed direk die prys waarteen rooivleis beskikbaar is
1	<-	3	Die omset en koste komponent van die onderneming beïnvloed die per kilogram prys van vleis
1	<-	4	Die verskaffers van die onderneming bepaal grootliks die seisoenale invloed van beskikbaarheid en prys op die onderneming
1	<-	5	Die prysnemer tot prysbepaler verhouding beïnvloed die uiteindelijke prys waarteen produkte aan verbruikers beskikbaar gestel word
1	<-	6	Die prys van die produk word direk gekoppel aan die waarde wat toegevoeg word, deur die verbruiker betaal vir die addisionele kenmerke wat deur die proses van waardetoevoeging bygevoeg word.
1	<-	7	Die kwaliteit van die produk bepaal uiteindelik die prys waarteen die produk verkoop word, aangesien die gradering die prys bepaal
1	->	8	Die prys waarteen vleis produkte op die rak beskikbaar is, beïnvloed die verbruiker se behoefte daaraan
2	->	3	Regulasies impakteer direk op die koste komponent van die onderneming se bedrywighede, deurdat dit addisionele finansiële las veroorsaak
2	->	4	Die regulasies, hetsy van die regering of kettingwinkel groepe, beïnvloed die tipe verskaffers wat ondernemings kan gebruik
2	->	5	Die hef van BTW en die addisionele finansiële las kan die marge van vleis produkte verminder
2	->	6	Die handhawing van sekere standaarde beïnvloed die waardetoevoeging tot 'n verwerkte produkte, aangesien voorskrifte t.o.v. higiëne en produk inligting streng gevolg moet word
2	->	7	Regulasies impakteer direk op die kwaliteit van vleis produkte, maar veral verwerkte produkte
2	->	8	Die regulasies van die regering en kettingwinkel groepe beïnvloed die verbruiker deurdat dit 'n persepsie van veilige en higiëniese vleis skep
3	<-	4	Die tipe verskaffers beïnvloed die omset van die onderneming, aangesien daar soms hoër marges geneem kan word op kleinhandelsvlak wanneer groothandelaars uitgeskakel word
3	->	5	Die omset van die onderneming beïnvloed die markkrag van die onderneming waar groot omset beteken dat die onderneming meer prys mag het.
3	<-	6	Die hoeveelheid waardetoegevoegde produkte beskikbaar aan verbruikers beïnvloed tot 'n groot mate die onderneming se omset, aangesien verbruikers al hoe meer wegbeweg van vleissnitte na verwerkte produkte
3	<>	7	Geen direkte verhouding tussen Bedrywighede en Kwaliteit nie
3	<-	8	Die verbruikers se aankope beïnvloed die omset van die onderneming
4	->	5	Die tipe verskaffers wat die onderneming gebruik bepaal die prysnemer tot prysbepaler verhouding tussen die twee ondernemings betrokke en ook die marge wat gehef kan word op die produkte om steeds mededingend te wees
4	->	6	Die tipe verskaffer wat gekies word beïnvloed die mate waartoe waarde toegevoeg kan word op 'n latere stadium in die waardeketting
4	->	7	Die genetiese materiaal van gespeende diere, voer kwaliteit en die slagdiere wat ingekoop word deur slaghuise beïnvloed die kwaliteit van die produk wat

			uiteindelik aan die verbruiker beskikbaar gestel word
4	->	8	Die persepsie van kwaliteit deur verbruikers beïnvloed die verbruiker se keuses
5	<-	6	Die verwerking van produkte gee ondernemings die geleentheid om die marges daarop te bepaal na gelang van hul voorkeur metode en dus word die marges beïnvloed deur die waardetoevoeging
5	<>	7	Geen direkte verhouding tussen Markkrag en Kwaliteit elemente nie
5	<-	8	Die verbruiker se aankoop patrone beïnvloed die marges wat gehef kan word op vleissnitte en verwerkte produkte
6	<-	7	Die kwaliteit van die vleis wat in die verwerkte produk gebruik word, bepaal uiteindelik die kwaliteit van die produk en voeg as't ware waarde toe
6	->	8	Die verbruiker se behoefte aan waardetoevoeging en waardetoegevoegde produkte lei daartoe dat die waardetoevoeging elemente die keuses van verbruikers beïnvloed
7	->	8	Die persepsie van goeie en konstante kwaliteit wat deur sekere kettingwinkelgroepe geskep word beïnvloed die verbruiker se keuse van vleisverskaffers op kleinhandelvlak

5.3.2 Onderlinge Verhouding Diagram

Die Onderlinge Verhouding Diagram toon die rigting van invloed aan tussen die verskillende verwantskappe. Die diagram moet as volg geles word, met die praktiese verduideliking in die onderstaande figuur:

- /// dui daarop dat dit dieselfde verwantskap in die ry en kolom is en daar dus geen rigting van invloed kan wees nie;
- ^ dui daarop dat die verwantskap in die linkerkantste kolom die verwantskap in die ry waaronder die teken verskyn, beïnvloed;
- < dui daarop dat die verwantskap in die linkerkantste kolom deur die verwantskap in die ry waaronder die teken verskyn, beïnvloed word;
- * dui op geen rigting van invloed tussen die verwantskap in die kolom en ry nie.

Verduideliking van tekens in Onderlinge Verhouding Diagramme				
	1.	2.	3.	
1.	///A	<	<	A: verwantskap 1 kom in kolom 1 en ry 1 voor
2.	^	///	^	B: verwantskap 3 (in ry 3) beïnvloed verwantskap 1 (in kolom 1)
3.	^B	<	///	C: verwantskap 2 (in kolom 2) beïnvloed verwantskap 4 (in ry 4)
4.	^	<C	^	D: geen rigting van invloed bestaan tussen verwantskap 3 (in kolom 3) en verwantskap 7 (in ry 7) nie
5.	^	<	<	
6.	^	<	^	
7.	^	<	*D	

Figuur 5-2: Verduideliking van die tekens in die Onderlinge Verhouding Diagramme

Hierdie diagram word direk uit die Verwantskap Verhouding Tabel opgestel en dui al die verhoudings aan tussen die onderskeie verwantskappe.

Onderlinge Verhouding Diagram

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	Uit	In	Delta	
1.	///	<	<	<	<	<	<	^	1	6	-5	
2.	^	///	^	^	^	^	^	^	7	0	7	
3.	^	<	///	<	^	<	*	<	2	4	-2	
4.	^	<	^	///	^	^	^	^	6	1	5	
5.	^	<	<	<	///	<	*	<	1	5	-4	
6.	^	<	^	<	^	///	<	^	4	3	1	
7.	^	<	*	<	*	^	///	^	3	2	1	
8.	<	<	^	<	^	<	<	///	2	5	-3	
									Totaal	26	26	0

Figuur 5-3: Onderlinge Verhouding Diagram

Onderlinge Verhouding Diagram in volgorde van grootste na kleinste Delta

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	Uit	In	Delta	
2.	^	///	^	^	^	^	^	^	7	0	7	
4.	^	<	^	///	^	^	^	^	6	1	5	
6.	^	<	^	<	^	///	<	^	4	3	1	
7.	^	<	*	<	*	^	///	^	3	2	1	
3.	^	<	///	<	^	<	*	<	2	4	-2	
8.	<	<	^	<	^	<	<	///	2	5	-3	
5.	^	<	<	<	///	<	*	<	1	5	-4	
1.	///	<	<	<	<	<	<	^	1	6	-5	
									Totaal	26	26	0

Figuur 5-4: Onderlinge Verhouding Diagram in volgorde van grootste na kleinste Delta

Die bostaande figuur is 'n herrangskikking van die oorspronklike Onderlinge Verhouding Diagram. Die rede vir die herrangskikking is sodat die makliker interpreteerbaar is. Deurdad die verwantskap met die grootste positiewe Delta nou heel bo in die figuur is en die verwantskap met die groot negatiewe Delta heel onder is, vergemaklik dit die uitkenning van die drywers en uitkomste in die stelsel, soos wat voorts bespreek word.

5.3.3 Drywers en Uitkomste

Die Onderlinge Verhouding Diagram vertoon aan die regterkant drie ekstra kolomme, naamlik "Uit", "In" en "Delta". Die getalle in die "Uit" kolom word verkry deur die aantal kere wat die verwantskap in die ry die verwantskappe in die kolomme beïnvloed bymekaar te tel

vir daardie spesifieke ry. In Figuur 5-4, kan die volgende as voorbeeld dien: In die vyfde ry (verwantskap 3) is daar twee verwantskappe in die kolomme wat deur die verwantskap in die ry beïnvloed word, naamlik verwantskap 1 en 5, aangedui deur die twee “^”-tekens in die ry. Dit gee dus aanleiding tot die getal twee in die “Uit” kolom van daardie ry.

Die “In” kolom sommeer die aantal kere wat die verwantskappe in die kolomme die verwantskap in die ry beïnvloed. Vier “<”-tekens word in die ry aangetref, wat daarop dui dat verwantskappe 2, 4, 6 en 8 (in die kolomme) die verwantskap in die vyfde ry, naamlik verwantskap 3, beïnvloed.

Delta word bereken deur die totaal in die “In” kolom af te trek van die totaal van die spesifieke verwantskap se “Uit” kolom. Dit beskryf die relatiewe invloed van elke verwantskap op die ander verwantskappe. Die verwantskappe met die grootste positiewe getal in die “Delta” kolom, is die drywers van die stelsel. Die drywers word gedefinieer as dié verwantskappe wat die dryfveer is agter die meeste verandering binne die stelsel. Aan die ander kant van die spektrum is die uitkomste – hierdie verwantskappe is dié wat die grootste negatiewe getal in die “Delta” kolom het. Hierdie verwantskappe word meestal die onderwerp van verandering in die stelsel.

Uit die Onderlinge Verhouding Diagram kan afgelei word watter verwantskappe is die drywers en watter is die uitkomste. Die drywers is nr. 2, 4, 6 en 7, oftewel Regulasies en Standaarde, Verskaffing en Waardetoevoeging elemente en Kwaliteit. Die uitkomste is nr. 1, 3, 5 en 8, oftewel Prys, Bedrywighede, Markkrag en Verbruikers. Hierdie teoretiese kodering wat gelei het tot die uitkenning van die drywers en uitkomste, soos bepaal in die Onderlinge Verhouding Diagram, sal tesame met die diagram van die aksiale kodering van verwantskappe voortaan saam ingespan word om die Stelselsinvloed Diagram te vorm.

5.4 Opsomming

Hierdie hoofstuk verduidelik die proses van aksiale en teoretiese kodering en pas die beginsels ook toe op die data wat ingesamel is in die formele Langeberg rooivleisbedryf. Die aksiale kodering van die data het tot gevolg gehad dat ongeveer 700 flitskaarte met kern frases gegroepeer word volgens die tema van die kaarte, waarna 8 verwantskappe met ‘n totaal van 17 sub-verwantskappe geïdentifiseer en bespreek is. Die verwantskappe wat afgelei is uit die aksiale kodering is skematies voorgestel.

In die proses van teoretiese kodering is die data wat bespreek is in die aksiale kodering gebruik om ‘n Onderlinge Verhouding Diagram op te stel deur ook gebruik te maak van die

Verwantskap Verhouding Tabel. Die herrangskikking van die Onderlinge Verhouding Diagram volgens die Delta identifiseer die drywers van invloed in die stelsel asook die uitkomst, dié verwantskappe wat deur die drywers beïnvloed word. Deur hierdie ontleding van die data te gebruik in die interpretasie fase in die volgende hoofstuk, sal dit moontlik wees om 'n skematiese voorstelling, oftewel 'n Stelselsinvloed Diagram, van die Rooivleis-waardestelsel voor te hou.

Hoofstuk 6: Uiteensetting en Bespreking van Navorsing Bevindinge

6.1 Inleiding

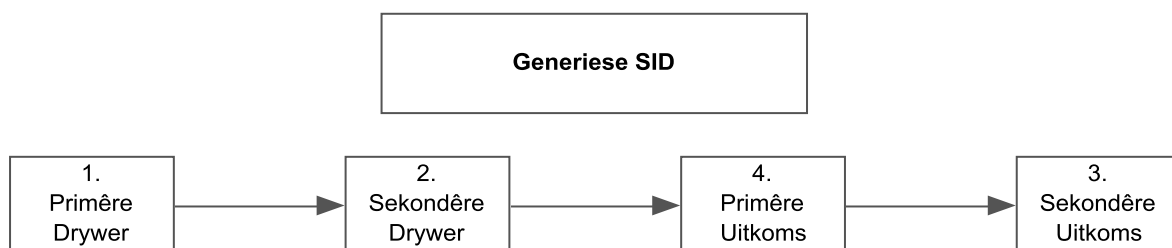
In die vorige hoofstuk is die kwalitatiewe data ontleed wat die grondslag lê vir die bespreking van die waardeketting vanuit 'n stelselsbenadering. Al die onderlinge verhoudings wat uitgewys is in die diagram van die teoretiese kodering word voorts toegepas op die verwantskappe wat uit die aksiale kodering geïdentifiseer is om sodoende eerstens die versadigde en elegante Stelselsinvloed Diagramme (SID) voor te hou, waarna die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg, oftewel finale SID, grafies voorgestel word.

Die kategorisering van verwantskappe as drywers of uitkomstes dien as verduideliking van die posisie wat elke verwantskap in die finale SID besit. Uit hierdie SID sal dit na vore kom of daar terugvoerlusse in die stelsel bestaan, met 'n bespreking daarvan, indien dit teenwoordig is. Ten slotte sal 'n reeks van hipotetiese stellings in 'n deduktiewe indien-dan formaat volg, wat weer as basis dien vir die finale gevolgtrekking van die studie in geheel.

6.2 Generiese Kategorisering van Drywers en Uitkomstes

Wanneer verwantskappe as drywers of uitkomstes gekategoriseer word, soos in die vorige hoofstuk, is dit moontlik om hierdie kategorisering selfs een stap verder te neem in die proses om die SID beter te verstaan en meer logies uit een te sit. Generies word drywers en uitkomstes elk in twee onderafdelings verdeel, naamlik primêre drywers, sekondêre drywers, sekondêre uitkomstes en primêre uitkomstes.

Generiese kategorisering van drywers en uitkomstes



Figuur 6-1: Generiese kategorisering van drywers en uitkomstes

Bron: Vertaal uit (McCullough & Cloete, 2011, bl. 11)

6.2.1 Primêre Drywers

Primêre drywers word beskou as verwantskappe wat fundamenteel tot verandering in ander verwantskappe staan, terwyl dit self geensins deur ander verwantskappe beïnvloed word nie; dus slegs uitgaande bewegings van invloed. Hierdie verwantskappe word aangetref aan

die linkerkant van die stelsels diagram en die rigting van invloed is na die regterkant. Dit is dus duidelik dat Regulasies en Standaarde as primêre drywers (van verandering) beskou word. Die drywer van die meeste verandering word links bo in die hoek aangetref.

6.2.2 Sekondêre Drywers

Hierdie drywers word regs van die primêre drywers in die stelsels diagram aangetref en word gedefinieer as elemente wat deur een of meer primêre drywers beïnvloed word, maar steeds 'n bydrae lewer tot die sistematiese invloed wat in die sisteem vloei. Hierdie drywers gelei die invloed vanaf die primêre drywers na die uitkomst. Uit die finale SID kan afgelei word dat Verskaffing, Kwaliteit en Waardetoevoeging elemente sekondêre drywers is.

6.2.3 Sekondêre Uitkomst

Die sekondêre uitkomst ontvang invloed direk van die sekondêre drywers af en gelei dan weer die invloed na die uiteindelijke ontvangers van invloed, naamlik die primêre uitkomst. In die besondere geval kan Bedryghede, Verbruikers, Markkrag en Prys as sekondêre uitkomst geklassifiseer word en gelei die invloed vanaf die primêre en sekondêre drywers. Aangesien elk van hierdie verwantskappe 'n inkomende en uitgaande invloed aandui, kan geeneen as 'n primêre uitkomst geklassifiseer word nie. Die drywers se invloed word deur Prys ingetrek in die terugvoerlusse wat gevorm word tussen die vier sekondêre uitkomst.

6.2.4 Primêre Uitkomst

Aan die heel regterkant van die figuur word die primêre uitkomst aangetref. Hierdie verwantskappe is alleenlik uitkomst en is slegs ontvangers van invloed wat deur sekondêre drywers en uitkomst gegeneer is. Daar is dus pyle wat die rigting aandui van hoe invloed binne die stelsel na elemente vervoer word, maar geen uitgaande pyle nie. In hierdie stelsel is daar egter geen verwantskappe wat presies aan hierdie kriteria voldoen nie, alhoewel die sekondêre uitkomst wat die grootste negatiewe delta het aan die regterkant van die figuur aangetref kan word.

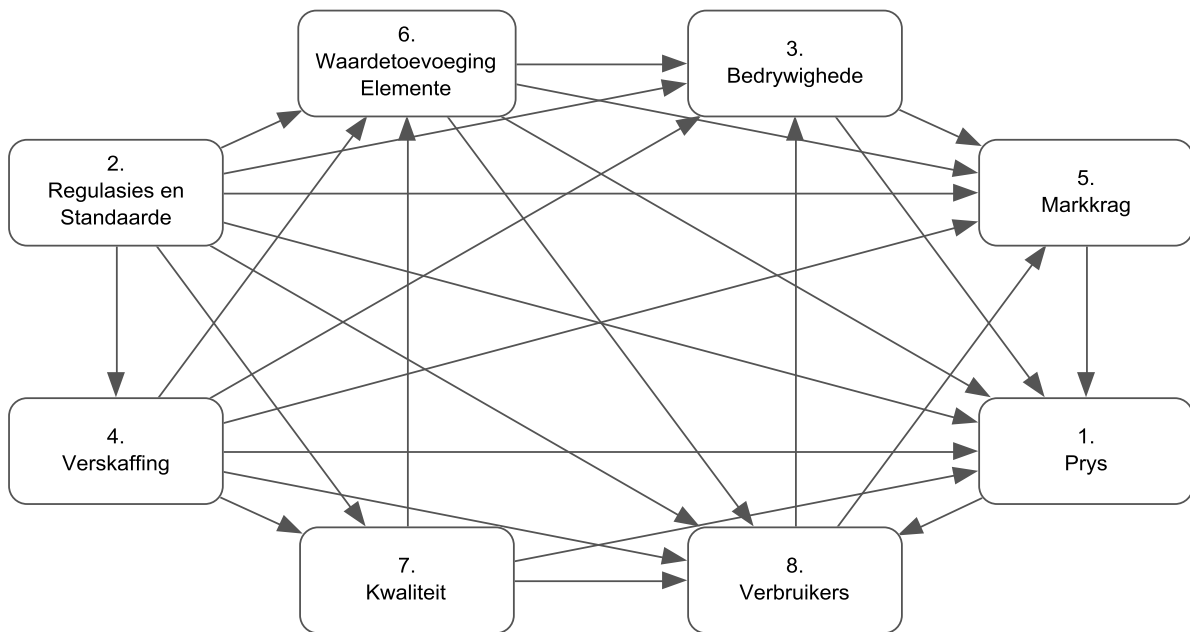
6.3 Stelselsinvloed Diagram

Die SID neem die aksiale en teoretiese kodering van die data in ag en kombineer die Onderlinge Verwantskap Diagram van die teoretiese kodering met die verwantskappe, soos bereek in die aksiale kodering van die data. Die SID kan op twee wyses vertoon word, naamlik die versadigde Stelselsinvloed Diagram en die elegante Stelselsinvloed Diagram.

6.3.1 *Versadigde Stelselinvloed Diagram*

Die versadigde SID dui alle rigtings van invloed tussen die onderskeie verwantskappe aan en is dus uiters volledig en ryk aan data, maar ook moeilik om te verstaan en te interpreteer. Uit hierdie figuur is dit duidelik dat daar definitiewe drywers en uitkomste bestaan. Die verwantskappe aan die linkerkant van die figuur het meer uitgaande pyle as inwaarts terwyl die teenoorgestelde weer van toepassing is op dié verwantskappe aan die regterkant van die figuur.

Versadigde Stelselinvloed Diagram



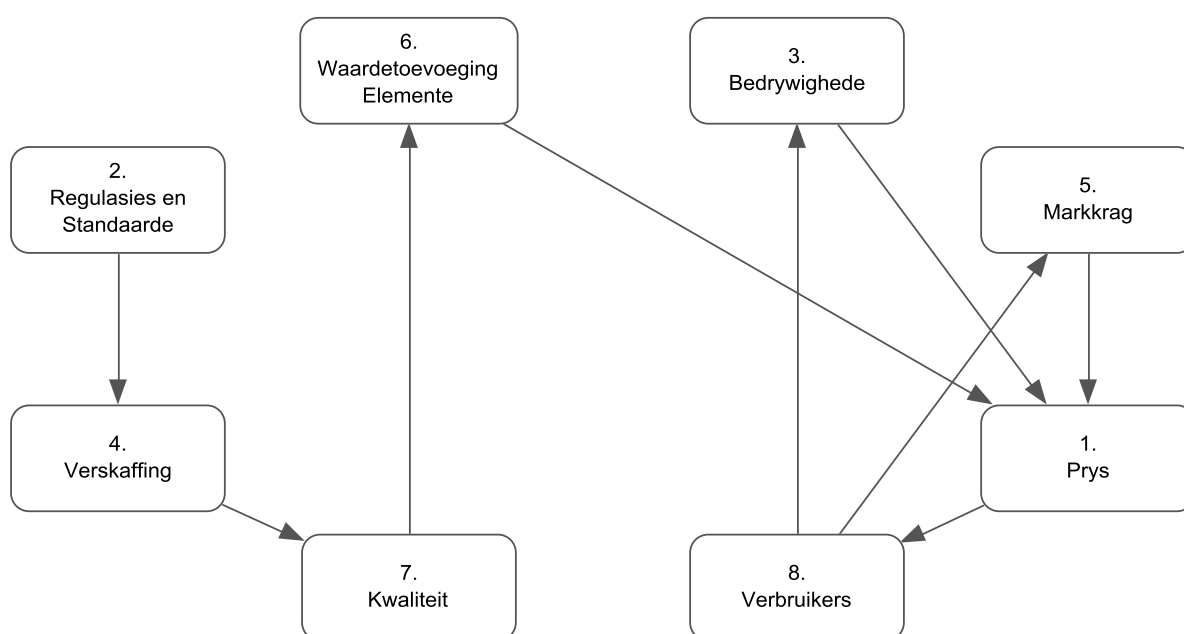
Figuur 6-2: Versadigde Stelselinvloed Diagram

6.3.2 *Elegante Stelselinvloed Diagram*

Alhoewel die versadigde SID die totale omvang van invloede ten toon stel, behoort 'n eenvoudige, meer elegante SID die kern van die stelsel meer verstaanbaar te maak. Dié SID is 'n skoongemaakte weergawe van die eerste, waar die rigtings van invloed wat die diagram onnodig kompliseer verwyder is sodat dit makliker geïnterpreteer kan word. Die onderstaande diagram is die mees eenvoudige vorm waarin die die stelsel verduidelik en uitgebeeld kan word. Die metode wat gevolg word om die onnodige skakels te verwyder is as volg: daar word in volgorde van die grootste na kleinste Delta in die Onderlinge Verhouding Diagram gewerk, waar al die direkte skakels tussen verwantskappe verwyder word, tensy daar nie d.m.v. 'n indirekte roete (via 'n ander verwantskap) die invloed oorgedra kan word nie.

In hierdie geval is daar by die verwantskap met die grootste positiewe Delta, naamlik Regulasies en Standaarde, begin. Aangesien daar geen ander roete tussen Regulasies en Standaarde en Verskaffing is afgesien van die direkte roete nie, is die skakel nie verwyder nie. Daar was ook 'n direkte skakel tussen Regulasies en Standaarde en Waardetoevoeging elemente, maar aangesien daar 'n indirekte roete via Verskaffing is, kon die direkte skakel tussen Regulasies en Standaarde en Waardetoevoeging elemente verwyder word. Met die die herhaling van die proses is al die moontlike direkte skakels tussen verwantskappe verwyder om ten einde hierdie, mees eenvoudige, stelsel tot gevolg te hê. Met hierdie proses word die verwydering van skakels gerasionaliseer.

Elegante Stelselsinvloed Diagram



Figuur 6-3: Elegante Stelselsinvloed Diagram

Die kern van die waardestelsel is duidelik sigbaar in die bostaande figuur met die rigting van invloed wat steeds vanaf die linkerkant na die regterkant van die figuur loop. Uit hierdie meer elegante weergawe is dit ook sigbaar dat daar potensieële terugvoerlusse in die stelsel is, wat nie maklik sigbaar was in die versadigde SID nie.

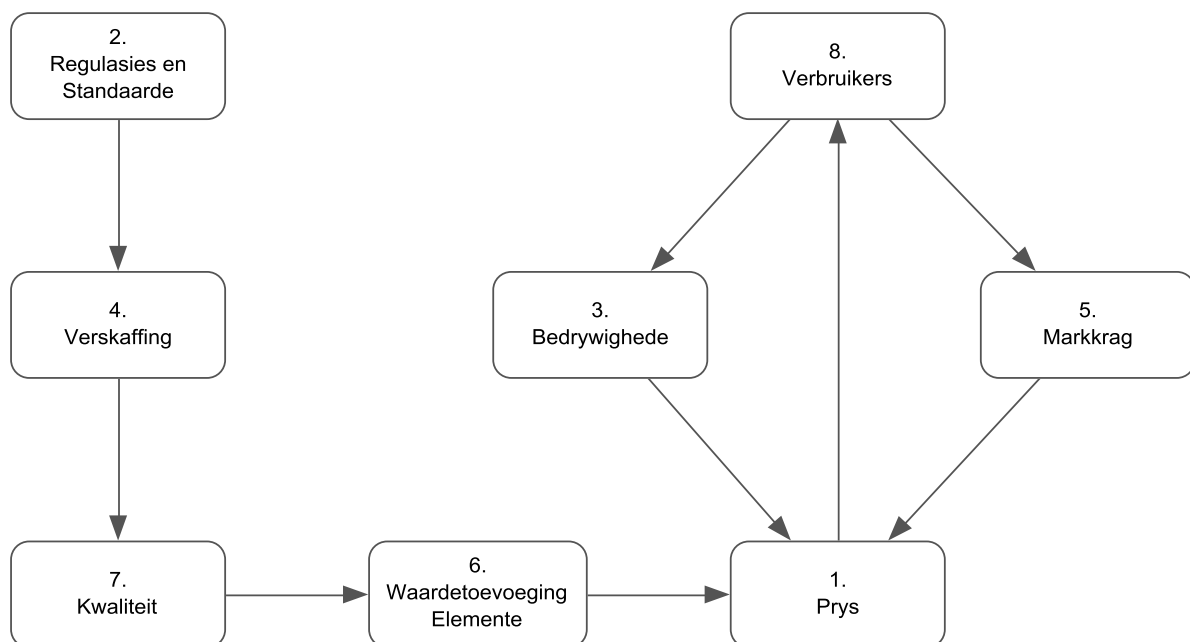
Alhoewel hierdie figuur al die noodsaaklike inligting bevat en ook die interpretasie daarvan (in vergelyking met die versadigde SID) vergemaklik, is dit steeds nie voldoende i.t.v. 'n logiese uiteensetting van 'n stelsel nie. Om daarvoor te vergoed, word hierdie selfde SID vir 'n laaste keer verbuig om dit so leser vriendelik as moontlik te maak.

6.3.3 Finale Stelselinvloed Diagram: Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg

Alhoewel die finale SID en die elegante SID presies dieselfde inligting bevat, word die boodskap beter oorgedra in die finale SID, aangesien die inligting ordelik en hanteerbaar voorgelê word. Die finale SID beskryf dus die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg. Die plasing van die verwantskappe op spesifieke strategiese plekke in die figuur sal voorts deur die generiese kategorisering van drywers en uitkomste bespreek word.

Die onderstaande stelsel dui aan dat die invloed in die stelsel by Regulasies en Standaarde begin, wat die primêre drywer is, waarna dit deur die verwantskappe van Verskaffing, Waardetoevoeging elemente en Kwaliteit beweeg totdat dit by die Prys verwantskap die eerste keer die terugvoerslusse binnedring. Wanneer die invloed deur die Prys verwantskap opgeneem word in die terugvoerslus, beweeg dit binne twee kleiner stelsels van drie verwantskappe elk binne die groter stelsel, naamlik Prys, Verbruikers en Bedrywigheede, asook Prys, Verbruikers en Markkrag. Die invloed binne hierdie terugvoerslusse word versterk deurdat dit herhaaldelik deur die twee terugvoerslusse van drie verwantskappe elk sirkuleer.

Finale SID – Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg



Figuur 6-4: Finale SID – Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg

6.3.3.1 Invloed van Regulasies en Standaarde op Verskaffing

Die invloed van Regulasies en Standaarde op Verskaffing kom vanuit verskillende oogpunte. Eerstens is daar die tipe onderneming wat as verskaffer gebruik kan word, wat deur regulasies en standarde beïnvloed word. Die standarde wat deur kettingwinkel groepe

gestel word, stipuleer meestal dat die franchisees vanuit 'n lys van goedgekeurde verskaffers moet kies om binne die norme en standarde van die franchise bedrywig te wees. Verder stel die Wet op Verbruikerbeskerming sekere ondernemings in die waardeketting in 'n posisie waar hul die keuse moet maak tussen verskaffers. Waar 'n abattoir in die verlede sou besluit het om van Jan Alleman slagdiere in te neem, stel die abattoir homself nou bloot deurdat hy die verantwoordelikheid van die veiligheid van die vleis moet aanvaar by die abattoir en kan dit nie altyd afgeskuif word na die produsent nie. Om hierdie rede is dit dus minder riskant vir die abattoir om weg te beweeg van kleinmaat aankope en te fokus op kommersiële produsente.

Regulasies het 'n groot impak op die area van oorsprong en indien daar strenger invoer beleide sou kom, waar bv. tariewe of kwotas op SADC vleis gehef sal word of groter heffings op algemene invoere, kan dit potensieel lei tot 'n afname in ingevoerde vleis. Dit blyk egter asof persoonlike voorkeure van bestuurders en eienaars van ondernemings in die waardeketting en die vereistes van kettingwinkelgroepe ook die tipe verskaffers beïnvloed.

6.3.3.2 Invloed van Verskaffing op Kwaliteit

Die Verskaffing verwantskap beïnvloed die Kwaliteit komponent van die stelsel deurdat die tipe verskaffers fundamenteel is in die bepaling van kwaliteit van vleis. Daar kan ook geredeneer word dat die area van oorsprong 'n effek het op die kwaliteit van die vleis, aangesien sekere areas meer geskik is vir sekere tipes slagdiere, maar met die groeiende aantal diere wat deur voerkrale afgerond word, is dié argument al hoe minder waterdig.

Kwaliteit van vleis begin by die genetiese materiaal van die gespeende dier, terwyl die kwaliteit van die voer ook 'n bydraende faktor is. Verder in die waardeketting word die kwaliteit van vleis bevorder en verseker deur die toepassing van regulasies en die staatmaak op standarde. Dit wat die ondernemings vroeër in die waardeketting aankoop, bepaal die kwaliteit van die produk wat uiteindelik aan die verbruiker beskikbaar gestel word. Die verskaffing van goeie genetiese materiaal van gespeende diere aan voerkrale is dus 'n integrale deel van die proses om volgehoue kwaliteit deur die waardeketting te verseker.

6.3.3.3 Invloed van Kwaliteit op Waardetoevoeging Elemente

Kwaliteit beïnvloed ook van nature die prys waarteen die produk beskikbaar is aan verbruikers, aangesien die gradering van die karkas hand aan hand gaan met die kwaliteit daarvan en die prys van die karkas word primêr bepaal deur die abattoir gradering van die vleis, terwyl ander eienskappe, soos bv. 100% natuurlike produksie, ook die prys beïnvloed,

maar dit gebeur meestal ook deur die kwaliteit persepsie, aangesien die verbruiker 'n premie betaal vir die addisionele kwaliteit kenmerke.

In die proses van verwerking van vleis na vleis produkte, soos ham, boerewors en polonie, het die kwaliteit van die vleis wat gebruik word bepaald 'n invloed op die uiteindelijke produk wat aan die verbruiker beskikbaar gestel word. Dit wat ingesit word, is dit wat uiteindelik uitgekry word vir die verwerking van produkte, aangesien 'n swak gehalte vleis wat in 'n verwerkte produk gebruik word, ongeag of daar goeie kwaliteit speserye bygevoeg word, steeds gaan lei tot 'n lae kwaliteit produk. Die ander bestanddele, bv. vet, wat addisioneel bygevoeg word, kan ook die kwaliteit van die uiteindelijke produk verbeter of versleg.

Die verbruiker bevind hom/haar egter in 'n posisie waar hy/sy nie werklik 'n keuse gegun word t.o.v. die keuse van die kwaliteit, oftewel gradering, van die vleis wat te koop aangebied word nie. Die rede vir bogenoemde is dat die karkasse wat ingekoop word op kleinhandelvlak in die Langeberg bykans uitsluitlik, volgens die respondente, A2 graderings dra, en laer graderings in die formele mark nie maklik verkrygbaar is nie. Verbruikers wat bv. sou verkies om B-gradering vleis in potjiekos te gebruik i.p.v. A-gradering het nie nou die keuse nie. Deur oplossings vir hierdie uitdaging te vind, kan die probleme t.o.v. kwaliteit verskille binne graderingsvlakke hopelik ook aangespreek word.

6.3.3.4 Invloed van Waardetoevoeging Elemente op Prys

Die invloed van waardetoevoeging, hetsy i.t.v. verwerking van vleissnitte van produkte of deur die verbetering van prosesse wat uiteindelik die persepsie van die verbruiker asook die fisiese kwaliteit van die produk beïnvloed, bepaal op 'n baie natuurlike wyse die prys van vleis en vleis produkte. Deur die proses van verwerking word daar waarde toegevoeg deurdat die produk omskep word van sy oorspronklike vorm na 'n nuwe vorm en hierdie waarde wat toegevoeg word, moet gekwantifiseer word in Rand terme deur 'n bereidwilligheid om te betaal by verbruikers aan te wakker. Verbruikers betaal 'n premie vir die waarde wat toegevoeg is bo die kommoditeit. Die tyd en energie wat in die produk ingaan is 'n aanduiding van die prys wat die verbruiker daarvoor moet betaal. Aangesien die proteïënhoud van die verwerkte produk laer is per gewig as die van vleissnitte behoort 'n direkte afslag te bestaan vir dié afname, maar die koste van die addisionele bestanddele asook die fisiese verwerking moet weer bygetel word.

Beter waarde vir geld kan ook as 'n vorm van waardetoevoeging gesien word wat van nature 'n positiewe uitwerking sal hê op die pryse van produkte. Deur meer buigsaamheid in die

waardeketting, deur bv. direkte verskaffing van kleinhandelaars deur abattoir, beïnvloed hierdie tipe van waardetoevoeging produk pryse.

6.3.3.5 Invloed van Pryse op Verbruikers

Verbruikers se keuse word grootliks bepaal deur die prys van produkte, aangesien vleissnitte as 'n kommoditeit gesien kan word, gegewe die byna uitsluitlike beskikbaarheid van A2 gradering vleis. Die addisionele kenmerke t.o.v. veiligheid en higiëne haal 'n produk uit die sogenaamde kommoditeitslyn en die verbruiker betaal 'n premie vir die persepsie van hoër kwaliteit en meer higiëniese prosesse. Hieruit kan die afleiding gemaak word dat die pryse waarteen produkte beskikbaar is, die vraag na die produk bepaal en waar die verbruiker nie bereid is om 'n sekere prys vir 'n produk te betaal nie, die verbruiker 'n alternatiewe produk sal koop. Sodoende sal die wisselwerking van vraag en aanbod in die mark die oorhand kry in die bepaling van pryse en produk voorkeure.

Dit blyk egter asof die verbruiker se prysplafon verander deur die loop van die jaar. Alhoewel vleispryse tydens Kerstyd en Paasnaweek waarskynlik die hoogste is wat dit ooit sal wees gedurende die jaar is dit ook in hierdie einste tydgleuwe wat die vraag na die produk juis op sy hoogste is. Dit stem egter ooreen met die basiese beginsels van vraag en aanbod – waar die vraag hoër is as die aanbod, sal die prys stelselmatig verhoog totdat die verbruikers elk hul persoonlike prysplafon bereik, waarna die vraag sal afneem soos wat verbruikers nie meer bereid is om die produk teen die voorgestelde prys in die mark aan te skaf nie. Wanneer vleis egter goedkoper is en meer geredelik beskikbaar is, dit is hoofsaaklik in die wintermaande, is die vraag daarna ook nie sodanig meer nie, intendeel, dit is laer as in die somermaande, wat ook strook met die verkryging van 'n ewewig in die mark vir vleis. Die invloed van seisoenale werk in die omgewing behoort egter hier 'n redelike verskil te maak, aangesien diegene wat in die somermaande 'n tydelike werk het, toetree tot die mark in die somermaande en tot 'n redelike mate die mark verlaat in die wintermaande.

Deurdadig die eienaar of bestuurder van 'n kleinhandelaar die aankope en outomaties die verkope van die onderneming bepaal t.o.v. die kwaliteit van die produk en die dienooreenkomstige prys waarteen die produk verhandel, beïnvloed dit ook die prys waarteen die verbruiker die produkte kan aankoop.

6.3.3.6 Invloed van Verbruikers op Bedrywighele

Die omset van die onderneming word bepaal deur die keuse wat verbruikers uitoefen t.o.v. die keuse van produkte, hetsy 'n sekere vleissnit bo 'n ander verkies word of 'n verwerkte produk ondergeskik is aan vleissnitte al dan nie. Waar daar van een kleinhandelaar na 'n

ander beweeg word deur die verbruiker, het dit 'n baie groter invloed op die onderskeie ondernemings te omset as wanneer die verbruikers bloot binne dieselfde onderneming verander van een produk na 'n ander.

Supermarkte se vermoë om 'n groot verskeidenheid van produkte aan te bied en die idee van 'n eenstopwinkel te skep, beteken ook dat verbruikers dikwels hul vleis produkte daar sal koop, wat dus tot voordeel is van die onderneming se omset i.t.v. vleis. Die verbruiker oefen dus 'n keuse uit om al die nodige produkte, insluitend vleis, brood en melk, by een kleinhandelaar te koop. Dit beïnvloed nie net die omset van die onderneming waarby gekoop word nie, maar ook dié kleinhandelaars wat die verbruiker nie oorweeg nie, deur 'n vorm van 'n wegbly stem.

6.3.3.7 Invloed van Verbruikers op Markkrag

Die Markkrag verwantskap verwys primêr na die marges wat op vleis en vleis produkte gehef word en die verhouding van prysnemer tot prysbepaler. Die invloed van die verbruikers hierop kan as volg beskryf word: Deurdat dit blyk dat die gemiddelde verbruiker die gerief van die supermark verkies bo die spesialiteit diens van die slaghuis en bakkery, het die supermarkte ook die vermoë om met die groter omset groter markkrag te bewerkstellig. Die verbruiker voer dus sy/haar keuses uit en die gevolg daarvan is dat supermarkte die vermoë het om op groter maat by groothandelaars te koop wat beteken dat hul vir 'n beter prys kan meeding, aangesien dit goeie besigheid is vir die groothandelaar.

Hierdie groter markkrag beteken weer dat die supermarkte, gemiddeld, vleis teen 'n laer prys kan aankoop en indien die pryse van vleissnitte wat verkry is as maatstaf gebruik word, dus 'n groter geleentheid het om marges te verhoog. Die bruto marges van die onderskeie kleinhandelaars in die Langeberg dui egter daarop dat die supermarkte s'n 3.36% minder is as dié van slaghuise (33.25% teenoor 36.61%), wat strook met die aantal slaghuise wat nie-finale verbruikers bedien. Die nie-finale verbruikers koop tipies hoër waarde produkte as wat op die perseel aan finale verbruikers verkoop word, terwyl dit ook bekend is dat hoër marges geneem word op hoër waarde produkte. Dit is dus moontlik dat die supermarkte se marges gemiddeld hoër kan wees as die marges van die slaghuise op produkte wat aan finale verbruikers verkoop word, aangesien die verkope aan herverkoop-ondernemings nie hier ter sprake is nie.

Alles inaggenome dui dit daarop dat die verbruiker die markkrag van die supermark en die slaghuis as volg beïnvloed: 1) supermarkte, wat oor die vermoë beskik om vir meer mededingende pryse te onderhandel, is die voorkeur verskaffer vir die deursnit verbruiker.

Die prysnemer tot prysbepaler verhouding asook die bruto marge van die supermark word positief beïnvloed deur hierdie onderhandeling met verskaffers; 2) die slaghuis die voorkeur kleinhandelaar is vir die lojale verbruiker/vleiskenner wat die moeite sal doen om by die supermark al die nodige produkte te koop, maar steeds die slaghuis verkies vir spesialiteit vleissnitte en verwerkte produkte en persoonlike betrokkenheid van die slaghuis eienaar. Die slaghuis kan hoër marges hef op die hoër waarde produkte, terwyl die vertikale integrasie (met produsente, voerkrale of abattoirs) ook die slaghuis in die posisie stel om groter mededingingsmag te hê met verskaffers.

6.3.3.8 Invloed van Bedrywighele op Prys

Dis natuurlik dat die prys van 'n produk deur die bedrywighele van die onderneming beïnvloed word, aangesien dit juis hierdie koste is wat uiteindelik bepaal waarteen die produk verkoop kan word. Die omset van die onderneming is ook bepalend, aangesien dit juis hierdie faktor is wat die gemiddelde vaste koste beïnvloed. Hoe groter die omset van die onderneming, hoe laer die vaste koste per eenheid van die produk. Vaste koste, soos die perseel, blokman en eiendomsbelasting is uitgawes wat betaal moet word, ongeag die omset en dus is dit tot die voordeel van die onderneming om 'n optimale omset, waar die vaste koste per eenheid geproduseer geminimeer word, te handhaaf om sodoende produkte teen die beste prys aan verbruikers beskikbaar te stel.

Die twee metodes wat abattoirs kan volg aan kliënte, naamlik inkoop en verkoop van slagdiere en karkasse onderskeidelik of die aanbied van die abattoir se fasiliteite as 'n diens en daarvoor 'n slagfooi vra, behoort nie regtig 'n invloed te hê op die prys nie. Die inkoop van slagdiere en die verkoop van karkasse beteken dat die abattoir in die posisie is waar dit eienaarskap neem van die dier. In teenstelling hiermee verdien 'n abattoir 'n slagfooi wanneer slagdiere ingebring word en weer teruggegee word aan die oorspronklike eienaar. Die abattoir is dus nooit die eienaar van die dier nie. Die invloed hiervan op prys is afhangend van die verskil tussen die slagfooi en die inkoop- en verkoopprys. Die BTW wat oorbetal word, sal gelyk wees waar die verskil tussen die inkoop- en verkooppriese gelyk is aan die slagfooi van die diens wat gelewer word. Die inkomstebelasting word ook op die netto wins bereken en dus sal dit ook dieselfde wees in hierdie geval, ongeag die metode wat gevolg word.

6.3.3.9 Invloed van Markkrag op Prys

Eerstens het die prysnemer tot prysbepaler verhouding waarin 'n onderneming homself bevind die vermoë om die prys waarteen ingekoop en verkoop word tot 'n groot mate te beheer. Waar 'n onderneming 'n gedeeltelike of totale prysnemer is, is die beheer van die

onderneming oor die pryse minimaal, terwyl die teenoorgestelde weer van toepassing is wanneer die onderneming 'n prysbepaler of totale prysbepaler is. Waar die onderneming op 'n gelyke voet met 'n verskaffer is, is daar geen markkrag na enige kant toe nie. Die prys van die produk word dus 'n uitvloeisel van die onderneming se onderhandelingsvermoë.

Tweedens is die marges wat gehef word 'n natuurlike toevoeging tot die uiteindelijke produk prys. Die hef van marges is noodsaaklik by elke punt waar die produk van eienaarskap verwissel, aangesien die marge op die produk die vaste en veranderlike uitgawes aan die produk moet dek. Die metode waarvolgens marges gehef word, het 'n invloed op die prys van die verskillende produkte, aangesien dit d.m.v. 'n bloктоets, vaste marge op alle produkte, individuele marges op produkte, verwerking behoefte van die produk of vergelyking met ander ondernemings se pryse vir die dieselfde produk gedoen kan word.

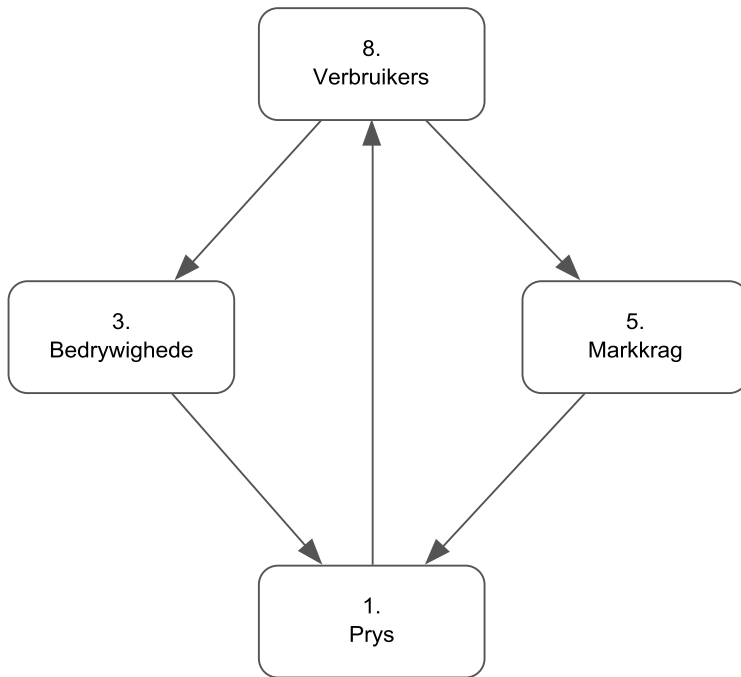
6.4 Terugvoerlus: Markkrag, Prys, Verbruikers en Bedrywighele Verwantskappe

Die finale SID toon aan dat daar twee terugvoerlusse bestaan in die Roovleis-waardestelsel van die Langeberg. Hierdie terugvoerlusse dui op 'n hersirkulering van invloed en 'n versterkte effek binne-in 'n sekere groep verwantskappe binne 'n groter stelsel. Vir 'n terugvoerlus om te bestaan, moet daar 'n stelsel binne die groter stelsel teenwoordig wees wat bestaan uit ten minste drie elemente of verwantskappe wat direk met mekaar geskakel is d.m.v. skakels wat 'n sirkel effek voorstel. Deurdat die beweging van invloed tussen die verwantskappe betrokke aanhoudend sirkuleer, word die effek daarvan verhoog. Aangesien die aantal punte waarby die invloed moet beweeg in 'n terugvoerlus minder is as in die totale stelsel, is die roete korter en kan invloed vinniger deur 'n terugvoerlus beweeg. Die verwantskappe binne die terugvoerlus word nie direk deur die ander verwantskappe in die stelsel beïnvloed nie, behalwe by die punt ('n spesifieke verwantskap) waar die invloed van die stelsel die eerste keer die terugvoerlus binnedring.

Die terugvoerlusse teenwoordig in die finale SID is tussen die volgende verwantskappe: Prys, Verbruikers en Bedrywighele, asook Prys, Verbruikers en Markkrag. Al die verwantskappe wat betrokke is in terugvoerlusse is uitkomstige en nie drywers nie, wat in lyn is met die stelselbenadering, aangesien invloed teen 'n hoër snelheid tussen hierdie verwantskappe vloei as deur die hele stelsel. Figuur 6-5 toon aan dat daar terugvoerlusse binne hierdie groep van vier verwantskappe bestaan.

Die onderstaande figuur sal voorts opgedeel word in twee aparte figure wat elk net een terugvoerlus aandui, waarna 'n bespreking van elk sal volg, asook die effek van die teenwoordigheid van twee van die vier verwantskappe in elk van die twee terugvoerlusse.

Terugvoerlusse teenwoordig in die Langeberg Rooivleis-waardestelsel

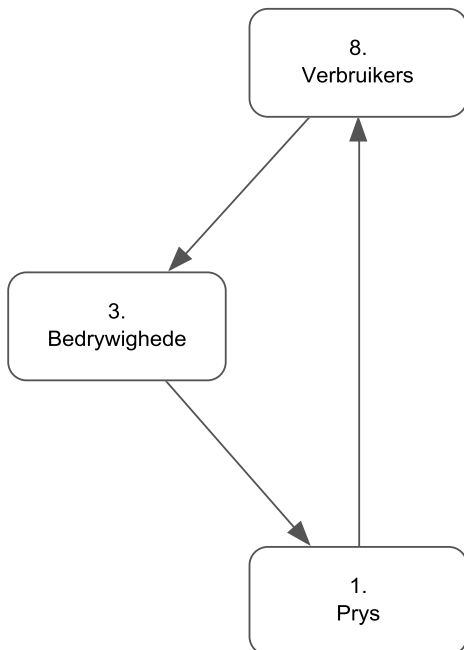


Figuur 6-5: Terugvoerlusse teenwoordig in die Langeberg Rooivleis-waardestelsel

6.4.1 Terugvoerlus 1: Prys, Verbruikers en Bedrywigehede

Die onderstaande figuur dui aan dat daar 'n wederkerendheid bestaan in die invloed tussen Prys, Verbruikers en Bedrywigehede en dat die invloed wat die terugvoerlus d.m.v. die Prys verwantskap binnedring, aanhoudend sirkuleer tussen die drie verwantskappe.

Terugvoerlus tussen die Prys, Verbruikers en Bedrywigehede verwantskappe



Figuur 6-6: Terugvoerlus 1: Prys, Verbruikers en Bedrywigehede

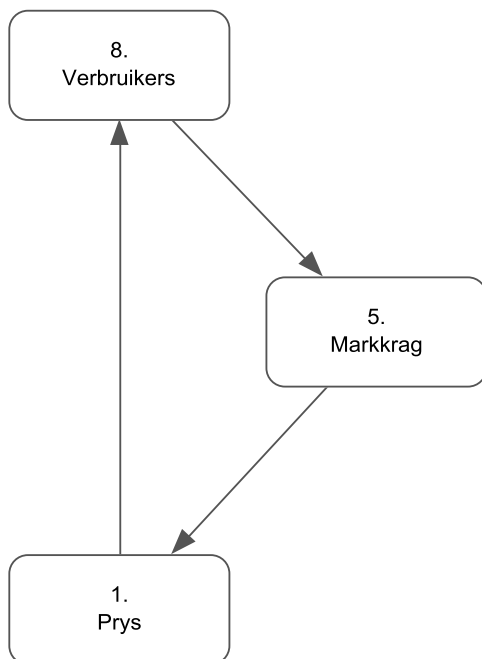
Die sirkulasie van invloed binne die terugvoerlus word deur die volgende faktore bespoedig:

- Die prys van vleis op kleinhandelsvlak beïnvloed die verbruiker se vraag daarna,
- Die verbruiker se vraag na rooivleis beïnvloed die omset (sub-verwantskap van Bedrywighede) van die kleinhandel onderneming en so ook al die ondernemings vroeër in die waardeketting,
- Die mate waartoe die onderneming sy vaste koste oor 'n wyer produk basis kan versprei, deurdat die vaste koste per eenheid afneem soos wat omset toeneem, die uiteindelijke prys beïnvloed waarteen die produk verkoop moet word om oor die langtermyn winsgewend te bly.

6.4.2 Terugvoerlus 2: Prys, Verbruikers en Markkrag

In hierdie terugvoerlus word die invloed vanaf die drywers in die stelsel ook deur die Prys verwantskap na die uitkomste deurgevoer en word 'n tweede terugvoerlus gevorm, dié keer tussen die Prys, Verbruikers en Markkrag verwantskappe. Daar word 'n gedeelde rigting van invloed gevind met die ander terugvoerlus, naamlik die invloed vanaf Prys na Verbruikers.

Terugvoerlus tussen die Prys, Verbruikers en Markkrag verwantskappe



Figuur 6-7: Terugvoerlus 2: Prys, Verbruikers en Markkrag

Die faktore wat die sirkulasie van invloed binne die terugvoerlus bespoedig, is as volg:

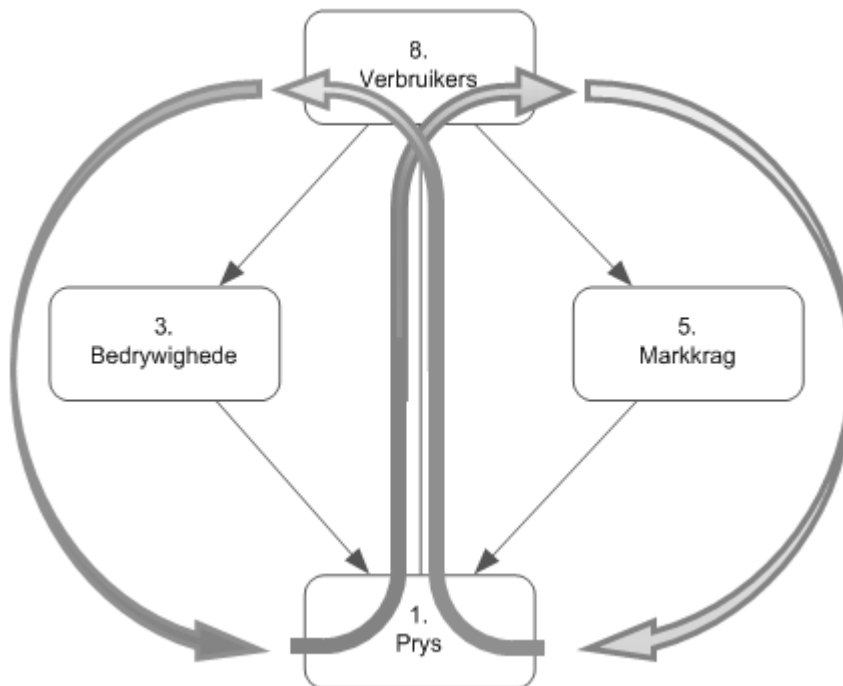
- Die prys van vleis op kleinhandelsvlak beïnvloed die verbruiker se vraag daarna,

- Die verbruiker se vraag na rooivleis beïnvloed die onderneming se onderhandel vermoë met verskaffers t.o.v. die verhouding van prysnemer tot prysbepaler wat die verskillende ondernemings teenoor mekaar aanneem.
- Die mate waartoe 'n onderneming in die waardeketting markkrag kan uitoefen en die marges wat geneem word op vleis en vleis produkte beïnvloed die uiteindelijke prys waarteen die rooivleis beskikbaar gestel word aan ondernemings verder af in die waardeketting.

6.4.3 Effek van Dieselfde Verwantskappe wat in Beide Terugvoerlusse Voorkom

Die teenwoordigheid van die Prys en Verbruikers verwantskappe in beide van die twee terugvoerlusse het tot gevolg dat die rigting van invloed dalk deur die een terugvoerlus kan sirkuleer, waarna dit weer deur die ander gaan om 'n 8-vorm uit te beeld en te laat voortbestaan.

Sirkulasie in die vorm van 'n 8 deur die onderskeie terugvoerlusse



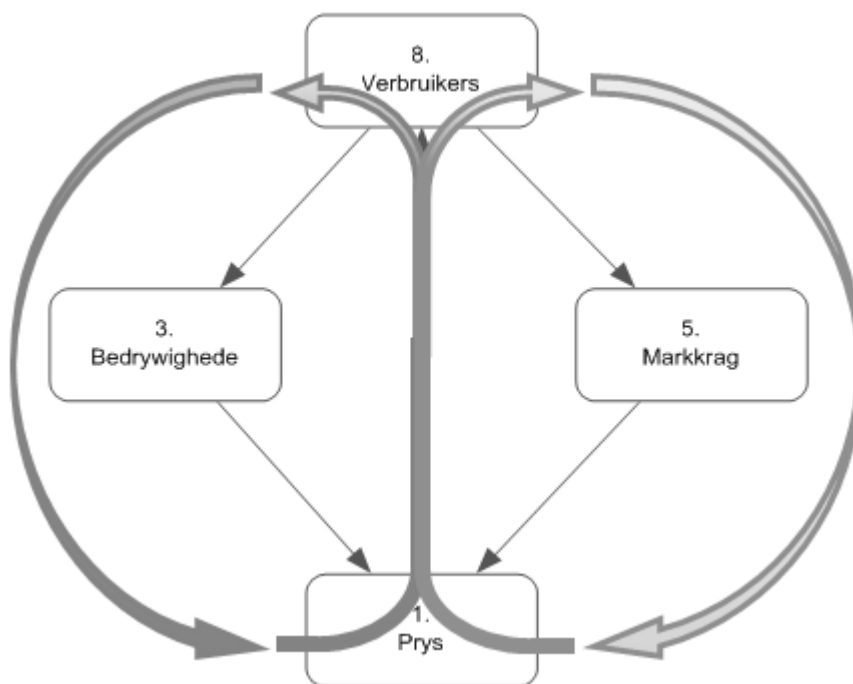
Figuur 6-8: Sirkulasie in die vorm van 'n 8 deur die onderskeie terugvoerlusse

Dit kan plaasvind as volg: Invloed kom die terugvoerlus binne deur die Prys verwantskap, waarna die invloed deur die Verbruikers en Markkrag sirkuleer totdat dit weer die Prys verwantskap bereik. Hiervandaan beweeg die invloed weer deur die Verbruikers verwantskap, maar keer terug na Prys m.b.v. die Bedrywighede, waarna dit weer die eersgenoemde sirkel kan voltooi. Die hersirkulering van invloed in die terugvoerlusse kan dus aanhoudend en afsonderlik van mekaar beweeg of dit kan die bogenoemde roete volg.

Deurdat Prys en Verbruikers deel is van albei terugvoerlusse, beteken dit dat die effek op hierdie twee verwantskappe dubbeld soveel is as op die ander verwantskappe in die onderskeie terugvoerlusse.

Dit is ook moontlik vir die invloed vanaf die Prys verwantskap om te verdeel in die Verbruikers verwantskap, waarna dit tegelykertyd deur die bedrywighede en die markkrag van die onderneming opgeneem word en die effek van albei kante af op die prys van die produk ondervind word, soos aangedui in die onderstaande figuur. Die verbruikers het dus 'n indirekte invloed op die prys via die bedrywighede en markkrag. Aan die ander kant word die kortste roete van invloed vanaf die bedrywighede na markkrag deur die Prys en Verbruikers verwantskappe bemiddel. Die teenoorgestelde is ook van toepassing, waar die markkrag die bedrywighede beïnvloed via pryse en verbruikers.

Gelyktydige sirkulasie van invloed deur die onderskeie terugvoerlusse



Figuur 6-9: Gelyktydige sirkulasie van invloed deur die onderskeie terugvoerlusse

Daar word normaalweg gevind dat die verwantskap met die grootste negatiewe Delta 'n doodloopstraat aandui i.t.v. die stelsel, maar in teenstelling hiermee, is die Prys verwantskap in hierdie geval die kern waarom die verandering d.m.v. invloed draai. In dié geval moet die invloed van pryse deur die stelsel hersirkuleer, andersins is daar geen meganisme wat daarvoor beheer kan uitoefen nie.

6.5 Indien-dan stelling oor die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg

Die voorafgaande grafiese voorstellings, tesame met die bespreking van drywers, uitkomst en die terugvoerlusse word gevolg deur 'n reeks van indien-dan stellings wat die gevolge van invloed in die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg bespreek. Die indien-dan stellings werp lig op die huidige invloed van die primêre en sekondêre drywers asook 'n raming van die waarskynlike uitkomst, sou hierdie tendense van invloed voortduur.

6.5.1 Regulasies en Standaarde

Indien waarde direk of indirek toegevoeg word deur regulasies en standaarde, *indien* regulasies nie konsekwent toegepas word op rolspelers in die rooivleisbedryf nie, *indien* verbruikers bereid is om die persepsie van waarde (premie) wat hul aan 'n produk heg te kwantifiseer, *indien* die Wet op Verbruikerbeskerming die rol vervul waarvoor dit ingestel is, *indien* verbruikers opgevoed word in die verskil in voorkoms van verskillende gradering vlakke en kwaliteit van vleis, *indien* BTW bydra tot die tekort van genoegsame proteïene vir verbruikers in die laer en laagste inkomstegroepe, *indien* die betaal en terugreis van BTW op rooivleis nie in die belang van die bedryf, of gedeeltelik die staat ook, is nie, *dan*:

- Is vleis wat in supermarkete beskikbaar is veronderstel om duurder te wees aangesien dit onderhewig is aan 'n addisionele stel standaarde,
- Is die kredietwaardigheid van die regering se regulasies in die gedrang,
- Sal die mark vir waardetoegevoegde produkte aanhou groei,
- Sal kleinhandelaars meer wetsgehoorsaam wees,
- Sal verbruikers in 'n beter posisie wees om die kwaliteit en waarde wat toegevoeg word tot verwerkte produkte te beoordeel,

6.5.2 Verskaffing

Indien die beskerming van die rooivleisbedryf teen invoere van buite SADC gaan voortduur, *indien* supermark franchisees toegelaat word om hul eie verskaffers te kies, *indien* kleinhandelaars nie heel karkasse suksesvol kan benut nie, *indien* waarde toegevoeg word deur die opsnay van karkasse op groothandelsvlak deurdat dit die kleinhandelaar die geleentheid gee om slegs in te koop wat die besigheid van die hand kan sit, *dan*:

- Sal die grootste deel van Suid-Afrika se vleis invoere steeds van Namibië en Botswana afkomstig wees,
- Sal 'n wyer spektrum van verbruikers suksesvol deur supermarkete bedien word,
- Sal groothandelaars die nr. 1 keuse van kleinhandelaars bly.

6.5.3 Kwaliteit

Indien goeie kwaliteit vleis by goeie genetiese material van gespeende slagdiere begin, *indien* die bykomende standarde wat deur supermarkte vasgestel word die vlak van veiligheid en higiëne op abattoirvlak verbeter, *indien* die prys van A2 vleis kunsmatig hoog is a.g.v. 'n tekort aan geredelik beskikbare laer gradering vleis op kleinhandelvlak, *dan*:

- Behoort prys premies die relatiewe toename in vleis kwaliteit te weerspieël,
- Sal daar vervolgens 'n toename in die vraag en prys van vleis van 'n ander gradering wees.
- Sal die prys van A2 vleis heel waarskynlik daal a.g.v. 'n daling in die vraag daarna.

6.5.4 Waardetoevoeging elemente

Indien verbruikers 'n toename in waarde ondervind in die verwerking van vleis, *indien* abattoirs en groothandelaars winste kan verhoog deur 'n verwerking aktiwiteit uitbreiding, *indien* kleinhandelaars hul aandeel in waardetoevoeging as persentasie van die totale waarde in die waardeketting oorskakel, *dan*:

- Sal die mark vir verwerkte produkte aanhou groei met pryse wat ook sal begin toeneem,
- Sal die waardeketting aanhou om te verkort soos wat ondernemings konsolideer in die waardeketting,
- Behoort die daar ontslae geraak te word van die wanpersepsies van kleinhandelaars dat hul ingeloopt word wanneer hul met die res van die waardeketting kompeteer vir die verbruiker se Rand.

6.5.5 Bedrywighede

Indien die beleide en instellings van die regering die bedryfskoste van ondernemings in die waardeketting verhoog, *indien* die prys van rooivleis a.g.v. verhoogde vervoerkoste hoër is in meer afgeleë dele van die land, *indien* verbruikers se gedrag gespesialiseerde vleis winkel laat tot niet gaan a.g.v. 'n tekort aan omset, *dan*:

- Sal 'n toename in die prys waarteen vleis verkoop word die verbruiker se koopkrag negatief beïnvloed,
- Word die verkorting van die afstand tussen die produksie, verwerking en verbruik van rooivleis al meer belangrik,
- Kan die informele vleisbedryf in afgeleë areas meer prominent raak in die verskaffing van rooivleis aan verbruikers.

6.5.6 Verbruikers

Indien die verbruiker meer prys sensitief is wanneer vleis gekoop word as hy/sy uiteet, *indien* kleinhandelaars die verskeidenheid van vleissnitte en –produkte op die rak vermeerder, *indien* die verbruiker 'n toevoeging in waarde ondervind in die verpakking en voordele van een produk bo 'n ander, *dan*:

- Maak die nie-tasbare waarde van die ondervinding van uiteet verbruikers minder prys bewus,
- Sal die verbruiker se bevrediging van behoeftes verhoog met 'n ooreenstemmende verhoging in die omset van die kleinhandelaar,
- Speel die rol van bemarking en verpakking 'n al hoe groter rol in die skep van omset.

6.5.7 Markkrag

Indien hoër marges op hoër waarde produkte geneem kan word, *indien* 'n bloктоets die mees algemene metode is om marges by te voeg op verskillende vleissnitte, *indien* hoër omset op kleinhandelvlak onderhandelingsvermoë met verskaffers verbeter, *indien* 'n verkorte waardeketting d.m.v. vertikale integrasie die onderhandelingsvermoë van ondernemings verbeter, *dan*:

- Kan kleinhandelaars kompenseer deur laer waarde produkte beskikbaar te stel teen baie klein marges,
- Sal die marges van kleinhandelaars, gemiddeld, relatief nou verwant aan mekaar te wees vir 'n gegewe produk,
- Is daar 'n dubbele voordeel vir die kleinhandelaar deurdat die verbruikersbasis verbeter/uitbrei terwyl pryse kan verlaag soos wat onderhandelingsvermoë toeneem met 'n toename in omset,

6.5.8 Prys

Indien seisoenale prysveranderinge d.m.v. vertikale integrasie geminimeer kan word, *indien* die prys van vleis bepaal word waar die vraag en aanbod mekaar ontmoet, *indien* die prys van 'n produk 'n aanduiding is van die verbruiker se bereidwilligheid om te betaal, *indien* die prys van beesvleis direk deur die koste van veevoer beïnvloed word, *indien* supermark en slaghuys vleispryse in die Langeberg goed met mekaar vergelyk, *dan*:

- Beïnvloed die aanbod van rooivleis op produsent en voerkraalvlak die groothandelaar prys van vleis tot 'n groot mate,
- Sal verbruikers se keuses hul prysplafon vir vleissnitte en –produkte aandui deur uit die mark te beweeg,

- Het die prys van mielies en soja 'n direkte invloed op die groot- en kleinhandel prys van beesvleis,
- Lei die gesonde mededinging tussen die ondernemings tot mededingende pryse vir verbruikers.

6.6 Opsomming

Die hoofstuk bestudeer die vorming van die Rooivleis-waardestelsel in die Langeberg deur 'n bespreking oor drywers en uitkomst te skakel met die Stelsel Invloed Diagram wat ondersteun word deur die data wat ingesamel is. Die primêre drywer van invloed en verandering in die stelsel is Regulasies en Standaarde, terwyl Verskaffing, Kwaliteit en Waardetoevoeging elemente as sekondêre drywers beskou kan word. Al hierdie verwantskappe word gekenmerk deur 'n positiewe Delta in die Onderlinge Verhouding Diagram. Die sekondêre uitkomst in die stelsel word deur Bedrywighe, Verbruikers, Markkrag en Prys verteenwoordig. Aangesien elk van hierdie verwantskappe minstens een uitgaande invloed het, is daar geen primêre uitkomst nie, alhoewel die Prys verwantskap die een is wat die meeste ooreenstem met die kriteria van 'n primêre uitkoms.

Met die illustrasie van die Rooivleis-waardestelsel in die Langeberg is dit nodig om te let op die rigting van invloed, waar die primêre drywer van verandering aan die linker boonste hoek aangetref word en die sekondêre uitkoms met die grootste negatiewe Delta in die regterkantste onderste hoek. Hoe hierdie invloed regdeur die stelsel vloei word bespreek en verduidelik die presiese roete van hoe die verskillende verwantskappe mekaar beïnvloed en die impak daarvan op die stelsel as 'n geheel.

Die sekondêre uitkomst vorm saam twee terugvoerlusse: Prys, Verbruikers en Bedrywighe; en Prys, Verbruikers en Markkrag. Die effek van die terugvoerlusse versterk die impak van die invloed, aangesien dit herhaaldelik deur die terugvoerlusse hersirkuleer. Hierdie verskynsel waar beide prys en verbruikers in albei terugvoerlusse voorkom, beteken dat die prys van die produk direk deur die drywers in die stelsel, sowel as die uitkomst in die stelsel beïnvloed word. Die verbruikers staan in 'n posisie waar dit deur die prys van die produk beïnvloed word, maar ook die keuse het oor hoe hul gaan invloed uitoefen oor die prys, hetsy via die bedrywighe van ondernemings of die markkrag daarvan, of albei.

Laastens word die indien-dan stellings voorgedra wat die basis vorm van die gevolgtrekkings en aanbevelings wat in die volgende hoofstuk volg, aangesien dit juis hierdie stellings is wat die denke en vooruitsigte oor die moontlikhede in die waardeketting van rooivleis krities stimuleer.

Hoofstuk 7: Samevatting, Gevolgtrekkings en Aanbevelings

7.1 Inleiding

Met hierdie laaste hoofstuk is die doel om die belangrikste bevindings van die studie te beklemtoon en aanbevelings te maak t.o.v. veranderinge in die waardeketting en die hantering daarvan om sodoende die uitkomst wat deur die studie geïdentifiseer is, binne bereik te stel. Eerstens sal 'n samevatting van die studie gedoen word waar die ontwikkeling van die studie en die roete wat gevolg is bespreek word. Tweedens, sal die mees prominente ontdekkings van die studie en die gevolge daarvan aangebied word. Dit is op hierdie bevindings, tesame met die oorkoepelende boodskap van die studie, wat die aanbevelings aan die private en publieke sektor wat laastens sal volg, gebaseer sal word.

7.2 Samevatting van die Studie

Met die literatuurstudie is daar gefokus op die verandering van die Rooivleisskema en die wette wat sedertdien die rooivleisbedryf vanuit 'n regering perspektief beïnvloed. Met die sogenaamde leemte wat gelaat is deurdat die staat nie sy rol as toepasser van wetgewing vervul nie, het supermarkte hul eie stel reëls en standaarde opgestel waaraan ondernemings wat kettingwinkels wil verskaf aan moet voldoen.

Die waardeketting elemente wat uitgelig is, blyk almal met reg 'n rol te speel in die rooivleisbedryf. In die konteks van die Langeberg is die rol van agente egter onderskat en dit is bewys deurdat die abattoir d.m.v. agente met produsente skakel. Die hele waardeketting word binne die Langeberg verteenwoordig, alhoewel nie noodwendig in een enkele geval nie, maar eerder opgebreek in verskeie gevalle. Daar is produsente en voerkrale in die Langeberg en die gebruik van agente vind plaas in die verskaffing aan abattoirs, terwyl direkte skakeling met abattoirs ook van toepassing is. Abattoirs in die Langeberg versprei direk aan groot- en kleinhandelaars, waar kleinhandelaars verwys na beide supermark kettingwinkels sowel as onafhanklike slaghuise. Groothandelaars is die grootste verskaffer van vleis aan kleinhandelaars in die Langeberg en sodoende word die waardeketting voltooi, deurdat alle elemente verteenwoordiging in die Langeberg rooivleisbedryf het.

Onderhoud data is vervolgens benut om 'n kwantitatiewe en kwalitatiewe studie van stapel te stuur. Die kwantitatiewe studie m.b.v. beskrywende statistiek is gebruik om die verskil in pryse tussen supermarkte en slaghuise aan te dui, sowel as die gebruik van ondernemings in die waardeketting, per kapita verbruik en die metodes wat ondernemings gebruik om waarde addisioneel tot die primêre rol van die onderneming by te voeg. Wat hieruit voortgespruit het is dat pryse van supermarkte en slaghuise t.o.v. vleissnitte byna geensins

verskil nie. Verder het die per kapita verkope bewys dat daar 'n daadwerklike verskil is in die verbruik vanuit die formele stelsel en die nasionale gemiddeld.

Die waardetoevoeging deur die ondernemings in die waardeketting om hulself van hul mededingers te onderskei sluit onder meer in vertikale integrasie, waar 'n onderneming saamsmelt/besit neem van 'n onderneming vroeër of later in die waardeketting om sodoende te verseker dat dit teen meer mededingende pryse in die mark kan inkom. Daar word ook gebruik gemaak van verdere verwerking van karkasse voor kleinhandelvlak, om kleinhandelaars van vleissnitte ook te voorsien i.p.v. slegs heel karkasse, asook klaar verwerkte produkte te voorsien, onder andere ham, wors, sosaties en klaar gemarineerde produkte.

Die kwalitatiewe studie, aan die anderkant, het die groot invloed van die regering se regulasies en die supermark standarde op die waardestelsel uitgelig. Die invloed van die stelsel beweeg dan deur die verwantskappe van Verskaffing, Kwaliteit en Waardetoevoeging Elemente om uiteindelik die prys van vleissnitte en –produkte te beïnvloed. Die prys van die produk word egter ook deur die terugvoerlusse wat gevorm word deur Prys, Verbruikers en Markkrag, en Prys, Verbruikers en Bedrywighede onderskeidelik beïnvloed.

Laastens is daar 'n reeks indien-dan stellings geformuleer waaruit die gevolgtrekking en aanbevelings gemaak kan word.

7.3 Gevolgtrekkings

Die gevolgtrekkings wat uit die studie gemaak kan word, word gebaseer op hoofsaaklik drie dele van die uitkomst, naamlik die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg in Hoofstuk 6 en die indien-dan stellings wat daaruit gevloei het, asook die ontleding van kwantitatiewe data in Hoofstuk 4.

7.3.1 Gevolgtrekkings uit die Rooivleis-Waardestelsel

Die waardestelsel, soos aangedui in Figuur 6-4, dui die belangrikheid van die regulasies en standarde in die waardestelsel aan, asook die groot invloed van al die elemente in die waardestelsel op pryse. Die gevolgtrekking wat hieruit gemaak kan word, is dat daar ruimte is vir invloed op pryse regdeur die waardestelsel om sodoende rooivleis goedkoper aan verbruikers, en veral laer inkomste verbruikers, beskikbaar te stel. Hierdie potensiële verlaging in prys kan d.m.v. veranderinge binne die ander verwantskappe in die waardestelsel ingestel word. Die veranderinge kan op beide kort- en langtermyn ingestel word, afhangend van waar in die waardestelsel daar besluit word om verandering te laat

plaasvind. Langtermyn veranderinge is stadig in werking, maar beter op die lang duur as korttermyn veranderinge, wat vinnige verligting verskaf, maar wat gewoonlik onvolhoubaar is.

'n Belangrike gevolgtrekking kan ook gemaak word van die invloed van die terugvoerlusse op die prys, maar ook op die ander verwantskappe in die terugvoerlusse. Die rigting en effek van invloed binne hierdie terugvoerlusse beklemtoon die belangrikheid van die wisselwerking tussen die prys van die produk en huidige en potensiële verbruikers van die produk. In die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis moet die verbruiker se rol nie misgekyk word nie en die verskuiwing weg van 'n aanbod gedrewe waardeketting na 'n vraag gedrewe waardeketting word al hoe meer belangrik om volhoubare groei op kleinhandelvlak, asook deur die res van die waardeketting, te verseker.

Die waardestelsel beeld uit meer as net die verwantskappe wat die stelsel beïnvloed, dit dui ook die verskeie wyses waarop waarde geskep en toegevoeg word in die proses van die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis. Die teenwoordigheid van regulasies en standaarde, om maar een voorbeeld te noem, dra by tot die uiteindelijke produk, hetsy deur die fisiese voorkoms of die onsigbare, maar steeds belangrike elemente van die produk.

7.3.2 *Gevolgtrekkings uit die Indien-dan Stellings*

Uit die indien-dan stellings, is daar vier basiese gevolgtrekkings wat van belang is om uit te lig, alhoewel al die stellings reeds 'n vorm van gevolgtrekking, met toekomstige moontlike uitkomst, is. Eerstens is daar die regressiewe manier waarop BTW gehef word. Dit dui daarop dat die las van BTW hoër is op die laer inkomste verbruiker as op die hoër inkomste verbruiker as persentasie van sy/haar inkomste. Hierdie tendens veroorsaak dat die hulpkreet vir die afskaffing van BTW op rooivleis, wat as 'n noodsaaklike produk in die dieet gesien kan word, geopper word. Die invloed van regering regulasies op die prys van die produk d.m.v. die hef van BTW het 'n duidelike invloed op die verbruiker, soos wat die voorgestelde waardestelsel ook aandui.

Tweedens blyk die invloed van invoertariewe wesenlik te wees op die keuse van lande vanwaar ingevoer word. Deurdadig Namibië en Botswana Suid-Afrika se grootste voorsieners van die rooivleis is, dui dit op duidelike beskerming van die binnelandse rooivleisbedryf vanaf ander lande buite die SADC streek. Hierdie tendens van aankoop van rooivleis binne die SADC streek behoort volgehou te word terwyl die invoertariewe dieselfde bly as wat dit tans is. Die feit dat beskerming van die binnelandse bedryf veroorsaak dat die invoere van

lande buite SADC by verre in die minderheid is, dui daarop dat die binnelandse bedryf wel onderdruk geplaas sal word, sou hierdie invoertariewe afwaarts aangepas word.

In die derde plek, en waarskynlik die mees belangrike gevolgtrekking van die studie, is die toevoeging van waarde wat wel plaasvind regdeur die waardeketting. Die term waardetoevoeging is baie breed en laat ruimte vir verskillende elemente om daaraan gekoppel te word. Dit dek so 'n wye spektrum, soos wat in Hoofstuk 1 verduidelik is, naamlik dat waarde toegevoeg word wanneer rou materiale omskep word na produkte waarvan die ekonomiese waarde verhoog word, asook die verandering van 'n produk tot 'n meer bemerkbare produk. Produsente, voerkrale, agente, abattoirs, groothandelaars en kleinhandelaars het t.o.v. waardetoevoeging 'n gemene element, naamlik dat elkeen bydra tot die proses van verwerking van 'n produk van sy huidige vorm na 'n ander vorm. Hierdie waardeketting wat gevorm word maak die produk meer bemerkbaar en omskep dit om groter verbruiker bevrediging tot gevolg te hê.

Produsente en voerkrale verteenwoordig die produksie element van die waardeketting en voeg waarde toe d.m.v. gewig wat aangesit word en/of die afronding van slagdiere. Alhoewel hierdie ondernemings meestal aan die prysnemer kant van die spektrum val, is hul in die posisie om finansiëel suksesvol te wees, wat daarop dui dat die monetêre kompensasie ten minste die intrinsieke waarde wat toegevoeg word regverdig, andersins sou hierdie ondernemings nie in besigheid kom bly nie.

Die verwerking komponent kan deur die agente en abattoirs voorgestel word, alhoewel dit blyk uit die studie dat die groothandelaars al meer begin deel word van die verwerking komponent, terwyl dit steeds ook diens doen as 'n verspreider. Alhoewel agente waarskynlik hul rol in waardetoevoeging onderskat, is daar steeds waarde wat toegevoeg word deur die rol wat vervul word volgens die definisie in Hoofstuk 1, naamlik dat dit die produk, hoofsaaklik produsente se diere wat slaggereed is, meer bemerkbaar maak. Terwyl agente ook aan die prysnemer kant van die spektrum val, geld dieselfde argument as wat gevoer is by die produsente en voerkrale. Abattoirs aan die ander kant, se waardetoevoeging bestaan uit die omskep van 'n slagdier in 'n karkas en hierdie waardetoevoeging word waarskynlik die beste van die hele waardeketting en regmatig vergoed, aangesien abattoirs in aankope en verkope op gelyke voet meeding met verskaffers t.o.v. die verhouding tussen prysnemer en prysbepaler.

Die groot- en kleinhandelaars is hoofsaaklik verantwoordelik vir die verspreiding van rooivleis aan verbruikers. Die waarde wat toegevoeg word in fisiese terme sluit in die opspyn

van karkasse en die verpakking van snitte, sowel as die altyd groeiende mark van verwerkte produkte. Groothandelaars is al hoe meer besig om hierdie verwerking self te behartig in 'n poging om meer van die vergoeding te bekom wat deur die omskep van 'n produk regverdig word. Die beskikbaarstelling van produkte d.m.v. vervoer daarvan en verskyning op winkelrakke het ook 'n waarde, aangesien daar fisiese uitgawes daaraan verbonde is, alhoewel dit nie die produk omskep nie, maar verseker bydra tot die bemerkbaarheid van die produk. Groothandelaars is in basies dieselfde posisie as abattoirs t.o.v. die prysnemer tot prysbepaler verhouding, maar daar is definitief 'n geleentheid vir groothandelaars om uit te brei en die kleinhandel mark te betree en vertikale integrasie op so 'n wyse toe te pas.

Dit is belangrik om onderskeid te tref tussen supermarkte en slaghuise op kleinhandelvlak. Alhoewel beide die laaste element in die waardeketting is voordat die produk die verbruiker bereik, is die benadering van die verskillende tipe kleinhandelaars ook verskillend. Terwyl die waarde wat toegevoeg word deur supermarkte van so 'n aard is dat dit die deursnit verbruiker se behoeftes aanspreek, word die waardetoevoeging verder gevat deur slaghuise, waar daar in die meeste gevalle 'n groot verskeidenheid van verwerkte produkte aangetref kan word, terwyl die persoonlike aandag en diens van die eienaar ook bydra tot die verbruiker se slaghuis ervaring. Slaghuise vind egter ook 'n geleentheid in die verskaffing van herverkoop-ondernemings, wat dui daarop dat hierdie diens wat gelewer word ook bydra tot die verdere verspreiding van rooivleis om tot 'n groter mate in die verbruiker se behoeftes te voorsien. Beide die slaghuise en supermarkte beskou hulself as ondernemings aan die prysnemer kant van die spektrum, alhoewel baie naby aan die middel, waar ondernemings wat met mekaar besigheid doen dit doen op 'n gelyke vlak. Uitsonderings moet egter gemaak word vir die ondernemings wat vertikaal in die waardeketting geïntegreer is, aangesien hierdie ondernemings die vermoë het om prysbepalers te wees in die verkryging van vleis vir verkope aan verbruikers. Of die waarde wat toegevoeg word deur die laaste vesting in die waardeketting die prys daarvan regverdig is egter debatteerbaar, aangesien hierdie ondernemings tegnies die vermoë het om in alle gevalle totale prysbepalers te wees, alhoewel die natuurlike werking in die mark hierdie tendense behoort te bekamp.

Uit die studie kan daar ook tot die gevolgtrekking gekom word dat daar nie oormatige wins geneem word deur verskeie rolspelers in die ketting nie. Die gesegde dat "die middelman vat al die geld" word tot 'n groot mate geregverdig, maar nie in die konteks wat dit gewoonlik geuiter word nie. Alhoewel dit wel so is dat marges by elke punt in die waardeketting geneem word en dat sekere ondernemings tot 'n groter mate as ander beheer het oor die pryse waarteen produkte uiteindelik aan verbruikers beskikbaar is, is daar egter genoeg ondernemings in die bedryf se onderskeie segmente om te verseker dat billike pryse

gekoppel word aan produkte. In die studie kon daar nie konkrete bewyse van sameswering, produsente uitbuiting of oormatige wins deur die middelman gevind word nie. Dit beteken egter nie dat enige een van die bogenoemde nie tot 'n kleinere of grotere mate voorkom nie. Deur die verbruiker in te lig van al die prosesse wat gevolg word om uiteindelik 'n klaar verpakte vleissnit of verwerkte produk van 'n rak af op te tel sal 'n groter begrip gekweek word vir die koste wat aangegaan word en die monetêre kompensasie wat daarvoor aangegaan moet word.

7.3.3 Gevolgtrekkings uit die Tabele en Grafieke van die Kwantitatiewe Ontleding

Die kwantitatiewe ontleding het hoofsaaklik vier punte opgelewer wat hier uitgelig sal word. Eerstens word die belangrikheid van arbeid- en elektrisiteitskoste onder die vergrootglas geplaas. Hierdie uitgawes het 'n beduidende invloed op enige onderneming en die groot behoefte aan beide hiervan in die produksie en verwerking van rooivleis, verduidelik alreeds gedeeltelik die bruto marges van ondernemings in die waardeketting. Die kwessie van vervoerkoste blyk as volg te wees: wanneer vervoer 'n uitgawe is van 'n onderneming, is dit heel waarskynlik 'n baie groot uitgawe. Die rede hiervoor is dat nie alle ondernemings in die waardeketting vervoerkoste hoef aan te gaan om hul onderneming te bedryf nie, terwyl ander weer, veral produsente, voerkrale, abattoirs en groothandelaars primêr van vervoer afhanklik is om produkte meer bemerkbaar te maak.

Tweedens kan die volgende afleiding gemaak word uit die data wat verkry is t.o.v. supermarkte en slaghuise. Soos vroeër in die studie bespreek, is supermarkte in die Langeberg marginaal goedkoper as die slaghuise t.o.v. vleissnitte (R64.35 vs. R64.64 per kg). Terselfdertyd is die supermarkte se aanvoeling dat hul marges kleiner is as dié van slaghuise (2.33 vs. 2.90), uitgedruk as 'n waarde tussen 1 en 5. Hiermee saam is die prysnemer tot prysbepaler verhouding wat supermarkte aandui ook bykans gelyk aan die wat slaghuise aandui (2.67 vs. 2.58), uitgedruk as 'n waarde tussen 1 en 5. Vertikale integrasie deur sekere slaghuise kan hierdie statistiek effens skeef trek. Sou die drie slaghuise wat aangedui het dat hul prysbepalers is a.g.v. hul vertikale integrasie uit die vergelyking gehaal word, lyk die prentjie skielik heel anders. Die supermarkte se prysnemer tot prysbepaler verhouding moet nou vergelyk word met 1.67 (uitgedruk as 'n waarde tussen 1 en 5) van slaghuise en nie meer met 2.58 nie.

Die afleiding wat hieruit gemaak kan word, is dat supermarkte as volg met slaghuise vergelyk: die per kilogram prys van vleissnitte dui daarop dat daar feitlik geen verskil is nie, terwyl supermark respondente hul marges effens laer as slaghuiseienaars beskou. Laastens dui die vergelyking tussen die supermarkte en nie-geïntegreerde slaghuise dat supermarkte

meer as 1.5 keer beter as slaghuise daaraan toe is in die prysnemer tot prysbepaler verhouding. Die gevolgtrekking wat hieruit gemaak kan word, is dat supermarkte vleis goedkoper behoort te kan aankoop, aangesien dit minder van 'n prysnemer is as slaghuise. Gesamentlik behoort hierdie twee faktore die eenvoudige uitkoms van laer pryse in supermarkte te hê, maar tog het dit nie! Wat hieruit afgelei kan word, is dat mense se menings en persepsies nie altyd dieselfde waarde aan dieselfde items heg nie en dat dieselfde gebeur met verbruikers. Verbruikers is van mening dat supermarkte goedkoper as slaghuise behoort te wees, aangedui deur die dalende omset van slaghuise en stygende omset van supermarkte, gegewe ook die ondernemings se vermoë om beter pryse by verskaffers te beding. Hoe dit ook al sy, deursigtigheid in die waardeketting en die inlig van verbruikers blyk van kardinale belang te wees.

Derdens kan sekere gevolgtrekkings gemaak word rakende die area van oorsprong van rooivleis wat in die Langeberg verkoop word. Dat die oorgrootte meerderheid van rooivleis wat binne die Langeberg verkoop word van plaaslike of provinsiale oorsprong is, berus op drie moontlikhede, naamlik dat die kleinhandel onderneming ook 'n produksie-eenheid besit wat binne die Langeberg geleë is (vertikale integrasie), die onderneming voorkeur gee aan produkte van plaaslike of provinsiale oorsprong a.g.v. die plek van oorsprong voordeel wat daaruit verkry kan word, of die vervoerkoste van vleis en vleis produkte is net van so 'n aard dat dit nie sin maak om dit van buite die Wes-Kaap te bekom nie.

'n Moontlike onderskatting van internasionale vleisbronne is moontlik vanweë die persepsie dat hierdie vleis hoofsaaklik in kartonne na Suid-Afrika uitgevoer word en ook so aan kleinhandelaars verkoop word. Aangesien vleis van Namibië en Botswana hoofsaaklik as vleissnitte en vakuumverpak na Suid-Afrika gestuur word, kan die kleinhandelaars hulself moontlik misgis en dit aansien vir vleis van nasionale oorsprong i.p.v. internasionale oorsprong.

Laastens is dit nodig om na die per kapita verbruik in die Langeberg te verwys, in vergelyking met die nasionale standaard wat voorgehou word. Die laer per kapita verbruik in die Langeberg op die formele vlak as wat die nasionale standaard is, kan weens twee moontlike redes wees. Die verbruik in die Langeberg kan werklik laer wees a.g.v. verbruiker voorkeure en inkomste beperkings, of dit kan wees weens die teenwoordigheid van 'n groot informele mark wat heelwat groter as verwag is en dat hierdie informele mark 'n groot verbruikersbasis het wat verkies om hierdie mark te ondersteun of deur die pryse van vleis in die formele mark forseer word om na die informele mark oor te skuif. Die data wat verkry is dui daarop dat die aantal karkasse wat per jaar in die area op kleinhandelvlak verkoop word

nie in lyn is met die verbruik van 'n munisipale area wat meer as 80 000 inwoners het nie. Die moontlikheid van informele aanbod is in onderhoude met respondente in die formele stelsel waargeneem, alhoewel die presiese persentasie van verbruikers wat deur die informele stelsel bedien word, heeltemal onbekend is. Alhoewel die een respondent 'n skoot in die donker gewaag het met 30% van rooivleis verbruikers wat deur hierdie stelsel bedien word, is daar egter nie tasbare bewyse hiervoor nie en sal 'n studie van dié aard 'n welkome toevoeging tot die literatuur kan maak. Karaan en Myburgh (1992, bl. 289, 292) het ook 'n aanduiding gegee dat 'n vakuum in die mark gelaat is, waar die formele sektor nie produkte aan verbruikers lewer nie en waar die entrepreneurs van die informele mark intree.

Sou daar egter aanvaar word dat die Langeberg se verbruik gelykstaande moet wees aan die per kapita verbruik regoor Suid-Afrika, kan dit 'n waagskoot wees om die bediening van verbruikers uit die informele stelsel op 35-40% te raam. Dit is egter slegs van toepassing indien die informele verkope op nasionale vlak nul is, wat sekerlik nie die geval is nie, soos genoem in Hoofstuk 4, waar die per kapita verbruik bespreek is (sien 4.11). Die gevolgtrekking wat hieruit gemaak kan word, is dat die per kapita verbruik op nasionale vlak en so ook in die Langeberg, onderskat word. Die implikasie hiervan is dat die informele sektor heel waarskynlik 'n veel groter mark in Suid-Afrika bedien as wat tot dusver aangeteken en bekend is.

7.4 Aanbevelings

Met die samevatting en gevolgtrekkings wat hierbo bespreek is, tesame met die indien-dan stellings van die vorige hoofstuk, word daar voorts 'n aantal aanbevelings voorgelê.

7.4.1 Aanbeveling t.o.v. Goeie Kwaliteit Gespeende Slagdiere

Uit die studie het die belangrikheid van goeie genetiese materiaal van gespeende diere na vore gekom, veral aangesien ondernemings verder af in die waardeketting se vermoë om 'n kwaliteit produk te lewer, verbeter. Wanneer daar op 'n vroeër vlak in die waardeketting regulasies toegepas word wat die kwaliteit van die gespeende slagdiere verseker, sal dit moontlik wees om verbeterde gehalte en minder variasie binne die onderskeie graderingsvlakke tot gevolg te hê. Dit is dus tot voordeel van die hele rooivleisbedryf.

Die regulasies wat geïmplementeer moet word, sal die verskaffing van gespeende diere positief beïnvloed deurdat beter diere van beter genetiese materiaal die mark ingestoot word. 'n Natuurlike uitvloeisel sal wees dat die kwaliteit verbeter, wat weer op sy beurt bydra tot waardetoevoeging. Op hierdie wyse vind daar intrede in die rooivleisstelsel plaas wat stadiger in die mark inwerk, maar wel oor 'n langer termyn die gewenste effek sal hê.

7.4.2 Aanbeveling t.o.v. Abattoirs as Direkte Verskaffers van Kleinhandelaars

Uit die studie het dit na vore gekom dat kleinhandelaars meer direk met abattoirs sal wil handel, maar hierdie moontlikheid word beperk deur die dienste wat abattoirs nie verrig nie. Die grootste voordeel van groothandelaars is dat dit 'n afleweringdiens het, asook krediet verskaf (nie streng kontant op aflewering nie) en karkasse in meer hanteerbare vorm aan kleinhandelaars verskaf. Die kwessie van groot onhanteerbare karkasse wat deur die blokman op kleinhandelvlak hanteer moet word, ontmoedig die aankoop van karkasse, veral beeskarkasse. In 'n poging om op 'n groter skaal direkte verskaffers van kleinhandelaars te word en in die behoeftes van kleinhandelaars te voorsien, word daar aanbeveel dat abattoirs dit oorweeg om hierdie afdeling van hul dienste uit te brei. Sodoende sal kleinhandelaars karkasse ietwat goedkoper kan inkoop, wat tot voordeel van die verbruiker sal wees. Aangesien abattoirs reeds vervoer van karkasse doen na groothandelaars, sal hierdie nie 'n groot addisionele uitgawe wees nie, alhoewel die uitgawe per eenheid wel sal verhoog.

Hierdie tendens sal tot voordeel van beide abattoirs en kleinhandelaars wees deurdat dit reeds bewys is dat daar finansiële voordeel opgesluit is in die toevoeging van waarde deur produkte te omskep en dit meer bemerkbaar te maak. Deurdat die verskaffingsmetode verander, word die produk teen 'n beter prys aan die verbruiker beskikbaar gestel, dus beter waarde vir geld. Aangesien die Verskaffing verwantskap reeds "nader" is aan Prys as wat die Regulasies en Standaarde is, soos uitgebeeld in die Waardestelsel (Figuur 6-4), beteken dit dat die veranderinge vinniger behoort deur te werk as wat daar intreding by Regulasies en Standaarde is. Aangesien Verskaffing steeds 'n drywer van verandering is, behoort hierdie aanbeveling op die langtermyn 'n positiewe invloed op die prys van die produk, sowel as op die verbruiker en die bedrywigheide van die kleinhandel onderneming te hê.

7.4.3 Aanbeveling t.o.v. Vertikale Integrasie in die Waardeketting, veral deur Slaghuise

Met die onderhoude wat gevoer is, is daar gevind dat slegs dié slaghuise wat vertikaal geïntegreerd is in die waardeketting, hetsy met 'n abattoir of voerkraal, lig in die donker tunnel van afnemende omset op slaghuisvlak sien. Die oorgrootte meerderheid van die ander slaghuise waarmee daar onderhoude gevoer is, het bevind dat stygende pryse en dalende omset op die lang duur die bestaan van die onafhanklike slaghuis sal kelder, tensy daar grootskaalse waardetoevoeging op slaghuisvlak kan plaasvind. Dit skakel in met die vorige aanbeveling, aangesien die abattoirs en kleinhandelaars mekaar halfpad kan ontmoet en daar voordele vir beide partye in die tipe transaksies kan wees.

Dit is dus aan te beveel dat vertikale integrasie in die waardeketting die toekoms van 'n onderneming positief kan beïnvloed en die verbruikers se behoeftes teen mededingende pryse kan bevredig. Alhoewel die uitbreiding van 'n onderneming kapitaal benodig, behoort die onderneming oor die langtermyn beter daaraan toe te wees en sal lenings bekombaar wees. Hierdie integrasie in die waardeketting verminder die wisselvalligheid van pryse in die mark en gee die onderneming die geleentheid om in 'n wisselvallige mark met meer stabiele pryse beter te kompeteer met mededingers. Dieselfde benadering t.o.v. die Waardestelsel sal hier van toepassing wees as wat verduidelik is by die aanbeveling t.o.v. abattoirs as direkte verskaffers van kleinhandelaars (sien 7.4.2).

7.4.4 Aanbeveling t.o.v. Vleis van Verskillende Gradering op Kleinhandelvlak

Om die probleme met variasie in kwaliteit binne die graderingsvlakke van rooivleis op te los, word daar aanbeveel dat 'n aantal aanpassings gemaak word in die waardeketting, maar hoofsaaklik op kleinhandelvlak. Eerstens sou dit moontlik wees om vleis van verskillende vlakke van gradering op die rak van 'n supermark of slaghuis beskikbaar te stel aan verbruikers. Van die supermarkte sal egter nie te vinde wees hiervoor nie, aangesien die reuk verbonde aan laer gradering vleis moontlik ander kliënte kan afskrik. Dit bied egter aan slaghuise die geleentheid om hul markaandeel effens te versterk ten koste van supermarkte. Hiermee sal dit moontlik wees vir ondernemings om 'n wyer verskeidenheid van behoeftes van verbruikers te voorsien. Die laer inkomste verbruiker sal oor die vermoë beskik om meer rooivleis te koop, aangesien die laer gradering vleis noodwendig goedkoper is as die sogenaamde keurgraad, oftewel A2 gegradeerde vleis. Alhoewel hierdie toevoeging verbeterde kontrole tot gevolg sal moet hê om te verseker dat die regte vleissnitte teen die regte prys verkoop word, behoort dit tog die omset van ondernemings te verhoog, alhoewel dit moontlik sal lei tot 'n afname in die verkope van A2 gegradeerde vleis.

'n Moontlike probleem, wat oorbrug kan word, is dat 'n verbruiker 'n pakkie van die rak af sal haal wat oënskynlik baie billik geprys is, maar dan ook uiters ongelukkig is oor die kwaliteit van die vleis. Die inlig van verbruikers t.o.v. die manier waarop graderings plaasvind en wat die kriteria is, sal verbruikers reeds die nodige inligting bied om hul eie keuse te maak. Hierdie inligting kan onder andere d.m.v. etikette op die verpakking deurgegee word. Voorstellings t.o.v. die gebruik van die verskillende tipe vleissnitte en gradering kan die verbruiker se vermoë om beter en slimmer te kies, verder bevorder. Die uitbreiding van die RPO se rol in die oordra van inligting aan die verbruiker kan uitgebrei word. Dit sal tot voordeel van beide die verbruiker en die produsent wees.

Sou 'n onderneming besluit dat dit te 'n groot waagstuk is om laer gradering vleis op winkelrakke beskikbaar te stel, kan daar op verskeie ander wyses maniere gevind word om hierdie vleis van die hand te sit. Een voorbeeld is om 'n afleweringdiens te begin/uit te brei om sodoende die verbruikers te bedien daar waar dit vir hulle gerieflik is, soos wat die informele sektor dit doen.

Tweedens kan hierdie aanbeveling moontlik ook die variasie van kwaliteit binne die gegewe graderingsvlakke verminder. Aangesien kleinhandelaars hoofsaaklik A2 gradering bees- en lamsvleis aankoop, is dit veral in hierdie graderingsvlak waar variasie in kwaliteit waargeneem word. 'n Moontlike rede hiervoor is dat, aangesien die beste prys behaal word vir vleis wat A2 gegradeer word, daar effens buite die perke van die kriteria beweeg word om karkasse steeds onder die A2 vaandel deur te kry en sodoende die beste pryse vir die produsent en/of voerkraal te beding. Sou die deurvoer van ander graderingsvlakke ook tot op kleinhandelvlak in die formele mark verhoog, sal die variasie binne die A2 graderingsvlak waarskynlik verlaag, aangesien daar nou 'n groter mark is vir die ander produkte, wat ook daarmee saam die waarskynlikheid van hoër pryse vir laer graderingsvlakke oor die langer termyn tot gevolg kan hê, aangesien die vraag vir hierdie produkte sal verhoog, terwyl die prys van A2 mag daal. Die daling in prys van A2 gradering bees- en lamsvleis behoort tot gevolg te hê dat die gradering van vleis meer korrek volgens die kriteria van die graderingskaal gedoen word.

Die verbetering van die kwaliteit van vleis binne die graderingsvlakke beteken dat intreding plaasvind by die Kwaliteit verwantskap. Weereens is die intreding een stap nader aan die punt van verandering as wat dit sou wees, sou intreding by Regulasies en Standaarde of by Verskaffing plaasgevind het en behoort die effek vinniger deur die Waardestelsel te beweeg op uiteindelik 'n positiewe uitwerking op vleispryse en verbruikers te hê. Die Kwaliteit verwantskap is 'n sekondêre drywer van verandering en die invloed beweeg na die sekondêre uitkomst, soos bespreek in die Rooivleis-waardestelsel van die Langeberg.

7.4.5 Aanbeveling t.o.v. die Afskaffing van BTW op Rooivleis

Die teenwoordigheid van BTW in die rooivleisbedryf skep hoofsaaklik twee probleme vir die bedryf. Dit skep 'n administratiewe las deurdat alle ondernemings in die waardeketting wat vir BTW geregistreer is, dit moet oorbetaal wanneer hul dit op waarde wat toegevoeg is, eis, terwyl dit weer teruggeëis word deur die volgende onderneming aan wie die diens of produk verskaf is. Die effek is dat die regering geen inkomste werklik ontvang wanneer al die ondernemings vir BTW geregistreer is nie, behalwe by die punt van finale verkope. Waar 'n onderneming nie vir BTW geregistreer is nie, kan dit nie BTW byvoeg op 'n faktuur nie en

dus kan die volgende onderneming dit nie terugeis nie. Waar daar bv. 'n slaghuis is wat nie vir BTW geregistreer is nie en vleis word aangekoop van 'n onderneming wat wel vir BTW geregistreer is, dan sal die regering wel 'n inkomste verkry. Hierdie inkomste is steeds kleiner as wat die inkomste sou gewees het, sou hierdie onderneming geregistreer wees vir BTW en sou daar dan dienooreenkomstig BTW op die verkope vanuit die slaghuis geëis word. Die rede hiervoor is dat aangesien waarde toegevoeg word deur die slaghuis, daar 'n groter deel aan BTW afgestaan sal word, terwyl die BTW op die aankoop vanaf die groothandelaar teruggeëis sou word.

Die gevolgtrekking wat gemaak kan word, is dat dit inkomstegewys tot groter voordeel van die regering is wanneer daar slegs op kleinhandelvlak gebruik gemaak word van verkoopsbelasting, eerder as om die hele waardeketting met die administratiewe las van BTW op te saal. In teorie, is die aanbeveling dus dat BTW afgeskaf en vervang word met 'n kleinhandel verkoopsbelasting. Die hef van laasgenoemde kan egter self tot markmislukkings lei (Jitsing & Stern, 2008, bl. 5). Dit los ook nog nie die probleem van meer bekostigbare rooivleis vir laer inkomstegroepe op nie.

'n Verdere aanbeveling sal dus wees om hierdie verkoopsbelasting slegs bv. op A- en AB-gradering vleis te hef en nie op B- en C-gradering vleis nie. Dit sal dan werk soos in die geval van witbroodmeel, waarop BTW gehef word, maar bruinbroodmeel nie. Dit sal ook die regressiewe aard van belasting, soos hieronder bespreek, verlig. Indien dit egter sou moontlik wees, sal die afskaffing van enige vorm van belasting op vleis tot die bevordering van proteïen inname lei en die rooivleisbedryf 'n hupstoot gee, selfs al sou dit moet gepaard gaan met 'n toename in belasting elders om die verlies aan inkomste vir die regering teen te werk. Die regering moet egter besluit tot watter mate die verbetering van die sosiale welstand van die laer inkomstegroepe deur die vermindering van 'n belastinglas die verlies aan inkomste kompenseer. Oor die langer duur behoort dit ook te lei tot 'n afname in die bystand wat van die staat verlang word deur die laagste inkomstegroepe, soos bv. sosiale toelae.

Verandering aan wetgewing t.o.v. BTW op uiteindelik die gewenste effek op die prys van vleis en vleisprodukte asook die verbruikers van vleis te hê, beteken dat daar 'n beleidsverandering moet plaasvind, wat natuurlik inwerk op die primêre drywer van verandering in die stelsel. Die invloed van die verandering sal deur die sekondêre drywers oorgedra word aan die sekondêre uitkomst. Aangesien die verandering deur 'n drywer aangevoer word, sal dit oor die langtermyn die gewenste effek hê, alhoewel die invloed nie onmiddellik deur stelsel beweeg nie.

7.4.6 Aanbeveling t.o.v. Druk op Laer Inkomste Verbruikers weens Regressiewe Belasting

Soos bespreek as een van die gevolgtrekkings uit die indien-dan stellings, is hierdie kwessie een wat aandag moet kry indien daar vanuit 'n regulatoriese oogpunt aanpassings gemaak word om die laer inkomste verbruikers te steun in die koop van rooivleis om hul proteïen inname te verhoog en sodoende sosiale kwessies, soos bespreek in Hoofstuk 1, aan te spreek. 'n Moontlike oplossing hiervoor is om die belastinglas te verskuif na verbruikers uit hoër inkomstegroepe, want sodoende sal die persentasie van die verbruiker se inkomste wat aan belasting (BTW) afgestaan word, meer gelyk wees. Die praktiese uitvoering hiervan kom neer op die afskaffing van belasting op vleis wat van 'n laer gradering is, bv. B- en C-gradering vleissnitte en ook verwerkte produkte wat vleis van B- of C-gradering bevat.

Alhoewel dit op die oog af lyk asof supermarkte en slaghuise nie die laer inkomste verbruiker voorsiening maak nie, is daar tog heelwat maniere wat veral slaghuise gevind het om hierdie verbruikers op hul kliëntebasis te kry. Dit wil tog voorkom asof daar laer inkomste verbruikers is wat nie toegang het tot die informele mark nie, hetsy weens logistieke redes of geloofsoortuiging. Vir hierdie verbruikers sal die afskaffing van BTW of laer gradering karkasse 'n redelike mate van voordeel inhou. Dit mag selfs wees dat laer inkomste verbruikers terug beweeg in die formele sektor in, sou die prys van vleis en vleisprodukte aantreklik genoeg wees.

Dieselfde argument geld vir dié aanbeveling as vir die vorige aanbeveling t.o.v. die werking van die stelsel en die wyse waarop die invloed deurgevoer word.

7.4.7 Aanbeveling t.o.v. Ingryping in die Rooivleis-waardestelsel

Die bogenoemde aanbevelings het reeds 'n aanduiding gegee van moontlike veranderinge wat aangebring kan word binne die bestaande waardestelsel wat 'n positiewe invloed op die prys van rooivleis sal hê vanuit 'n verbruikersoogpunt. Soos reeds genoem, kan die ingryping in die waardestelsel op een van twee wyses gedoen word, naamlik dat invloed wat uitgeoefen word vanaf buite die stelsel op sekere dele van die stelsel vinniger die verlangde effek sal hê, alhoewel dié tipe inmenging gewoonlik nie oor die langtermyn volhoubaar is nie, terwyl die teenoorgestelde weer van toepassing is wanneer inmenging op 'n ander deel van die waardestelsel geïmplementeer word.

Moontlike intreding in die Rooivleis-waardestelsel wat stadiger deurwerk, maar oor 'n langer termyn die gewenste effek het, sluit in veranderinge aan die drywers van die verandering in die stelsel, naamlik Regulasies en Standaarde, Verskaffing, Kwaliteit en Waardetoevoeging

Elemente. Verskeie veranderinge is reeds voorgestel m.b.t. die verwantskappe wat as primêre en sekondêre drywers in die stelsel geïdentifiseer is. Regulatiewe voorstelle, sowel as dié m.b.t. verskaffers en kwaliteit deur die stelsel is reeds gedoen. Hierdie voorstelle is vergesel van verduidelikings oor hoe die invloed deur die Rooivleis-waardestelsel sal werk om uiteindelik oor die langtermyn die gewenste uitwerking te hê.

Vinnig werkende, maar slegs kort termyn oplossings, sluit in moontlike intreding in die terugvoerus wat deur die uitkomst in die waardestelsel verteenwoordig word, naamlik Prys, Bedrywighede, Verbruikers en Markkrag. Aanbevelings in hierdie opsig sluit in daadwerklike pogings deur die publieke en private sektor om verbruikers in te lig en op te voed t.o.v. vleis, vleis graderings en die noodsaaklike elemente van 'n waardeketting. Die rol van verskillende organisasies binne die rooivleisbedryf kan uitgebou word om hierdie funksie van inligting verspreiding te akkommodeer.

Ander moontlikhede sluit in invloed op die uitgawes van ondernemings, veral t.o.v. arbeid, elektrisiteit en vervoer, asook regulasies wat die marges van ondernemings binne sekere grense beperk. Die probleem met hierdie voorstelle is egter dat dit nie volhoubaar is nie en dat dit nie mededingendheid bevorder nie.

7.5 Slot

Ten slotte is dit nodig om die studie in geheel te beskou en dit ook in opsig self as 'n stelsel te bestudeer. Die belangrikheid van 'n terugvoerus, waar die eindresultate die oorspronklike vrae beantwoord, of dan redes gee waarom dit nie gedoen is nie, word hier sterk ondersteun. Die rol van waardetoevoeging in die produksie, verwerking en verspreiding van rooivleis is gebaseer op twee kern konsepte. Eerstens, om die waardeketting as 'n waardestelsel voor te stel en die rol van waardetoevoeging in die stelsel te beskryf, terwyl dit ook die verhouding tussen die verskillende verwantskappe binne die stelsel verduidelik. Tweedens verwys dit na die ontwikkeling van buigsame produksie- en verwerking metodes waar die waarde wat toegevoeg word op só 'n wyse gedoen word dat dit tot groter bekostigbaarheid van rooivleis vir alle verbruikers, maar veral diegene in laer inkomstegroepe, sal lei.

Die elemente in die waardestelsel is geïdentifiseer, alhoewel nie soos verwag is aan die begin van die studie nie, aangesien dit nie moontlik was om die institusionele stelsel en die reputasie-gedrewe stelsel, soos dit voorkom op kleinhandelvlak, regdeur die stelsel van mekaar te skei nie. Alhoewel dit wel wil voorkom asof die definiëring van die stelsels aan die begin van die studie tot 'n groot mate korrek is, blyk dit asof dit veral by die aankoop van

groothandelaars is wat die twee stelsels onlosmaaklik deel word van mekaar. Daar is dus besluit om slegs een waardestelsel voor te stel, wat die hele rooivleisbedryf op formele vlak in die Langeberg, aandui.

Verder was die gedagte om die nuwe data wat ingesamel is toe te pas op die stelsels wat uit 'n vorige studie ontwikkel is, maar twee probleme het voorgekom. Eerstens is daar uiteindelik 'n gesamentlike stelsel ontwikkel vir die formele rooivleisbedryf en tweedens het die studie wat tot hierdie een aanleiding gegee het, se fokus gelê in die identifisering, ontleding en raming van die invloed van toekomstige sosiale, ekonomiese en regulatiewe netwerke in die Langeberg op die kwaliteit, prys en beskikbaarheid van rooivleis vir plaaslike verbruikers. In teenstelling hiermee word waardetoevoeging se rol in die produksie, verwerking en verspreiding tans bespreek. Daar is dus ooglopende verskille en ooreenkomste in die stelsels. Die ooreenkomste tussen die twee stelsels is dat daar heelwat van die verwantskappe is wat oorvleuel, alhoewel die rigting van invloed tussen die stelsels verskillend is. In beide studies word daar aangedui dat verskaffing die kwaliteit bepaal, terwyl daar 'n teenoorgestelde rigting van invloed tussen verbruikers en prys aangedui word in die twee stelsels. Hierdie rigting van invloed was egter 'n uitdaging om te bepaal in die voorstelling van die Rooivleis-waardestelsel. Daar was vele redenasies na beide kante toe en is uiteindelik besluit dat die prys wel die verbruiker eerste beïnvloed, waarna die invloed van die verbruiker via die Bedrywighede en Markkrag verwantskappe na die pryse van vleis en vleis produkte terugkeer.

Soos reeds in die gevolgtrekkings genoem, is daar geen tasbare bewyse van kunsmatig hoë rooivleis pryse a.g.v. prysvasstellings nie, maar die aanbevelings wat gemaak is, kan tot groter bekostigbaarheid van rooivleis lei en die formele stelsel kan die vermoë ontwikkel om beter in die behoeftes van verbruikers, ongeag die inkomstevlak, te voldoen. Deurdat die nasionale norm t.o.v. per kapita verbruik soveel hoër is as dié van die Langeberg, beteken dit dat die voldoende inname van rooivleis tog in 'n mate verhinder word. Aangesien die grootste deel van die vleis wat aan kleinhandelaars van plaaslike of provinsiale oorsprong is, kan vervoerkoste nie as een van die vernaamste redes vir die bogenoemde tendens voorgehou word nie.

Alhoewel die studie wel oplossings kon vind vir die behoefte aan meer bekostigbare rooivleis, ondersteun die data nie ekonomiese geleenthede in die rooivleisbedryf in die area nie, hoofsaaklik weens regulasies wat die bedryf in 'n knyp tang het en dalende omset weens meer bekostigbare vleis in die vorm van hoender. Dit blyk egter asof daar 'n geleentheid is in die informele vleismark vir beide gevestigde en ontluikende produsente, veral wanneer die

verskil tussen die per kapita verbruik per jaar van die formele stelsel in die Langeberg met die nasionale norm vergelyk word. Meer navorsing in hierdie verband is egter nodig en sal tot voordeel van alle rolspelers in die bedryf wees indien hierdie studie, tesame met 'n volgende een wat spesifiek fokus op die informele stelsel, 'n geheelbeeld van die totale rooivleisbedryf vir 'n sekere gebied kan skep.

Verwysings

- Alderman, H., & del Ninno, C. (1999). *Poverty Issues for Zero Rating Value-Added Tax (VAT) in South Africa*. Washington: Wêreldbank.
- B. Nagiah's Quality Mutton Butchers. (2010). *Sheep and Lamb*. Onttrek Oktober 2, 2011, vanaf Spesifications and Grades: <http://bnagiah.co.za/images/SheepAndLamb.swf>
- Begun, J. W., Zimmerman, B., & Dooley, K. (2003). Health Care Organizations as Complex Adaptive Systems. In S. M. Mick, & M. Wyttenbach (Eds.), *Advances in Health Care Organization Theory* (bl. 253-288). San Francisco: Jossey-Bass.
- BFAP. (2011). *The South African Agricultural Baseline 2011*. Pretoria: BFAP.
- Breërivier Wynland Munisipaliteit. (2009). *Breede River Winelands Integrated Development Plan (IDP) 2007/2011*. Ashton: Langeberg Munisipaliteit.
- BusinessDictionary.com. (2010a). *BusinessDictionary.com*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf What is production? Definition and Meaning: <http://www.businessdictionary.com/definition/production.html>
- BusinessDictionary.com. (2010b). *BusinessDictionary.com*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf What is Processing? Definition and Meaning: <http://www.businessdictionary.com/definition/processing.html>
- BusinessDictionary.com. (2010c). *BusinessDictionary.com*. Retrieved Maart 28, 2011, vanaf What is distribution? Definition and Meaning: <http://www.businessdictionary.com/definition/distribution.html>
- Cornelius, P. (2011, November 8). Invoere van vleis deur die RSA. (C. Cloete, Onderhoudsvoerder)
- Davis, M. (2010). Broiler Organisation Committee Chairman's Report 2010. *105th SAPA Conference* (bl. 1-16). Johannesburg: Suid-Afrikaanse Pluimveevereniging.
- De Bod, H. (2011, Junie 13). Onderhoud met Robertson Abattoir. (C. Cloete, Interviewer)
- Departement van Doeane en Aksyns. (2011, April 7). *I67837_Itbookmainsch1*. Onttrek Junie 9, 2011, vanaf Customs & Excise Tariffs: <http://www.sars.gov.za/Tools/Documents/DocumentDownload.asp?FileID=67837>
- Departement van Landbou, Bosbou en Visserye. (2009). *Trends in the Agricultural Sector*. Pretoria: Departement van Landbou, Bosbou en Visserye.
- Departement van Landbou, Bosbou en Visserye. (2011). *Abstract of Agricultural Statistics*. Pretoria: Departement van Landbou, Bosbou en Visserye.
- Departement van Landbou, Omgewingsake en Landelike Ontwikkeling, Provinsie van Kwa-Zulu Natal. (2005). *Beef Production: The Basics*. Onttrek Oktober 20, 2011, vanaf The Beef Carcass Classification System: <http://agriculture.kzntl.gov.za/portal/AgricPublications/ProductionGuidelines/BeefProduction/TheBeefCarcassClassificationSystem/tabid/111/Default.aspx>

- Departement van Onderwys. (2009a, Februarie/Maart). *Nasionale Senior Sertifikaat*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf Agricultural Management Practice 2009 Papers: <http://www.education.gov.za/LinkClick.aspx?fileticket=H2w6zb4%2FCVs%3D&tabid=539&mid=1528>
- Departement van Onderwys. (2009b, Februarie/Maart). *Nasionale Senior Sertifikaat Memorandum*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf Agricultural Management Practice 2009 Papers: <http://www.education.gov.za/LinkClick.aspx?fileticket=1qpaNNZXF10%3d&tabid=539&mid=1528>
- Direktoraat van Bemaking van die Departement van Landbou, Bosbou en Visserye. (2009a). *Beef Market Value Chain Profile*. Pretoria: Department van Landbou, Bosbou en Visserye.
- Drake, N. (2011, Mei 9). Onderhoud met Robertson Butchery. (C. Cloete, Onderhoudsvoerder)
- Ebrahim, S. (2009, Maart 12). *Cape Gets New Halaal Abattoir*. Onttrek Mei 14, 2011, vanaf The Voice of the Cape: <http://www.vocfm.co.za/index.php?§ion=news&category=&halaalnews=&article=45208>
- Farlex, Inc. (2011). *The Free Dictionary by Farlex*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf Beef Production Systems - Definition of Beef Production Systems in the Medical Dictionary: <http://medical-dictionary.thefreedictionary.com/beef+production+systems>
- Jitsing, A., & Stern, M. (2008). *VAT Practices Within SACU And Possibilities For Harmonisation*. Pretoria: Development Network Africa.
- Jooste, A. (2010). Red meat value chain. *Rooivleis Abattoir Vereniging (RVAV) Kongres* (bl. 1-66). Somerset-Wes: Nasionale Landboubemarkingsraad.
- Jooste, A., Meyer, F., Vermeulen, H., & Taljaard, P. (2009). Economics Investigation of Zero-rating of VAT on Meat. *Landbou-ekonomiese Vereniging van Suid-Afrika, September 2009, Durban, Suid-Afrika*. Durban: Nasionale Landboubemarkingsraad.
- Karaan, A., & Myburgh, A. S. (1992, Desember). Food Distribution Systems In The Urban Informal Markets: The Case Of Red Meat Marketing In The Western Cape Townships And Informal Settlements. *Agrekon*, bl. 289-293.
- Kassier, E., Willemse, J., & Smith, T. (1997, Desember). Wet op Bemaking van Landbouprodukte, 1996: Wat dit vir die Toekoms Inhou. *Agrekon*, 36(4), bl. 585-593.
- Kirsten, J., Edwards, L., & Vink, N. (2007). Distortions to Agricultural Incentives in South Africa. In *Agricultural Distortions Working Paper 48514*. Wêreldbank.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Beverly Hills, Kalifornië: Sage Publications, Inc.
- Lubbe, W. F. (1992, Junie). Price Stabilisation Policies: Has The Meat Scheme Benefited Beef Producers In South Africa? *Agrekon*, 31(2), bl. 74-80.

- McCullough, M., & Cloete, C. (2011). *Thy Neighbour's Calf: a Preliminary Inquiry into the Economic and Social Viability of Red Meat Production, Processing and Distribution Networks in the Langeberg Municipality*. Robertson: Unpublished document.
- Ministeriële Komitee vir Oorsig oor Landbou Bemaking. (2006). *Report of the Committee to Review the Agricultural Marketing Environment*. Pretoria.
- NAMC. (2001). *Report on the Investigation into the Effect of Deregulation on the Red Meat Industry*. Pretoria: Nasionale Landboubemarkingsraad.
- Nasionale Departement van Landbou en FAO. (Geen datum). *Section 1: Red Meat Marketing*. Onttrek April 26, 2011, vanaf Training Paper no. 7 on Livestock Marketing: <http://www.daff.gov.za/docs/GenPub/7Livestock.pdf>
- NB Publishers. (2009). *Pharos Woordeboeke*. Onttrek Maart 28, 2011, vanaf Pharos Woordeboeke Aanlyn: <http://www.pharosonline.co.za/?qi=255862>
- Neethling, G. (2010, Mei 26). *RMAA Press Release: The Consumer Protection Act and the Abattoir Industry*. Onttrek April 28, 2011, vanaf The Red Meat Abattoir Association: <http://www.rmaa.co.za/2010/Consumer%20Protection%20Act.pdf>
- Northcutt, N., & McCoy, D. (2004). *Interactive Qualitative Analysis - A Systems Method for Qualitative Research*. Thousand Oaks, Kalifornië: Sage Publication, Inc.
- Odendaal, F. F., & Gouws, R. H. (Eds.). (2009). *Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal* (5e Uitgawe ed.). Kaapstad: Pearson Education South Africa.
- Republiek van Suid-Afrika. (1996). *No. 47 of 1996: Wet op die Bemaking van Landbouprodukte, 1996*. Pretoria: Staatsdrukkery.
- Republiek van Suid-Afrika. (1998). *No. 63 van 1998: Wet op Landbouprodukstandaarde, 1998*. Pretoria: Staatsdrukkery.
- Republiek van Suid-Afrika. (2000). *No. 40 of 2000: Wet op Veiligheid van Vleis, 2000*. Pretoria: Staatsdrukkery.
- Republiek van Suid-Afrika. (2008). *No. 68 van 2008: Wet op Verbruikersbeskerming, 2008*. Pretoria: Staatsdrukkery.
- Republiek van Suid-Afrika. (2010, November 11). Goewermentskennisgewings: Departement van Landbou, Bosbou en Visserye. *Staatskoerant*, 545(33751), bl. 1-48.
- Rooivleis Abattoir Vereniging. (2005). *Legislation*. Onttrek April 28, 2011, vanaf The Red Meat Abattoir Association: <http://www.rmaa.co.za/legislationsummary.htm>
- Rooivleis Bedryfsforum. (2010). *Classification of South African Beef - A key to consumer satisfaction*. Onttrek Oktober 20, 2011, vanaf Classification - Red Meat Industry Forum: <http://www.redmeatsa.co.za/industry-structure/samic/classification>
- SAID. (2011). *South African Revenue Service - Turnover Tax*. Onttrek Mei 13, 2011, vanaf Turnover Tax for Small Businesses: <http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=43122>

- Schonfeldt, H. C., & Gibson, N. (2008). Changes in the nutrient quality of meat in an obesity context. *Meat Science*, 80, bl. 20-27.
- Schutte, G. (2011, Oktober 31). RPO September 2011 Statistieke en Verslag. (C. Cloete, Onderhoudsvoerder)
- Streicher, S. (2011, Junie 15). Die uitsluiting van tariewe op varkrib en die vryhandelsooreenkoms tussen SA en die EU. (C. Cloete, Onderhoudsvoerder)
- Taljaard, P. (2009). Cattle Feedlotting in South Africa. *Assocon/Cepea Interconf conference, September 2009* (bl. 249-288). Goiânia, Brasilië: Assocon.
- Thublier, F., Hanby, T., & Yongjiang, S. (2010). Value Chain = Supply Chain + Demand Chain: New Approaches to Creating and Capturing Sustainable Value. *International Manufacturing Symposium*. Cambridge: Universiteit van Cambridge.
- Trochim, W. (2008, Oktober 20). *Descriptive Statistics*. Onttrek Maart 24, 2011, vanaf Research Methods Knowledge Base: <http://www.socialresearchmethods.net/kb/statdesc.php>
- Vermeulen, H. (2010). Consumer Trends in the South African Food Sector: Applications in the Red Meat Industry. *Rooivleis Abattoir Vereniging (RVAV) Kongres* (bl. 1-16). Somerset-Wes: BFAP.
- Vermeulen, H., Ndibongo-Traub, L., Meyer, F., & Schonfeldt, H. (2008). Implication of Projected Food Price Inflation on Household Food Security. *Landbou-ekonomiese Vereniging van Suid-Afrika, September 2008, Windhoek, Namibië*. Pretoria: LEVSA.
- Vink, R., & Van Rooyen, J. (2009). *The Economic Performance of Agriculture in South Africa Since 1994: Implications for Food Security*. Midrand: Ontwikkelingsbank van Suider-Afrika.
- Voedselprysmoniteringskomitee. (2003). *Final Report: Part 4: Chapter 4*. Pretoria: Nasionale Landboubemarkingsraad.
- Wiener, N. (1948). *Cybernetics, or Control and Communication in the Animal and the Machine*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

Bylae 1

Bylae 1A: Kleinhandelaar Vraelys

Die vraelys vir kleinhandelaars wat die onderhoude met alle slaghuise en supermarkte sal lei. Hierdie ondernemings sal eerste mee onderhoude gevoer word om sodoende inligting te bekom oor watter ondernemings verder af in die waardeketting, binne of buite die Langeberg gebied, rolspelers in die voorsiening van rooivleis in die Langeberg is.

1. Hoeveel karkasse word weekliks deur die onderneming verwerk en verkoop?
2. Wie word bedien deur hierdie onderneming:
 - a. Slegs finale verbruikers
 - b. Herverkoop-ondernemings (bv. restaurante)
3. Watter tipe aktiwiteite vind plaas:
 - a. Opsny en verpakking
 - b. Slegs verpakking
 - c. Slegs verkoop van klaar opgesnyde en verpakte rooivleis
 - d. Verdere verwerking van vleis tot ander vleis produkte (bv. wors, maalvleis)
4. Watter verskaffingsmetodes is van toepassing:
 - a. Slegs vasgestelde aflewering deur franchisor
 - b. Keuse vanuit goedgekeurde groothandelaars en/of abattoir van franchisor
 - c. Vrye keuse, maak gebruik van:

Groothandelaars
Kleinhandelaars (bv. 'n ander slaghuise)
Abattoir
Voerkrale
Produsente
5. Streek van vleis oorsprong word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
6. Is daar 'n daadwerklike verskil in die prys van vleis in verskillende tye van die jaar? Indien wel, wanneer sou u sê is pryse hoër en wat is die grootste rede daarvoor?
7. Wetgewing en regulasies
 - a. Wat is die impak van die Wet op die Veiligheid van Vleis en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming op die werking van u onderneming? Wat is die finansiële implikasies?
 - b. Sou u sê dat hierdie regulasies waarde toevoeg of aftrek tot u produkte? Het dit 'n invloed op die kwaliteitvlak van u vleis?

8. BTW

- a. Word BTW gehef op vleis produkte?
- b. Watter impak het die hef van BTW op die verkope van rooivleis?

9. Koste

- a. Wat is die enkele grootste koste wat aangegaan word in die beskikbaarstelling van rooivleis, afgesien van die aankoopprys?
- b. Watter bestanddeel of verwerking stap kan vermy of beduidend verander word om kostes te bespaar en wat sal die effek, indien enige, op die kwaliteit en veiligheid van die vleis produkte wees?

10. Prystendense

- a. Gebaseer op persoonlike waarnemings deur mense vanuit die gemeenskap kon daar afgelei word dat die prys van vleis dramaties gestyg het oor die afgelope dekade. Wat is u mening oor die prystendense van rooivleis?
- b. Hoe sou u die verhouding beskryf tussen die prystendense van rooivleis in hierdie gemeenskap en elders in die Langeberg Munisipaliteit? En in die res van die land?

11. Watter stappe sal u neem om die vermoë van die waardeketting te verbeter in die bediening van verskillende markte (verbruikers) terselfdertyd?

12. Watter persentasie (%) allokeer u vir die volgende aspekte as deel van u waardetoevoeging in die waardeketting:

- a. Waardetoevoeging (% van die totale waarde toegevoeg deur die hele waardeketting)
- b. Kleinhandel verkoopprys (% van die kleinhandel prys wat terugkom na u besigheid, minus die deel van aan u verskaffers gaan)
- c. Vervoerkoste

13. Watter van die volgende maatstawwe beskryf u onderneming die beste:

(a) Prysnermer/Prysbepaler verhouding	As 'n koper van vleis	As 'n verkoper van vleis
1	Totale prysnermer	
2	Prysnermer	
3	Gelyk met onderneming waarmee besigheid gedoen word	
4	Prysbepaler	
5	Totale prysbepaler	

(b) Marge tot totale prys verhouding		
1	Minimaal	
2	Minimaal-Gemiddeld	
3	Gemiddeld	
4	Gemiddeld-Wesenlik	
5	Wesenlik	

14. Hoe bepaal u die verkoopprijs van u finale produkte:

- a. Vaste marge regoor alle vleis produkte (verkry vanaf aankoopprys)
- b. Vasstel van individuele marges op onderskeie produkte (gebruik bloктоets)
- c. Stel 'n eenheidsprijs vas wat mededingend blyk te wees met die prys van dieselfde produk elders
- d. Ander:

15. Wat is die huidige kleinhandel eenheidsprijs vir die volgende produkte:

- a. Vark rib
- b. Vark tjops
- c. Skaap skenkels
- d. Skaap tjops
- e. Bees skenkels
- f. Bees rump steak

Bylae 1B: Groothandelaars Vraelys

Aangesien geen groothandelaars in die Langeberg Munisipaliteit gesetel is nie, is hierdie bloot 'n voorlopige vraelys, aangesien hierdie vraelys moontlik sal moet aangepas word om addisionele inligting wat uit die onderhoude met kleinhandelaars bekom is, in te filtreer.

1. Watter tipe aktiwiteite vind plaas:
 - a. Slegs herverkoop van karkasse
 - b. Opsny van karkasse
 - c. Opsny en verpakking
 - d. Verwerking van vleis tot ander vleis produkte (bv. wors, maalvleis, ham)
2. Watter verskaffingsmetodes is van toepassing:
 - a. Keuse vanuit goedgekeurde abattoirs deur hoofkantoor/franchisor
 - b. Vrye keuse
Maak gebruik van: Abattoirs
Voerkrale
Produsente
3. Streek van vleis oorsprong word beperk tot:
 - a. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - b. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - c. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
4. Ondervind u enige seisoenale verandering in die beskikbaarheid van rooivleis?
Indien wel, is daar 'n wesenlike prysverskil sigbaar?
5. Wetgewing en regulasies
 - a. Wat is die impak van die Wet op die Veiligheid van Vleis en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming op die werking van u onderneming? Wat is die finansiële implikasies?
 - b. Sou u sê dat hierdie regulasies waarde toevoeg of aftrek tot u produkte? Het dit 'n invloed op die kwaliteitvlak van u vleis?
6. BTW
 - a. Word BTW gehef op vleis produkte?
 - b. Watter impak het die hef van BTW op die verkope van rooivleis?
7. Koste
 - a. Wat is die enkele grootste koste wat aangegaan word in die beskikbaarstelling van rooivleis, afgesien van die aankoopprys?
 - b. Watter bestanddeel of verwerking stap kan vermy of beduidend verander word om kostes te bespaar en wat sal die effek, indien enige, op die kwaliteit en veiligheid van die vleis produkte wees?

8. Watter stappe sal u neem om die vermoë van die waardeketting te verbeter in die bediening van verskillende markte (verbruikers) terselfdertyd?
9. Watter persentasie (%) allokeer u vir die volgende aspekte as deel van u waardetoevoeging in die waardeketting:
 - a. Waardetoevoeging (% van die totale waarde toegevoeg deur die hele waardeketting)
 - b. Kleinhandel verkoopprijs (% van die kleinhandel prijs wat terugkom na u besigheid, minus die deel van aan u verskaffers gaan)
 - c. Vervoerkoste
10. Watter van die volgende maatstawwe beskryf u onderneming die beste:

(a) Prysnermer/Prysbepaler verhouding		As 'n koper van vleis	As 'n verkoper van vleis
1	Totale prysnermer		
2	Prysnermer		
3	Gelyk met onderneming waarmee besigheid gedoen word		
4	Prysbepaler		
5	Totale prysbepaler		
(b) Marge tot totale prijs verhouding			
1	Minimaal		
2	Minimaal-Gemiddeld		
3	Gemiddeld		
4	Gemiddeld-Wesenlik		
5	Wesenlik		

11. Hoe bepaal u die verkoopprijs van u vleis en/of vleis produkte?

Bylae 1C: Abattoirs Vraelys

Twee abattoirs ondernemings is in die Langeberg Munisipaliteit, die één is vertikaal geïntegreerd met 'n slaghuis. Hierdie vraelys sal ook gebruik word om ander abattoirs wat moontlik bydrae tot die rooivleisbedryf in die Langeberg area lewer, mee onderhoude te voer.

1. Wat is die persentasie (%) ontleding van diere geslag as:
 - a. Diens
 - b. Inkoop en verkoop
2. Hoeveel karkasse en/of kwarte word weekliks deur hierdie onderneming verwerk en verkoop as:
 - a. Diens
 - b. Inkoop en verkoop
3. Watter tipe aktiwiteite vind plaas:
 - a. Slegs herverkoop van karkasse
 - b. Opsny van karkasse
 - c. Opsny en verpakking
 - d. Verdere verwerking van vleis tot ander vleis produkte (bv. wors, maalvleis)
4. Watter verskaffingsmetodes is van toepassing:
 - a. Maak gebruik van:

Voerkrale
(kry ook name van verskaffers) Producente
Ander
 - b. Lewer vleis aan:

Groothandelaars
(kry ook name van verskaffers) Kleinhandelaars
Ander
5. Streek van vleis oorsprong word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
6. Streek van vleis bestemming word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
7. Ondervind u enige seisoenale verandering in die beskikbaarheid van rooivleis?
Indien wel, is daar 'n wesenlike prysverskil sigbaar?

8. Wetgewing en regulasies

- a. Wat is die impak van die Wet op die Veiligheid van Vleis en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming op die werking van u onderneming? Wat is die finansiële implikasies?
- b. Sou u sê dat hierdie regulasies waarde toevoeg of aftrek tot u produkte? Het dit 'n invloed op die kwaliteitsvlak van u vleis?

9. BTW

- a. Word BTW gehef op vleis produkte?
- b. Watter impak het die hef van BTW op die verkope van rooivleis?

10. Koste

- a. Wat is die enkele grootste koste wat aangegaan word in die beskikbaarstelling van rooivleis, afgesien van die aankoopprys?
- b. Watter bestanddeel of verwerking stap kan vermy of beduidend verander word om kostes te bespaar en wat sal die effek, indien enige, op die kwaliteit en veiligheid van die vleis produkte wees?

11. Prystendense

- a. Wat is u mening oor die prystendense van rooivleis?
- b. Hoe sou u die verhouding beskryf tussen die rooivleis prystendense in hierdie gemeenskap en elders in die Langeberg Munisipaliteit? En res van die land?

12. Watter stappe sal u neem om die vermoë van die waardeketting te verbeter in die bediening van verskillende markte (verbruikers) terselfdertyd?

13. Watter persentasie (%) allokeer u vir die volgende aspekte as deel van u waardetoevoeging in die waardeketting:

- a. Waardetoevoeging (% van die totale waarde toegevoeg deur die hele waardeketting)
- b. Kleinhandel verkoopprys (% van die kleinhandel prys wat terugkom na u besigheid, minus die deel van aan u verskaffers gaan)
- c. Vervoerkoste

14. Watter van die volgende maatstawwe beskryf u onderneming die beste:

(a) Prysneemer/Prysbepaler verhouding		As 'n koper van vleis	As 'n verkoper van vleis
1	Totale prysneemer		
2	Prysneemer		
3	Gelyk met onderneming waarmee besigheid gedoen word		
4	Prysbepaler		
5	Totale prysbepaler		

(b) Marge tot totale prys verhouding		
1	Minimaal	
2	Minimaal-Gemiddeld	
3	Gemiddeld	
4	Gemiddeld-Wesenlik	
5	Wesenlik	

15. Hoe bepaal u die verkoopprijs van u vleis produkte?

Bylae 1D: Voerkrale en Produsente Vraelys

Daar is twee voerkrale in die Langeberg Munisipaliteit gevind, beide in die Bonnievale area – 'n vark- en bees voerkraal. Dit is moontlik dat dit die enigste twee voerkrale is wat direk 'n bydrae tot die rooivleisbedryf in die Langeberg lewer. Vir primêre produsente sal dieselfde vraelys gebruik word om onderhoude te lei as met voerkraal eienaars/bestuurders.

1. Hoeveel diere word weekliks deur hierdie onderneming aan 'n abattoir aangebied, hetsy verkoop of vir die gebruik van diens?
2. Word gespeende kalwers/varke/lammers ingekoop of word dit self deur die voerkraal gedoen?
3. Watter verskaffingsmetodes is van toepassing:
 - a. Lewer vleis aan: Abattoirs
(kry ook name van verskaffers) Groothandelaars
Kleinhandelaars
Ander
4. Streek van speen kalwers/varke/lammers oorsprong word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
5. Streek van vleis verskaffing word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
6. Ondervind u enige seisoenale verandering in die beskikbaarheid van rooivleis? Indien wel, is daar 'n wesenlike prysverskil sigbaar?
7. Wetgewing en regulasies
 - a. Wat is die impak van die Wet op die Veiligheid van Vleis en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming op die werking van u onderneming? Wat is die finansiële implikasies?
 - b. Sou u sê dat hierdie regulasies waarde toevoeg of aftrek tot u produkte? Het dit 'n invloed op die kwaliteitvlak van u produk?
8. BTW
 - a. Word BTW gehef op die verkoop van diere?
 - b. Watter impak het die hef van BTW op die verkope van rooivleis?

9. Koste

- a. Wat is die enkele grootste koste wat aangegaan word in die beskikbaarstelling van rooivleis, afgesien van die aankoop van speen kalwers/varke/lammers?
- b. Watter bestanddeel of verwerking stap kan vermy of beduidend verander word om kostes te bespaar en wat sal die effek, indien enige, op die kwaliteit en veiligheid van die vleis produkte wees?

10. Prystendense

- a. Wat is u mening oor die prystendense van insette?
- b. Wat is u mening oor die prystendense van rooivleis?
- c. Hoe sou u die verhouding beskryf tussen die rooivleis prystendense in hierdie gemeenskap en elders in die Langeberg Munisipaliteit? En res van die land?

11. Watter stappe sal u neem om die vermoë van die waardeketting te verbeter in die bediening van verskillende markte (verbruikers) terselfdertyd?

12. Watter persentasie (%) allokeer u vir die volgende aspekte as deel van u waardetoevoeging in die waardeketting:

- a. Waardetoevoeging (% van die totale waarde toegevoeg deur die hele waardeketting)
- b. Kleinhandel verkoopprys (% van die kleinhandel prys wat terugkom na u besigheid, minus die deel van aan u verskaffers gaan)
- c. Vervoerkoste

13. Watter van die volgende maatstawwe beskryf u onderneming die beste:

(a) Prysneemer/Prysbepaler verhouding		As 'n koper van vleis	As 'n verkoper van vleis
1	Totale prysneemer		
2	Prysneemer		
3	Gelyk met onderneming waarmee besigheid gedoen word		
4	Prysbepaler		
5	Totale prysbepaler		
(b) Marge tot totale prys verhouding			
1	Minimaal		
2	Minimaal-Gemiddeld		
3	Gemiddeld		
4	Gemiddeld-Wesenlik		
5	Wesenlik		

14. Hoe bepaal u die verkoopprys van u diere?

Bylae 1E: Agente Vraelys

Na 'n onderhoud met 'n voerkraal is 'n agent in die Langeberg rooivleisbedryf mee kontak gemaak om die rol van die agent in die waardeketting te verduidelik. Daar was aanvanklik geen agente op die potensiele lys van respondente nie.

1. Wat is die primêre rol van 'n agent?
2. Hoeveel diere word weekliks deur hierdie onderneming hanteer, hetsy lewendige verkope of karkas verkope?
3. Streek van vleis oorsprong word beperk tot:
 - a. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - b. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - c. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - d. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
4. Streek van vleis bestemming word beperk tot:
 - e. Plaaslik (Langeberg Munisipaliteit)
 - f. Provinsiaal (Wes-Kaap)
 - g. Nasionaal (Suid-Afrika)
 - h. Internasionaal (bv. NZ, Australië, Brasilië)
5. Is daar 'n daadwerklike verskil in die prys van vleis in verskillende tye van die jaar? Indien wel, wanneer sou u sê is pryse hoër en wat is die grootste rede daarvoor?
6. Wetgewing en regulasies
 - a. Wat is die impak van die Wet op die Veiligheid van Vleis en die nuwe Wet op Verbruikerbeskerming op die werking van u onderneming? Wat is die finansiële implikasies?
 - b. Sou u sê dat hierdie regulasies waarde toevoeg of aftrek tot u produkte? Het dit 'n invloed op die kwaliteitvlak van u vleis?
7. BTW
 - a. Word BTW gehef op vleis produkte?
 - b. Watter impak het die hef van BTW op die verkope van rooivleis?
8. Koste
 - a. Wat is die enkele grootste koste wat aangegaan word in die beskikbaarstelling van rooivleis, afgesien van die aankoopprys?
 - b. Watter bestanddeel of verwerking stap kan vermy of beduidend verander word om kostes te bespaar en wat sal die effek, indien enige, op die kwaliteit en veiligheid van die vleis produkte wees?
9. Watter stappe sal u neem om die vermoë van die waardeketting te verbeter in die bediening van verskillende markte (verbruikers) terselfdertyd?

10. Watter persentasie (%) allokeer u vir die volgende aspekte as deel van u waardetoevoeging in die waardeketting:

- a. Waardetoevoeging
- b. Kleinhandel verkoopprijs
- c. Vervoerkoste

11. Watter van die volgende maatstawwe beskryf u onderneming die beste:

(a) Prysneemer/Prysbepaler verhouding		As 'n koper van vleis	As 'n verkoper van vleis
1	Totale prysneemer		
2	Prysneemer		
3	Gelyk met onderneming waarmee besigheid gedoen word		
4	Prysbepaler		
5	Totale prysbepaler		
(b) Marge tot totale prys verhouding			
1	Minimaal		
2	Minimaal-Gemiddeld		
3	Gemiddeld		
4	Gemiddeld-Wesenlik		
5	Wesenlik		

12. Hoe bepaal u die verkoopprijs van u vleis en/of vleis produkte?

13. Prystendense

- a. Wat is u mening oor die prystendense van roivleis?
- b. Hoe sou u die verhouding beskryf tussen die prystendense van roivleis in Langeberg Munisipaliteit? En in die res van die land?