

MEI/MAY 2016

Volume 18 | No 5

GRAAN SA GRAIN

AMPTELIKE GRAAN SA-TYDSKRIF/OFFICIAL GRAIN SA MAGAZINE



Besoek ons aanlyn

Visit us online



A LEADING DISTRIBUTOR OF BEARINGS AND POWER TRANSMISSIONS

WE HAVE ALL YOUR NEEDS COVERED

- 58 years experience
- Longstanding relationships with the world's best brands
- More than 46 branches nationwide network including Namibia
- Nationwide customer support for all emergencies

You can trust BI to provide the bearings and power transmission solutions you need efficiently and cost-effectively. We partner with you every step of the way. Our specialist teams are ready to take your call.

www.bearings.co.za | +27 11 899 0000 | info@bearings.co.za | **BI 24-HR HOTLINE:** 083 250 9191 for all emergencies
Visit us online for full branch listings. We're open from 8am to 4:30pm, Monday to Friday.

NAMPO (Hall 119, Stand 49-50)



BEARINGS
INTERNATIONAL

BBEE 3
LEVEL
CONTRIBUTOR

ISO 9001 Certified

ALWAYS THERE,
MAKING IT WORK.

A MEMBER OF THE **Hudaco** GROUP



Ontmoet ons medewerkers...

SUSARI GELDENHUYS is 'n gebore Gautenger, maar het haar hoërskooldae as plaas-kind op Upington voltooi. Sy het na 'n jaar as *au pair* in Nederland by die NWU Potchefstroom kampus aangesluit en grade in BSc Bedryfswiskunde en Informatika, BCom(Hons) Risikobestuur en MCom Risikobestuur verwerf. Gedurende haar finale jaar het Susari, tydens 'n beursprogram, 'n kursus in afgeleide instrumente by die Vrije Universiteit van Amsterdam in Nederland voltooi.

Sy het in 2014 by die Senwes Graanmakelaarspan aangesluit en is tans werksaam as opsieskrywer. Sy hou van die uitdagings wat afgeleide instrumente en die landboumark daaglik bied. Vir ontspanning geniet sy 'n goeie boek, skryf, waterski, korfbal en om tyd te spandeer saam met haar hartsmense. Lees gerus die artikel op **bladsy 12** waar sy prysrisikoverskansing op Safex in 'n neutdop aan lesers verduidelik.

'n Hektaar grond van vandag is presies dieselfde as 'n hektaar grond van 'n honderd jaar gelede. Tog word daar vandag veel meer op dieselfde hektaar geproduseer as 'n honderd jaar terug. 'n Plaas is niks anders as 'n produksie-eenheid nie en behoort soos enige ander produksie-eenheid behandel te word. Lees op **bladsy 29** waarom **DAWIE ROODT** (Efficient Groep) sê landbou het 'n nuwe besigheidsplan nodig.



South African wheat producers are approaching the planting season. In the previous season, South African wheat producers planted 482 150 hectares of land, which was a positive increase of 1% from the area planted in 2014. Nonetheless, production turned out lower than expected as ongoing drought in some areas of the Western Cape Province led to lower yields. The market conditions are also slightly favourable with the wheat import tariff having increased to an all-time high level. On **page 40** **WANDILE SIHLOBO** (Grain SA) and **TINASHE KAPUYA** (Agbiz) briefly explore the current domestic and global wheat market conditions.



Suid-Afrika is een van twee lande in die wêreld wat gebruik maak van kommersiële koringkultivars met Russiese koringluisweerstand om hierdie skadelike insek te bestuur. Die ander land is die VSA. 38 koringkultivars is oor die jare in Suid-Afrika vrygestel. Uit dié wat tans beskikbaar is, is daar vyf wat weerstand teen die nuutste biotipe van die Russiese koringluis toon. **VICKI TOLMAY** (LNR-Kleingraaninstituut) vertel meer hieroor op **bladsy 54**.



VOORPUNT



ESTIE DE VILLIERS, redakteur

ek weet nie veel van vuurmaak nie. Om die waarheid te sê: Ek het self nog nooit vuurgemaak nie. Ek weet egter dat sekere mense vuurmaak baie ernstig opneem.

"Vir iets om as 'n vuur gesien te word, moet daar vlamme wees en nie net die vlam van die aansteker nie. Die vlamme van Blitz en gaspype tel nie as vlamme nie. As jy 'n stuk Blitz onder houtschool (charcoal) druk, die spulletjie aansteek en dit is hoe jy braai, dan mag jy nie saampraat as mense praat oor vuurmaak nie..." lees ek nou die dag op iemand se aanlyn-kletskamer.

Ek het grootgeword met 'n stronkevuur. (Duidelik kom ek van die Vrystaat af – glo nie daar word nog êrens anders met stronke vuurgemaak nie!) Na strooptyd word die werkers se vrouens betaal om 'n hele paar kunsmissakke propvol stronke op te tel. Dié word dan in 'n ou stoortjie op die plaas gebêre.

Dit was vir my man, 'n gebore Kapenaar wat grootgeword het met wingerdstompies en houtschool, baie eienaardig om die eerste keer te sien hoe my pa en broers met mielieblare en stronke 'n skoorsteen bou, vuur maak en daarop braai as die stronke bloedrooi begin gloei. En dan moet jy jou storie ken en vinnig braai...anders moet jy die vleis verder in die oond gaarmaak! Ek wonder hoeveel sakke stronke daar vanjaar van die lande af opgetel sal kan word...? Of daar genoeg vuurmaakgoed gaan wees om darem 'n paar keer vleis te kan braai? Die afgelope jaar se produksietoestande was glad nie baie gunstig vir ons produsente nie.

Hoe hanteer 'n produsent 'n naderende finansiële krisis wat volg na 'n stram landboujaar? Vir ons fokus op geldsake en finansiële dienste in dié uitgawe (bladsy 11 tot bladsy 37) is antwoorde vir produsente se finansieringsvrae gesoek.

Dr Kobus Serfontein (Universiteit van Stellenbosch Bestuurskool) – wat intussen skielik oorlede is – het ook vir ons 'n motiveringsartikel geskryf (bladsy 58) met 'n paar wenke van hoe jy as persoon moeilike tye kan hanteer. "Ons het nie altyd beheer oor wat met ons gebeur nie, maar wel oor hoe ons gaan optree. Moeilike tye gaan nie net oor geld, droogte of stof nie, maar eerder dat ons hoop, drome en doelwitte nie mag opdroog nie," is sy raad.

Jannie de Villiers (uitvoerende hoofbestuurder: Graan SA) verduidelik ook in *Graan SA Standpunt* waarom dit tyd is om om te draai in jou bootjie en jou eie koers in te slaan: Die huidige boot stuur op die rotse af.

"Daar is 'n ander weg. Graan SA sal, ten spyte van kritiek, steeds hierdie weg soek en aanwys. Die rotse is nie 'n opsie nie. Ek het die afgelope seisoen gesien hoe graanprodusente van die Swartland tot doer agter in Mareetsane die brutale feite van 'n droogte vierkantig in die oë gekyk het, 'n besluit geneem het en aanbeweeg het," sê hy.

Of jy dus daarvan hou om met hardehout, stronke, kameeldoring, houtschool of wingerdstompies te braai, braai gaan (en moet) ons braai – die lewe gaan aan. En ons produsente kyk die lewe vierkantig in die oë en staan weer op. Ons drome droog nie op nie.

Lekker braai!

Estie

MEDEWERKERS vir hierdie uitgawe

Pietman Botha, Johann Brits, Elri Burger, Abrie Coetzee, Jannie de Villiers, Kivanc Eren, Susari Geldenhuys, Elmarie Helberg, Tinashe Kapuya, Koos Kirsten, Corné Louw, Bankies Malan, Shawn Phillips, Dawie Roodt, Kobus Serfontein, Nemera Shargie, Wandile Sihlobo, Gerrie Smit, Liana Stroebel, Chris Sturgess, Vicki Tolmay, Coretha Usher, Henry van Vuuren, Toit Wessels en Chantal Yazbek



8



47



16



54

INHOUD | CONTENTS

MEI/MAY 2016

GRAAN SA | GRAIN SA

- 8 Wintergraantrust ondersteun Wes-Kaapse nuwe era-boere
- 8 New at Grain SA

FOKUS OP GELDSAKE EN FINANSIËLE DIENSTE | FOCUS ON MONEY MATTERS AND FINANCIAL SERVICES

- 12 Prysiskoverskansing op Safex in 'n neutedop
- 14 Watter effek het die wisselkoers op my boerdery?
- 16 Expertise essential to unlock potential
- 18 The effects of a possible downgrade on South Africa
- 22 Help finansiële welstand vir jou plaaswerkers skep
- 27 Manage your price risk exposure to volatile diesel prices
- 29 Tyd vir 'n nuwe besigheidsplan
- 32 Producers advised to view agriculture as an investment vehicle
- 35 Insurer donates R2 million to assist drought-stricken producers
- 37 Satellite imagery: Farming for the future

OP PLAASVLAK | ON FARM LEVEL

- 38 Tweekolspinmyt op mielies – veral probleem in Noordwes Provinsie en Noord-Vrystaat
- 40 **Grain market overview:** Bearish for too long: A brief review of domestic and global wheat market fundamentals
- 42 **Inset-oorsig:** Plaaslike kunsmisbedryf ál meer afhanklik van invoere
- 47 Integrasie verhoog dié besigheid se wins
- 51 Compact equipment – a successful addition to South African agriculture
- 53 Cowpea in marginal cropping areas of South Africa
- 54 Suid-Afrika: Wêreldleier in Russiese koringluisweerstandbiedende kultivars
- 57 Innoverende planter en grondbewerkingstelsels uit Duitsland

AKTUEEL | RELEVANT

- 58 Hoe hanteer jy moeilike tye?
- 60 **Graan SA/Sasol fotokompetisie:** Laat een kleur oorheers

Hoe hanteer jy moeilike tye?

– Gee jy energie aan ander mense
of tap jy voortdurend energie uit ander?

KOBUS SERFONTEIN, hoof: Leierskap en Transformasie: Universiteit van Stellenbosch Bestuurskool

Dit gebeur soms in ons lewe dat ons omring word deur negatiewe en omstandighede wat ons drome versmoor en ons hoop vernietig. In sulke tye voel die lewende soos 'n groot berg voor ons waaroor ons nooit gaan kom nie.

Wanneer dit gebeur, voel dit ook asof dit die enigste ding is waaraan jy kan dink en wat saak maak. Hierdie gevoel is absoluut normaal en gebeur die een of ander tyd in ons lewe met almal van ons. Wanneer dit egter verbygaan (niks in die lewe hou vir ewig aan nie) en ons aantreweeg het, is ons gewoonlik weer dankbaar oor al ons seëninge. Dit is juis in hierdie tye wat ons soms agterkom hoe sterk ons eintlik is, maar ook hoe nodig ons ander mense het.

Ons het nie altyd beheer
het wel beheer oor hoe

Maak 'n plan en doen wat jy doen na die beste van jou vermoë

Die gesegde: "n Boer maak 'n plan" bestaan nie om dowe neute nie. Producente is deur die jare bekend daarvoor dat hulle planne kan beraam. Wanneer omstandighede moeilik is, is dit egter nog meer noodsaaklik dat daar positiewe planne gemaak moet word om te oorleef.

Hier is dit weer belangrik om jou planne met positiewe mense te bespreek. Hou maar eerder verby die pessimis se plaas en bespreek jou planne met positiewe persone wat 'n bydrae gaan maak tot jou sukses en energie om jou planne suksesvol uit te voer. Só leer

DENKEBESTUUR

58

- 62 Biotechnologie kan opbrengste verdubbel teen derde van koste
- 63 Kry jou splinternuwe *Produksiehandleiding* nou
- 63 Kan nuwe kultivars die droogte troef?
- 64 Mielie-invoere verloop vlot danksy graanhanteerders
- 65 Elke jaar iets nuuts, meer en beter

RUBRIEKE | FEATURES

- 4 Graan SA Standpunt: Waarheen is Suid-Afrika op pad?
- 5 Grain SA Point of View: Where is South Africa heading?
- 5 Uit die Woord
- 7 Om die waarheid te sê...
- 7 Op die kantlyn
- 66 Kuier saam met Abrie: Dek in warm herfskleure
- 67 Wiele vir die plaas: Nuwe Toyota Fortuner – die absolute SNV
- 68 E-posse: 'n Tolhek te koop



Voorblad! Cover

Met sy Challenger-reeks bied Barloworld Agriculture aan Suid-Afrikaanse produsente toegang tot die enigste trekkers in landbou wat spesiaal vir rusperbande ontwerp is. Challenger is die plaaslike rusperbandleier danksy dié trekkers se vermoë om in die strafste toestande grond se potensiaal beter te ontgin en brandstof en tyd te bespaar.

EIENAAR/UITGEWER

GRAAN SA,
POSBUS 74087, LYNNWOOD RIDGE, 0040
Tel: 086 004 7246
E-pos: www.grainsa.co.za

SUBSKRIPSIE EN VERSPREIDING

(ADRESVERANDERINGE): Marina Kleynhans
SA GRAAN/GRAIN, POSBUS 88, BOTHAVILLE, 9660
Tel: 086 004 7246
E-pos: marina@grainsa.co.za

REDAKSIE

BESTURENDE REDAKTEUR: Johan Smit
Tel: 018 468 2716 • Sel: 082 553 7806
E-pos: johan@infoworks.biz

REDAKTEUR: Estie de Villiers
Tel: 081 236 0534 • Sel: 083 490 9449
E-pos: estiedv@mweb.co.za

REDAKSIONELE ASSISTENT: Elmien Bosch
Tel: 018 468 2716 • E-pos: elmien@infoworks.biz

GRAFIESE ONTWERP: Ashley Erasmus,
Infoworks Media Publishing
Tel: 018 468 2716 • E-pos: ashley@infoworks.biz

DRUKWERK: Colorpress
Tel: 011 493 8622

MASSAVERSPREIDING: Prosort
Tel: 011 791 0410

SPOTPRENTTEKENAAR: Frans Esterhuyse

ADVERTENSIEVERKOPE

KOLBE MEDIA – Kaapstad
Jurgen van Onselen
Tel/faks: 021 976 4482 • Sel: 082 417 3874
E-pos: jurgenvo@iburst.co.za

GRAAN SA HOOFKANTOOR

Blok C, Alenti Office Park
Witheritestraat 457
Die Wilgers
Pretoria
0041

Tel: 086 004 7246
Faks: 012 807 3166

Besoek Graan SA by
www.grainsa.co.za of
skandeer dié QR-kode:



- Die menings van die skrywers van artikels in hierdie blad is hul eie en verteenwoordig nie noodwendig die mening van Graan SA nie.
- The opinions expressed by contributors are their own. They do not necessarily express the opinion of Grain SA.
- "Promosie-artikels" is betaalde artikels; terwyl "produk-inligting"-artikels feite kan bevat oor kommersiële produkte.
- 'Advertorials' are paid articles; while 'product information' articles may contain facts on commercial products.

ALLE regte van reproduksie van alle berigte, foto's, tekeninge, advertensies en alle ander materiaal wat in hierdie tydskrif gepubliseer word, word hiermee uitdruklik voorbehou ingevolge die bepalings van Artikel 12(7) van die Wet op Outeursreg Nr. 98 van 1978 en enige wysigings daarvan.



JANNIE DE VILLIERS, uitvoerende hoofbestuurder/CEO

Waarheen is Suid-Afrika op pad?

Oral in die samelewing word die vraag oor waarheen Suid-Afrika op pad is, indringend bespreek: Wat gaan volgende gebeur en wat staan ons te doen indien hierdie of daardie scenario gaan realiseer? Die mense is terselfdertyd onseker en ontsteld. Niemand twyfel meer daaraan dat ons by 'n kruispad gekom het nie.

Prof Mohammad Karaan het nou die dag daarop gewys dat 'n groot droogte nog altyd tot 'n nuwe bedeling gelei het. Vat die 1930's, 1946 en nou weer 2015/2016. Hoe sal só 'n nuwe bedeling lyk?

Ek wil ons huidige omstandighede verduidelik aan die hand van twee metodes van roei. Daar is die ou bedeling van roeiers wat in kalm waters met hulle rug na die wenpaal sit en net die leier dophou ten opsigte van rigting, ritme en aanmoediging. Roeiers roei net, hulle stuur nie, hulle weet nie lekker hoe ver nog nie – dit is die leier se werk.

Die nuwe bedeling waarin ek meen ons nou inbeweeg, sit 'n roeier in sy eie bootjie en kyk vorentoe. Hy besluit self hoe vinnig, in watter rigting en hoe om die stroomversnellings aan te vat. Die water is selde kalm. Elke roeier bepaal sy eie uitkoms. Ons sukkel vandag om leiers te volg en vertrou nie hul leiding nie.

'n Deel van die wantroue in ons leiers wat rigting vir die toekoms betref, behels ons elkeen se maatstaf waarmee ons bepaal of dit goed of sleg gaan. Party van ons is met niks minder as die Wêreldbeker tevrede nie. Alles minder as dit, laat 'n gevoel van mislukking by ons agter. Ander is weer heel tevrede met die Sangbeker en die feit dat ons darem deelgeneem het en elkeen 'n kans gehad het om tyd op die veld deur te bring.

Die vrae wat die graderingsagentskappe onlangs vir ons Minister van Finansies gevra het, was egter die regte vrae:

- Wat gaan Suid-Afrika doen om weer ekonomies te groei?
- Wat is die regering se plan met al die staatsbeheerde entiteite wat net geld verloor?
- Belê Suid-Afrikaners self ook nog in Suid-Afrika?
- Wat is die regering se planne met die studente-oproer?

Dit is wat die besluitnemers in die wêreld wil weet. Dit is wat ons ekonomiese status bepaal – nie wie besit watter aandele en watter grond nie.

Mnr Jim Collins sê: "Face the brutal facts." Dit is wat van goeie lande uitstekende lande maak. Suid-Afrika het met sy huidige kultuur die gewoonte aangeleer om nie meer die feite in die oë te kyk nie. Ons meet die verkeerde goed om te bepaal of ons nog in die regte rigting beweeg en beskerm swak integriteit van mense in hoë posisies. 'n Vis vrot mos van sy kop af, of hoe?

Dit is tyd om om te draai in jou bootjie en jou eie koers in te slaan – die huidige boot stuur op die rotse af! Daar is 'n ander weg. Graan SA sal, ten spyte van kritiek, steeds hierdie weg soek en aanwys. Die rotse is nie 'n opsie nie.

Ek het die afgelope seisoen gesien hoe graanprodusente van die Swartland tot doer agter in Mareetsane die brutale feite van 'n droogte vierkantig in die oë gekyk het, 'n besluit geneem het en aanbeweeg het. Dit is leierskap! Dit is net dooie visse wat stroomaf gaan. ■

“ Dit is tyd om om te draai in jou bootjie en jou eie koers in te slaan – die huidige boot stuur op die rotse af! ”

Where is South Africa heading?

all over society the question of where South Africa is heading is discussed intensively. What is going to happen next and what are we going to do should this or that scenario occur? People are at the same time uncertain and upset. Nobody doubts the fact that we are at a cross roads anymore.

Prof Mohammad Karaan pointed out the other day, that a serious drought has always led to a new dispensation. Take, for instance, the 1930s, 1946 and now again 2015/2016. What will such a new dispensation bring about?

I would like to elucidate our current situation by referring to two methods of rowing a boat. There is the old regime of rowers, who in calm waters sit with their backs to the goal post only watching the leader with regard to direction, rhythm and encouragement. The rowers of the boat only row; they do not steer; they do not really know how far they still have to go, because that is the leader's job.

In the new dispensation, which I believe we are now entering, the rower sits in his own small boat looking forward. He decides for himself how fast and in which direction to row and how to approach the rapids. The water seldom is calm. Each rower determines his own outcome. Nowadays we have difficulty following our leaders and do not trust their leadership.

Part of the mistrust we have in our leaders with regard to the direction for the future lies in the criterion we use to determine whether it is going well or bad. Some of us are satisfied with nothing else but the World Cup. Everything less than that leaves us with a feeling of failure. Others, on the other hand, are quite satisfied with the

Best Team Spirit Trophy and the fact that they have at least participated and that everyone had a chance to spend time on the field.

The questions recently asked of the Minister of Finance by the Credit Rating Agencies were, however, the right questions:

- • What is South Africa going to do to once again grow economically?
- • What is the Government's plan with all the State Entities that only lose money?
- • Are South Africans still investing in South Africa?
- • What are Government's plans with regard to the student uprisings?

This is what the decision makers of the world want to know. This is what determines our economic status – not who owns which shares and which piece of land.

Mr Jim Collins says: 'Face the brutal facts.' That is what makes good countries excellent countries. South Africa, with its current culture, has learned not to face the facts. We are measuring the wrong things to establish whether we are still moving in the right direction and protect people in high places who lack integrity. A fish rots from the head down, does it not?

It is time to turn your boat around and to determine your own course – the current boat is heading for the rocks! There is another way. Grain SA will, despite criticism, continue to seek solutions and will show the way. The rocks are not an option.

During the past season I have seen how grain producers from the Swartland to far beyond Mareetsane fearlessly faced the brutal facts of the drought, made a decision and moved on. That is leadership! Only dead fishes float downstream. ■

Uit die
WOORD

DS KOOS KIRSTEN



"neem jou seun, jou enigste, wat jy liefhet, Isak, en gaan na die land Moria en offer hom daar as brandoffer op een van die berge wat Ek jou sal aanwys." (Gen 22:2)

Wat 'n ontsaglik-ontstellende opdrag het die Here hier aan Abraham gegee. 'n Pa moet sy enigste kind gaan doodmaak en verbrand. Dit was nie net sy enigste wettige kind nie, maar ook die een vir wie hy 25 jaar moes wag. Eers na al die jare maak die Here sy belofte waar. Isak word gebore en Abraham het hom lief soos net 'n pa sy seun kan liefhê. Verder het die Here ook aan Abraham gesê dat sy nageslag uit Isak sal voortkom. 'n Nageslag so talryk soos die sterre aan die hemel en die sand aan die seestrand. En nou hierdie opdrag!

Isak was op hierdie stadium ongeveer 15 jaar oud. Abraham het al die voorbereidings getref en na die berg gegaan, Isak op die altaar vasgemaak en die mes geneem om hom te slag. Dan keer die Here hom en laat hom die ram sien wat hy kan gebruik as offer. Nou ontstaan die vraag oor hoekom Abraham bereid was om te doen

wat die Here van hom verwag het? Wat het hom tot by daardie punt gebring dat hy sy enigste en liefingseun sou doodmaak?

Die antwoord kry ons in Hebr 11:17 - 19. Abraham het geglo dat God by magte is om iemand uit die dood op te wek. Hy het geglo dat as hy vir Isak sou offer, die Here vir Isak weer lewend sou maak en hom sou teruggee. God is die Een wat lewe gee, ook aan dié wat reeds dood is. Aan ons het Hy ook die bewys daarvan gegee. Hy het Christus uit die dood opgewek. Christus wat sy lewe vir ons afgelê het, is deur God weer lewend gemaak.

God kan lewe bring waar dit lyk asof die dood die laaste sê het. God kan weer lewe bring wanneer dit lyk asof alles verby is en die dood die oorhand gekry het. Omdat Hy dit kan doen, hoef ons nie die dood te vrees nie. Ons hoef ook nie bang te wees dat droogte en teenspoed, rampe en gevaar die laaste sê in ons lewens het nie. God, die Gewer van lewe, hou ons in sy hande en selfs die dood het geen houvas op ons nie. Met dit in gedagte, kan ons selfs die donkerste toekoms in die geloof tegemoet gaan. ■

Wen 'n Bybel

Ook beskikbaar in Engels, Zulu en Xhosa.

Stuur 'n e-pos na esliedv@mweb.co.za of faks na 086 275 4157 voor die einde van die maand waarin die uitgawe verskyn en staan 'n kans om hierdie Bybel te wen.

bybelgenootskap
van suid-afrika

**Baie geluk aan
Koos Kriel van
Nelspruit wat vir die
Februarie-uitgawe van
SA Graan/Grain die gratis
Bybel gewen het.**

VISIT THE ITALIAN PAVILION - STAND NO. 232 A B C

Nampo Harvest Day 17 - 20 May 2016



42 Chester Rd
Parkwood 2193 Johannesburg
Mr Marco Pintus
Italian Trade Commissioner
South Africa
Tel: +27 011 880 8383
E-mail: johannesburg@ice.it
www.italtrade.com

Headquartered in Rome, the Italian Trade Commission, also known as (ITA) Italian Trade Agency, is a government agency with a large network of offices worldwide that function as trade promotion sections of the Embassies of Italy.

The Italian Trade Commission is mandated by the Italian government to develop Italian exports and outward investment, and it also aims to attract foreign direct investment to Italy.

Its Johannesburg office assists Italian companies and associations in doing business in South Africa and in a number of other Southern African countries (Botswana, Lesotho, Namibia, Zimbabwe, Mauritius and Madagascar). In facilitating bilateral trade and investment, it also assists Southern African companies to find suitable business partners in Italy.



Via Venafro 5
00159 Roma
Ms Patrizia Conti
Internationalization Manager
Tel: +39 06 432 981
E-mail: info@federunacoma.it
www.federunacoma.it

FederUnacoma – The Italian Agricultural Machinery Manufacturers Federation

The Federation groups manufacturers of agricultural implements, self-propelled machines, tractors, gardening machinery, engines for agriculture, and components for the various sectors represented. Federunacoma provides its member companies with the services they need to improve company operations and achieve sustainable business development such as: studies and statistics, technical standards, internationalization, exhibition events, communication and training.



Bologna 9 - 13 November 2016
E-mail: eima@federunacoma.it
www.eima.it

International Agricultural and Gardening Machinery Exhibition.



Via Puccini 28
42018 San Martino in Rio
Reggio Emilia
Mr Gabriele Razzini
Export Area AMA
Tel: +39 0522 6369
E-mail: ama@ama.it
www.ama.it

AMA is an Italian group able to supply components and equipment for outfitting and maintaining off-highway vehicles, agricultural and gardening machines. The 5 business units: seats and steering wheels, cabs, hydraulic, agricultural components and garden. The attention paid during design and research in the development stages represents the plus offered to our OEM customers. The presence spread throughout the country assure the distribution to the whole After Market world.



Via M.L. King 3
41122 Modena
Mr Stefano Ascari
Export Sales Manager
Tel: +39 059 414 411
E-mail: info@annovireverberi.it
www.annovireverberi.it

Diaphragm spray pumps, Industrial triplex plunger pumps and High pressure washers

Established in 1958, our company is privately owned, specialising in the production of high quality diaphragm pumps for the spray industry agriculture, pest control, fire-fighting and high pressure triplex plunger pumps and complete high pressure washers.



Represented in South Africa
by Southern African
Mechanization Ltd

Strada Piangoli SNC
01030 Vitorchiano, Viterbo
Ms Michela Bellachioni
Tel: +39 0761 370 292
E-mail: info@facma.it
www.facma.it
Mr Wimpie Bezuidenhout
Dealer FACMA in South Africa
Cell: 082 9079323
E-mail: wimpie@lvt.co.za

Mulchers – Shredders, Harvesters for shell fruit Orchards, Systems of selecting and drying for shell fruit

Founded in 1971 leader in the design and manufacturing of machinery for shell fruit orchards (macadamia, pecan nuts, hazelnuts, walnuts, chestnuts, almonds, etc.). Ground preparation, harvest, selection and drying. Represented in South Africa by Southern African Mechanization Ltd.



Viale Aldo Moro 31
70031 Monopoli, Bari
Mr Sergio Campobasso
Export Manager
Tel: +39 080 802 122
E-mail: info@plasticpuglia.it
www.plasticpuglia.it

Micro irrigation systems, Drip lines, Drip tapes

Our company has been manufacturing since 1967, PE Pipes and solutions for irrigation in agriculture, gardening and greenhouses. Over the years the company has invested in the best work force and technology, and it is today leader in the production of advanced micro-irrigation systems.



Via Statale Sud 137
41037 Mirandola, Modena
Mr Gian Luca Casari
Sales Representative
Tel: +39 0535 20004
E-mail: info@polmac.it
www.polmac.it

Plastic and electronic equipment for sprayers and orchard sprayers

Our company has been manufacturing sprayers for agriculture for more than half a century, with great care taken to protect the environment and the operators health. Designing these sprayers has helped the company realize that the field requires the measurement, monitoring and management of the chemical products used for crop protection and to increase crop yields.



Via Trento 22/24
42042 Fabbrico, Reggio Emilia
Mr Giulio Cavazzoni
Sales Engineer
Tel: +39 0522 665 000
E-mail: info@rovatti.it
www.rovatti.com

Worldwide leading Italian manufacturer since 1953 of high quality centrifugal surface and submersible electric pumps

All our pumps are manufactured according to international standards and technical specifications of the customer to successfully satisfy many application areas, such as; potable and industrial water supplies, agricultural and irrigation, sewage and waste, drainage and fire-fighting.



Via M. Buonarroti 2
42028 Poggio, Reggio Emilia
Mr Pier Giorgio Salvarani
General Manager
Tel: +39 0522 969 177
E-mail: info@salvarani.it
www.salvarani.it

Agricultural spraying accessories, electric wirings, electronic parts and calibration and measuring equipment for sprayers

Our company has been in the agricultural business for 30 years, able to co-operate with customers for the best technological solution, offering components for electric control boxes, Isobus for spraying and hydraulic equipment as well as tools for calibration of sprayers.

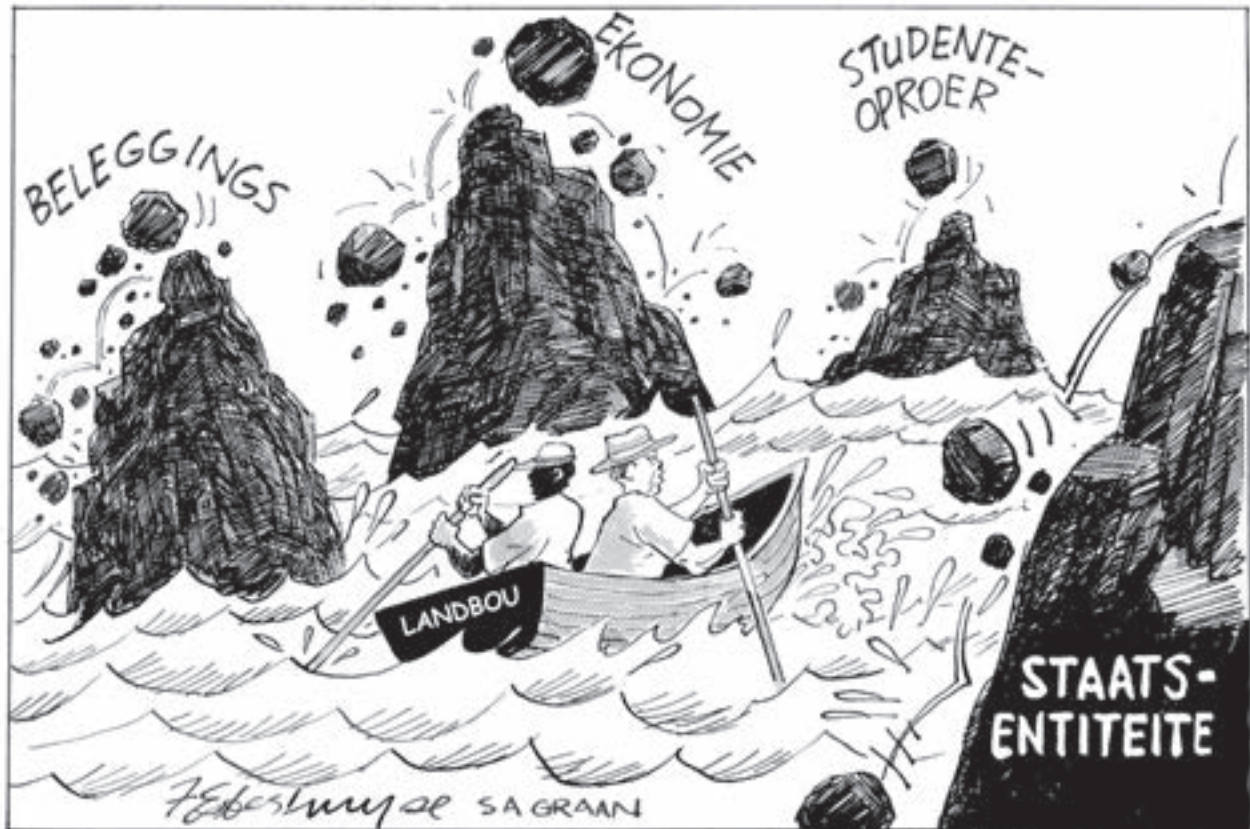


Via Medesano 24
40023 Castel Guelfo di Bologna
Bologna
Ms Francesca Raneri
Export Sales Department
Tel: +39 0542 53117
E-mail: info@muzzi.com
www.muzzi.com

Black Tools – Top Quality: First quality wear parts for agricultural machinery

Established in the firsts 50s, we supply the aftermarket with one of the widest range of adaptable wear parts to the most well-known brands and we satisfy our OEM customers, designing, developing and producing customized parts starting from samples or drawings. We ensure to our customers the best quality and the most efficient sales and after sales service.

Om die **WAARHEID** te sê...



Om heelhuids aan die anderkant van 'n mynfeld van landsgebeure en gebrekkige leierskap van politici uit te kom, verg dat organisasies soos Graan SA die weg soek en aanwys, want die rotse is nie 'n opsie nie.

To safely get to the other side of a minefield of national issues and a lack of leadership from politicians, requires that organisations like Grain SA must find and show the right way, for the rocks are not an option.

Op die **KANTLYN**

↓ **16 950 ha**

In die 2015/2016-produksieseisoen is 78 050 ha kanola aangeplant, 'n drastiese 16 950 ha minder as in die vorige seisoen. Hierdie afname kan grotendeels aan die droogtetoestande tydens planttyd toegeskryf word.

– Corné Louw (senior ekonoom: Graan SA)
geneem uit: *Graan SA Jaarverslag 2015*

83 197

Sedert 1983 het die trekkervloot teen 'n konstante koers vanaf 211 055 eenhede tot sy laagste punt van 62 424 eenhede in 2005 gedaal. Die huidige trekkervloot is 83 197 eenhede.

– Corné Louw (senior ekonoom: Graan SA)
geneem uit: *Graan SA Jaarverslag 2015*

↓ **28%**

Trekkerverkope van 434 eenhede vir Maart vanjaar is 28% minder as die 603 eenhede wat Maart verlede jaar verkoop is.

– Persverklaring uitgereik deur die Suid-Afrikaanse Landboumasjinerie-assosiasie op 13 April 2016

Gee gerus jōu mening van die kantlyn af:



estiedv@mweb.co.za



083 490 9449



Dagsê Kleinneef

Sjoe, maar jou e-posse laat my elke keer baie ver terugdink. "As vetkerse verlep" in SA Graan/Grain van Maart 2016 is weer só 'n artikel!

In my geestesoog sien ek die vetkerse omlê in die blakers...laag...laag en al laer. Soms het hulle plat op die kas gelê tot groot vermaak van ons as kinders, maar Mamma was dan nie so gelukkig nie. Soggens moes ons die kerse uit die blakers haal en op die marmerblad van die wastafeltjie neerlê, die blakers netjies op 'n ry laat staan soos ons in die skoolrye gestaan het sodat ons dit vanaand, as dit begin skemer word, vinnig gereed kan kry vir die donker wat wag.

Olielampe en vetkerse was ons lig en toe het hulle goeie lig verskaf – nie soos ons dit deesdae vir sagtheid en geselligheid gebruik nie. Skoolwerk en soms lap- en stopwerk is by kers- en lamplig gedoen – en daar is nie geknoei nie. Sou die paraffien bietjie skaars raak, was dit net kerslig. Die bietjie olie wat beskikbaar was, moes bly vir die primus.

Hierdie kerse wat so neerbuigend voor my staan, laat my wonder of dit nie tyd geword het dat ons juis só moet buig voor ons Hemelse Vader nie? Ja, ek weet daar word gebuig, gekniel en gebid. Ons almal doen dit, maar miskien moet ons soos die vetkerse word, sonder voorgee of pretensies; net buig – al laer... laer en laer.

Hierdie droogte van 2016 het ons almal in 'n wurggreep en dwing ons om soos die vetkerse te verlep...in waardigheid en nederigheid!

Groete van huis tot huis.

Ria van Wyk
Worcester





Wintergraantrust ondersteun Wes-Kaapse nuwe era-boere

LIANA STROEBEL, ontwikkelingskoördineerder: Graan SA

Vir enige graanprodusent is die belangrikste vertrekpunt om te verseker dat sy boerdery volhoubaar is, inligting. Hy moet eerstens weet wat in sy grond aangaan, wat die plant se behoeftes vir optimale produksie is en dan moet hy alles in sy vermoë doen om die twee met mekaar te versoen.

In baie gevalle is die enigste grond waartoe van ons nuwe era-boere toegang het, marginale en verwaarloosde grond wat jare neem en ook baie duur is om weer op te bou. Hierdie behoefte is deur die Wintergraantrust en hul implementeringsagent, die Grain Farmer Development Association (GFADA) raakgesien en hulle het besluit om iets aan die situasie te doen deur befondsing daarvoor beskikbaar te stel.

Graan SA het namens ons nuwe era-boere in die Wes-Kaap aansoek gedoen vir hierdie befondsing, waarna GFADA ongeveer R2,1 miljoen aan verskeie nuwe era-boere in die Overberg- en Swartland-omgewings bewillig het vir grondmonsterneming op 'n ruitstelsel, kalk en die presisietoediening daarvan. Hierdie hulp gaan voorwaar 'n groot verandering in hierdie boere se produksiestelsels teweegbring en die fondasie vir die vooruitgang van hul boerdery vorm.

Graan SA wil graag hiermee die Wintergraantrust en GFADA hartlik bedank vir hul daadwerklike bydrae tot die vooruitgang en volhoubaarheid van ons nuwe era-boere. ■

- ▼ 1: Lede van Umhlaba Wobizo by hulle mentor, Dirkie Uys (regs), en Ishmael Tshiame (hoofbestuurder: GFADA) – tweede van regs.
- ▼ 2: Freddie Papier en Klaas Brink van Theewatersvlei Boerdery.
- ▼ 3: Willem Janse, Marius Engel, Daniël Pieters en Harry Leners – Agri Dwala-lede.



New at Grain SA

CORETHA USHER, HR officer: Grain SA

Welcome to Carmen Visser, who was appointed as secretary to the manager: Grain Research and Policy Centre as well as the manager: Grain Economy and Marketing.

She previously worked as executive personal assistant in the IT industry and has collectively more than eight years' experience in administrative support.

Visser is married, with two daughters, loves the outdoors and spending time with her family. ■

▲ Carmen Visser



BIG ON POWER

VISIT US AT NAMPO
STAND NO.246
17 - 20 MAY 2016



trusted to deliver™

Babcock International Group
www.babcock.co.za

Authorized dealer for Volvo Construction Equipment

It's the Volvo EC55B Pro, the 5.5-tonne compact excavator built to dig with more of what you Need: power and productivity. It has a powerful Volvo engine, a large lift cylinder for large capacity lifts and one of the highest breakout forces in its class. With a large counterweight and enhanced design, it's got more stability and more comfort – for more of what matters most: Profits. Contact Babcock and experience the performance for yourself.

Building Tomorrow.



Volvo Construction Equipment

Reliability in Action

Visit SDLG at Nampo | 17 - 20 May 2016 | Stand No.246

The toughness you need The price you can afford



Looking for robust reliable construction equipment at affordable prices? Look no further than SDLG.

The B877 backhoe loader is easy to operate and maintain, it's a machine that's built for hard work in the toughest conditions.

When it's time to think about buying a new machine, remember this name: **SDLG**.



trusted to deliver™

Babcock International Group
Tel +27 (0)11 397 1371
enquiries@babcock.co.za
www.babcock.co.za



Koop 'n nuwe John Deere 5303, 5403
of 5503 trekker en finansier dit teen

prima minus 9%*
gekoppel

Kontak jou naaste handelaar of
John Deere Financial-bemarker
vandag nog!



Finansiering gebou vir jou

*Bepalings en voorwaardes geld. Geldig tot 31 Mei 2016

Ondersteun deur



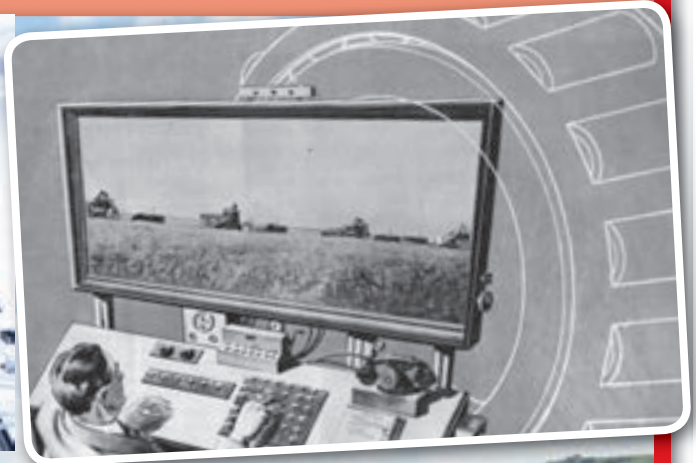
John Deere Financial word ondersteun deur Absa, 'n lid van Barclays, 'n gemagtigde
finansiële diensteverskaffer en geregistreerde kredietverskaffer. Reg Nr NCRCP7.



JOHN DEERE
FINANCIAL

www.JohnDeere.co.za

Fokus op geldsake en finansiële dienste - bl 11 tot bl 37



SA Graan/Grain gee erkenning aan die volgende adverteerders en instansies vir hul deelname aan die fokus op geldsake en finansiële dienste:

- Absa
- AgriSig
- Efficient Groep
- Glacier by Sanlam
- Graan SA
- Harvest Time Investment, Afgri
- IDC
- John Deere Financial
- JSE
- Momentum
- Pietman Botha, SA Graan/Grain medewerker
- Santam
- Senwes Graanmakelaars
- Standard Bank ■

Prysisikoverskansing op Safex in 'n neutedop

SUSARI GELDENHUYS, Senwes Graanmakelaars

Sedert die deregulering van die Suid-Afrikaanse graanmark in 1996 en 'n dramatiese verhoging in prysvolatiliteit, speel die verskansing van prysrisiko toenemend 'n groter rol by verskeie rolspelers. Baie onsekerhede bestaan reeds en dieselfde realiteite staan produsente vir die nuwe seisoen in die gesig.

Onsekerhede wat gewaspryse beïnvloed, sluit in plaaslike en internasionale hektare aangeplant en produksie per hektaar (wat bepalend is vir voorraadvlakke), plaaslike en internasionale weers-toestande, internasionale pryse (wat in- en uitvoerpariteit beïnvloed), asook internasionale ekonomiese toestande – om slegs 'n paar te noem.

Daar bestaan egter 'n wye verskeidenheid finansiële instrumente op die South African Futures Exchange (Safex) wat spesifiek aangewend kan word vir verskansingsdoeleindes. Hierdie instrumente wissel van termynkontrakte tot opsies en die buigsaamheid van die produkte bied aan markdeelnemers die geleentheid om hul kanse met 'n beter verskansingsbesluit te verbeter. Ten spyte hiervan, is markdeelnemers steeds huiwerig om van die instrumente gebruik te maak – weens verskeie redes, wat wissel van 'n gebrek aan kennis tot slegte ervarings in die verlede.

Definisies

Dit is noodsaaklik om 'n begrip van die basiese konsepte van termynkontrakte en opsies te hê om die werking van die instrumente te verstaan.

Termynkontrakte kan gedefinieer word as 'n gestandaardiseerde ooreenkoms tussen twee partye om 'n gestandaardiseerde hoeveelheid van 'n onderliggende kommoditeit te koop of te verkoop teen 'n spesifieke prys op 'n spesifieke datum in die toekoms.

'n Lang posisie word ingeneem wanneer 'n afgeleide instrument gekoop word en 'n kort posisie wanneer 'n afgeleide instrument verkoop word.

Daar bestaan twee verskillende soorte opsies in die graanmark, naamlik 'n put- en 'n call-opsie.

'n Put-opsie kan gedefinieer word as 'n kontrak wat die koper die reg gee, maar nie die verpligting nie, om 'n gestandaardiseerde onderliggende kommoditeit te verkoop teen 'n voorafbepaalde prys (trefprys) op 'n voorafbepaalde dag (vervaldatum).

Daarteenoor is 'n call-opsie 'n kontrak wat die koper die reg gee, maar nie die verpligting nie, om 'n gestandaardiseerde onderliggende kommoditeit te koop teen 'n voorafbepaalde prys (trefprys) op 'n voorafbepaalde dag (vervaldatum).

Wanneer die posisie ingeneem word, word dit teen 'n spesifieke vlak gedoen, naamlik die trefprys. 'n Opsie word beskou as "in die geld" indien die markprys bo (in die geval van 'n call-opsie) of onder (in die geval van 'n put-opsie) die opsie se trefprys is.

Indien die trefprys gelyk is aan die markprys, is die opsie "by die geld" en word 'n opsie as "uit die geld" beskou wanneer die mark-

prys onder (in die geval van 'n call) of bo (in die geval van 'n put) die opsie se trefprys is.

Kortom, 'n lang opsiehouer beskik oor die reg om 'n opsie uit te oefen voor of op die vervaldatum en sal hierdie reg in alle waarskynlikheid uitoefen indien die opsie "in die geld" is. Hierdie reg is egter nie gratis beskikbaar nie en daar word 'n premie betaal vir die reg om die opsie te kan uitoefen.

Beide termynkontrakte en opsiekontrakte bied dus aan verskeie rolspelers die geleentheid om prysrisikoverskansing op verskeie maniere te benader. Die keuse van afgeleide instrument sal tot 'n groot mate verband hou met die rolspeler se beskikbare kontantvloeï, kennis van afgeleide instrumente en risiko-aptit. Hierdie aspekte word vervat in die voor- en nadele van elke tipe afgeleide instrument.

Voor- en nadele van afgeleide instrumente

Afgeleide instrumente is veelsydig en uitstekende instrumente vir beide verskansings- en spekulasiedoeleindes, alhoewel dit belangrik is om te besef dat verskillende instrumente en strategieë gebruik word om verskillende doelwitte te bereik.

Beide termynkontrakte en opsies is 'n bekostigbare manier om toegang te verkry tot die onderliggende kommoditeit sonder om dit te koop, wat markdeelnemers toelaat om dieselfde winste (verliese) te genereer as 'n eienaar van die onderliggende kommoditeit met slegs 'n fraksie van die kapitaal en kostes.

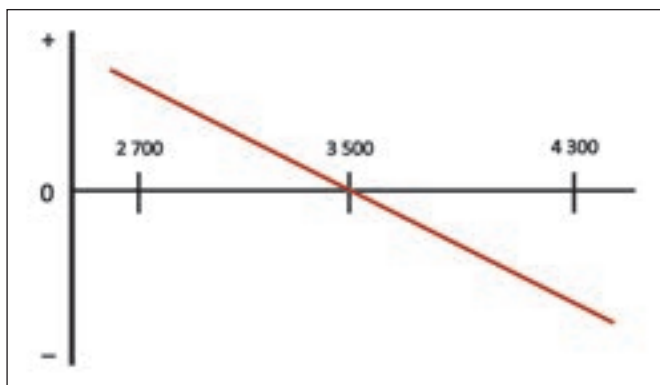
Dit bly egter belangrik om te besef dat hierdie kleiner kapitaaluitleg in die vorm van 'n termynkontrak aanvangsmarge geensins verwar moet word met die prysrisikoblootstelling van só 'n kontrak nie.

Die koper (verkoper) van 'n termynkontrak word nie vrygestel van die onderliggende termynkontrak se prysverandering nie. Indien 'n termynkontrak gekoop (verkoop) word en die termynkontrakprys styg (daal) is die koper (verkoper) van hierdie kontrak verskans teen prysstygings (prysdaling).

Daarteenoor kan die termynkontrakprys daal (styg) en sal die koper (verkoper) van hierdie kontrak moontlik onbeperkte verliese in die gesig staan. Hierdie moontlike verliese sal egter eers 'n risiko word indien die koper (verkoper) van die termynkontrak nie tydens die termynkontrakmaand lewering kan ontvang (lewering kan maak) nie.

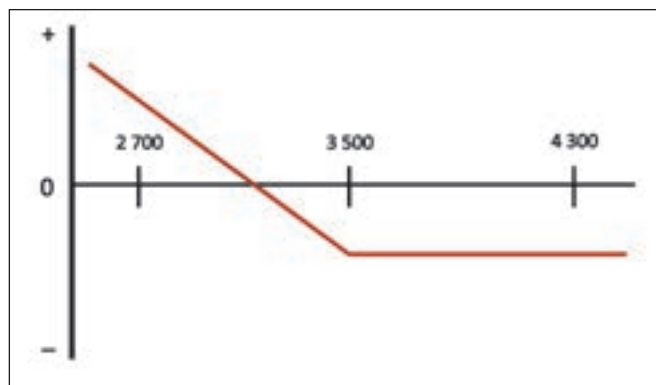
Die realiteit is dat 'n termynkontrak 'n vastepryskontrak is en dat die koper (verkoper) van hierdie kontrak uit 'n verskansingsoogpunt slegs die Safex-kontrakprys sal realiseer ongeag of die prysbeweging op die Safex-termynkontrak gunstig of ongunstig deur die loop van die kontraktermyn beweeg het.

'n Opsie beperk egter hierdie prysrisiko, aangesien 'n opsiehouer beskerm word teen ongunstige prysbewegings, maar steeds die voordeel van gunstige prysbewegings kan benut. Opsies beperk die opsiehouer se risiko tot die premie van die opsie en die spesifieke



Grafiek 1: Korttermynkontrak.

Bron: Saamgestel deur outeur, aangepas vanuit *Introduction to financial derivatives*, 2011, bladsy 30



Grafiek 2: Lang put-opsie.

Bron: Saamgestel deur outeur, aangepas vanuit *Introduction to financial derivatives*, 2011, bladsy 77

premie is ook reeds vooraf bekend. Dit is verder belangrik om te beseef dat 'n opsie nie geskoei is op die fisiese onderliggende kommoditeit nie, maar wel op 'n termynkontrak.

'n Rolspeler koop (verkoop) dus 'n opsie met die doel om 'n termynkontrak te verkry teen die trefprys van die opsie indien hierdie trefprys gunstig vir die houder van die opsie is.

Rolspelers wat opsies as verskansingsinstrument gebruik, het ook die voordeel dat die opsies voor die vervaldatum terugverkoop kan word. Selfs as die opsies "uit die geld" is, kan 'n gedeelte van die opsiepremie wat betaal is, teruggekkry word, waarna 'n vaste-pryskontrak teen die heersende (meer gunstige) Safex-termynkontrakprys ingeneem kan word.

Die bekostigbaarheid en gestandaardiseerde aard van die instrumente verleen aan 'n groot verskeidenheid van markdeelnemers toegang tot die mark, wat likiditeit op Safex in die hand werk en markdeelnemers sodoende in staat stel om opsies relatief maklik te bestuur.

Dit is derhalwe belangrik om genoegsame agtergrondkennis rakende die gekose instrumente te verkry om sodoende 'n ingeligte besluit te kan neem.

Illustrasie

Veronderstel Jan Alleman moet tydens die tradisionele plantseisoen van Oktober tot Desember 'n verskansingsbesluit neem met die oog op die daaropvolgende jaar se Julie-witmielietermynkontrakprys.

Gestel Juliepryse verhandel tydens planttyd teen R3 500/ton en Jan is bekommerd dat pryse in die nuwe seisoen gaan daal voor lewering plaasvind. Hy beoog om 200 ton mielies te stroop vir lewering teen die Julie-termynkontrak en na 'n lang gesprek met sy Safex-makelaar, neem hy 'n ingeligte besluit om 100 ton mielies te verskans deur gebruik te maak van put-opsies en die verdere 100 ton mielies te verskans deur gebruik te maak van korttermynkontrakte.

Transaksiefooie

Transaksiefooie is nie in berekening gebring by die illustrasie nie.

$$* \frac{[(R3\ 500 - R240) \times 1 \text{ kontrakte}] + (R3\ 500 \times 1 \text{ kontrakte})}{(2 \text{ kontrakte})}$$

$$** \frac{[(R4\ 300 - R240) \times 1 \text{ kontrakte}] + (R3\ 500 \times 1 \text{ kontrakte})}{(2 \text{ kontrakte})}$$

'n Kwotasie word by die opsieskrywer verkry vir 'n "by die geld" (dus 'n trefprys van R3 500) Julie put-opsie teen 'n premie van R240/ton. Nadat Jan ingestem het, koop Jan een put-opsie ('n witmielie-opsiekontrak bestaan uit 100 ton per kontrak) teen 'n totale bedrag van R24 000 per kontrak. Dus word Jan se totale risiko beperk tot R24 000 per kontrak. Hy kan egter steeds voordeel uit opwaartse prysbewegings bo die trefprys trek.

Jan moet, ten opsigte van die een termynkontrak, 'n aanvangsmarge van R60 000 per kontrak (transaksiefooie) as deposito betaal. In totaal moet Jan dus 'n aanvanklike bedrag van R84 000 inbetaal vir die verskansing van die 200 ton mielies.

Veronderstel Jan se oortuigings was reg en die termynkontrakprys het teen opsievervaldatum met R800 gedaal na R2 700/ton. Jan se put-opsie is nou "in die geld" en sal hy sy opsie uitoefen om eerder sy mielies te verkoop teen R3 500. Verder is die termynkontrakprys ook hoër as die Safex-prys en Jan kan sy mielies teen die Safex-kontrakprys van R3 500/ton lewer. Jan realiseer dus 'n gemiddelde Safex-prys (voor aftrekkings) van R3 380 per ton* vir sy 200 ton mielies, R680 bo die heersende Safex-termynkontrakprys (sien meegaande **blokkie** vir die berekeninge).

Indien Jan se oortuigings verkeerd was en pryse sou styg met R800 na R4 300/ton, sou Jan se put-opsie "uit die geld" wees. Dit beteken dat Jan nie die opsie sou uitoefen nie en eerder sy mielies in die mark sal verkoop teen R4 300/ton. Verder is die termynkontrak ook in 'n verlies en Jan sou verplig wees om teen 'n Safex-termynkontrakprys van R3 500/ton te lewer. Jan realiseer dus 'n gemiddelde Safex-prys (voor aftrekkings) van R3 780 per ton**, R520 laer as die heersende Safex-termynkontrakprys (sien meegaande **blokkie** vir die berekeninge).

Slotkommentaar

Deur slegs 'n redelike begrip te hê van die bostaande inligting, is jy reeds 'n stappie voor die res. Soos reeds genoem, bestaan daar 'n wye verskeidenheid afgeleide instrumente en moet jy poog om die instrument en/of strategie te vind wat die beste by jou behoeftes pas. Ten spyte van die duidelike voordele van die instrumente, moet daar gelet word op die nadele en risiko's van die verskeie instrumente. Jy moet derhalwe jou professionele en kundige Safex-makelaar kontak om verdere bystand aan jou te verleen.

Vir meer inligting of om kompeterende opsiepryse van 'n groot verskeidenheid kommoditeite te bekom, kontak Susari Geldenhuys by 018 464 7430, 072 116 9999 of Susari.Geldenhuys@senwes.co.za. ■

Watter effek het die wisselkoers op my boerdery?

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Alle besighede word deur die mikro- en makro-omgewing beïnvloed en so ook alle boerdery-ondernemings. Sommige aspekte in hierdie omgewings kan bestuur word, maar aan die meeste aspekte in die makro-omgewing kan 'n individu nie veel doen nie.

'n Verandering in die wisselkoers is iets wat alle besighede raak sonder dat 'n individu op sy eie iets aan die saak kan doen. 'n Lae werkersproduktiwiteit is een aspek wat die besigheid beïnvloed, maar jy as bestuurder kan hierdie aspek aanpak en aanspreek.

Suid-Afrikaanse graanprodusente is in die gelukkige posisie om hul produkte in 'n vryemarkomgewing – wat in- en uitvoer moontlik maak en waar pryse volgens vraag en aanbod bepaal word – te produseer. Ongelukkig word produsente direk deur 'n verandering in die wisselkoers geraak.

Beide die produksie-insetpryse en produkpryse word deur die wisselkoers geraak. Die vryemark veroorsaak dat Suid-Afrikaanse produsente met ander produsente wêreldwyd moet meeding. Net so word die wisselkoers ook deur die vryemark bepaal.

Die wisselkoers word gebruik om die waarde van 'n geldeenheid van 'n spesifieke land met dié van 'n ander land te vergelyk. Soos graanpryse, word die wisselkoers hoofsaaklik deur vraag en aanbod gedryf.

Enige land se betalingsbalans is die hoofdrywer wat die wisselkoers beïnvloed. As meer produkte uitgevoer as ingevoer word, of as die buitelanders groot beleggings in die land maak, sal die wisselkoers versterk. Dit beteken dat minder rande nodig is om byvoorbeeld 'n dollar te koop. Die teenoorgestelde geld ook: As die land meer invoer as uitvoer en baie geld word uit die land onttrek, sal die wisselkoers verswak wat beteken dat meer rande nodig is om een dollar te koop.

Vir 'n graanprodusent is die verandering in die wisselkoers 'n belangrike saak en almal word daardeur geraak. Die meerderheid insette wat in die produksie van graan gebruik word, word ingevoer en daarom sal 'n verandering in die wisselkoers hierdie pryse beïnvloed. Die wisselkoers is egter

net 'n gedeelte van die prysverandering. Heelwat ander faktore beïnvloed ook die pryse van insette, soos internasionale vraag en aanbod, die koste van energie en veral die olieprys.

Produksie-insetmiddele

Die meeste bemestingstofpryse, maar vernameklik stikstof, word direk deur veral die olieprys beïnvloed. Sommige onkruidodder- en plaagdoderpryse word ook tot 'n mindere of meerdere mate deur die prys van olie beïnvloed, maar die pryse van aktiewe bestanddele, internasionale vraag en aanbod en die wisselkoers, is die hoofprysdrywers van hierdie bedrywe. Brandstofpryse is natuurlik direk afleibaar van die internasionale olieprys en die wisselkoers.

Masjinerie en toerusting

Nuwe masjinerie en toerusting wat aangekoop word, word in die meeste gevalle van die buiteland af ingevoer. Hierdie masjiene se pryse word deur die produksiekoste, vraag en aanbod en grootliks deur die wisselkoers bepaal. Om hierdie masjiene in stand te hou, word onderdele benodig en die onderdele word ook hoofsaaklik ingevoer. Die gevolg is dat die wisselkoers 'n reuse invloed op die herstel en onderhoud van toerusting het.

Graanpryse

Wat ons graanpryse betref, is die wisselkoers een van die hoofprysdrywers. Die plaaslike vraag en aanbod van kommoditeite speel 'n groot rol en daarom is dit belangrik dat produsente ag moet slaan op die vraag na kommoditeite, want dit kan in die pryse weerspieël word.

Die verskil tussen uitvoer- en invoerpariteitspryse kan die verskil wees tussen wins of verlies. Dit is ook 'n uitdaging om die verskil tussen die invoer- en uitvoerpryse met effektiwiteit en doeltreffendheid te produseer.

Ekonomiese modelle

Gegewe hierdie verandering, is dit moeilik om te bereken watter effek net aan die verandering van wisselkoerse toegeskryf kan word. Met die hulp van sekere ekonomiese modelle, is dit egter moontlik om die effek van die verskillende veranderinge te meet.

Ten einde die effek te meet, word van aannames gebruik gemaak. Die eerste aanname raak die produkpryse wat die boerdery se inkomste direk raak.

Dit is so dat ons produkpryse deur die wêreldmarkte bepaal word. Hier word die effek van wêreldproduksie en wêreldvraag gebruik om die pryse te bepaal. Om enige voorspelling te kan maak, moet aanvaar word dat die internasionale pryse nie gaan verander nie. Verder moet aanvaar word dat die plaaslike pryse halfpad tussen die in- en uitvoerpryse is en bly. Op dié manier sal dit net wisselkoersveranderinge wees wat die pryse beïnvloed.

Wat insette betref, is dit algemene kennis dat die prys van brandstof, bemestingstowwe en chemiese middels deur die oliepryse, wisselkoerse en ander insette geraak word. Daarby is daar nog steeds die effek van wêreldvraag-en-aanbod.

Korrelasie tussen olieprys- en prysveranderinge van insette

Om voorspellings te maak, word die effek van wêreldvraag-en-aanbod eers uitge laat en word aanvaar dat hierdie insette se internasionale pryse deur net die olieprysveranderinge geraak sal word. Daar is 'n korrelasietendens tussen die olieprysverandering en die prysveranderinge van insette en daarom word aanvaar dat die insette met dieselfde persentasie as die olieprys sal verander.

Wat produksie-insette soos saad en herstelwerk betref, word aanvaar dat net die wisselkoers hierdie pryse laat verander. Hierbenewens word ook aanvaar dat die vaste koste, behalwe lone en salarisse, net met die inflasiesyfers verhoog word. Lone en salarisse sal jaarliks met inflasie en 'n addisionele 2% verhoog word.

Om die effek van die wisselkoers alleen te kan meet, vereis dat die prysstygingseffek net tot wisselkoersverandering beperk word. Hierdie prysstygings is in 'n tipiese plaasmodel vir die Oostelike Hoëveld ingevoeg waar die effek op die netto boerderywins oor tyd gemeet is. Laasgenoemde model is saamgestel sodat al die veranderlikes opgeneem kan word.

As die verandering net tot wisselkoersverswakking (met ander woorde meer rande is nodig om een dollar te koop) beperk word, veroorsaak dit dat die winsgewendheid van die besigheid oor tyd verhoog.

Die inkomste sal met die persentasieverandering in die wisselkoers vermeerder. Wat die kostes betref, sal die totale koste met minder as die wisselkoerspersentasieverandering verhoog bloot omdat nie alle insette ingevoer word nie.

Daarom sal die wins per hektaar oor tyd verhoog. Indien die wisselkoersversterking getoets word, daal die besigheid se winsgewendheid oor tyd. Die rede hiervoor is dat die inkomste vinniger as die uitgawes daal.

Die kans dat net die wisselkoers verander, is ongelukkig byna onmoontlik. Daar is 'n algemene verwagting dat die olieprys ook oor tyd sal styg en dit sal vir seker die kostes van baie van die insette ook laat styg.

As die aanname gemaak word dat die olieprys jaarliks met 10% styg en die wisselkoers met 10% per jaar verswak

en hierdie inligting word ook in dieselfde model ingevoer, is dit egter 'n perd van 'n ander kleur.

Die olieprys veroorsaak dat die direkte produksiekoste in hierdie model met ongeveer 17% styg, terwyl die produkpryse net met 10% styg. Die gevolg is dat die netto boerderywinst dan eksponensieel oor tyd daal. Indien hierdie eksponensiële daling gestuit moet word, sal die pryse van die gewasse, behalwe die wisselkoersverandering, ook internasionaal met tussen 4% en 5% moet styg.

Prysbestuur en verskansing

As die internasionale pryse egter nie styg nie, is daar nie veel wat 'n produsent kan doen nie. Die belangrikste is om seker te maak dat alles in die produksieproses 100% gedoen word. Verder moet gesorg word dat die produkpryse so goed moontlik bestuur en verskans word.

Dit is interessant dat 'n konstante verhoging van 5% in opbrengs oor tyd 'n effektiewe teenvoeter vir die styging in produksiekoste is. As die plaaslike produkpryse met 5%

verhoog word deur byvoorbeeld beter bemerking en verskansing, kan dit alleen nie die effek van die wisselkoersverswakking uitkanselleer nie. Die plaaslike pryse moet rondom 8% verhoog, voor dit opsigself die wisselkoersverswakkingseffek uitkanselleer.

Om egter net aandag aan produksie te gee en van prysbestuur te vergeet, sal fataal wees. Indien die produksie met 5% verhoog word en as gevolg van swak prysbestuur is die pryse 5% onder die verwagte pryse, lei dit tot 'n nog groter verlies as wanneer daar niks gedoen is nie.

Die wisselkoers is 'n faktor wat nie net oor die hoof gesien kan word nie. Dit is en bly belangrik om die effek van 'n verandering in die wisselkoers te verstaan en te bestuur. Doen dus moeite om die wisselkoersverwagtinge te bestudeer en gebruik hierdie inligting om jou aankope en verkope teen te meet.

Vir meer inligting oor wisselkoersveranderinge en die effek daarvan, kontak die outeur by 082 759 2991. ■



Saadbehandelingspakket

Acceleron® –

die saadbehandelingspakket wat help om die prestasiepotensiaal van die **DEKALB®**-saad wat jy plant van meet af aan te vergroot. Deur jou saad vroeg in die seisoen teen 'n verskeidenheid van nematodes, insekte en grond- en saadgedraagde siektes te beskerm, optimaliseer **Acceleron®** vroeg in die seisoen reeds plantstand, eenvormigheid en groeikragtigheid vir verhoogde opbrengspotensiaal.

Acceleron® – 'n eksklusiewe saadbehandelingspakket – voordelig vanaf dag een.

MONSANTO



Kontak gerus ons kliëntediens by: 011 790-8200 of customer-care.za@monsanto.com
Monsanto, **DEKALB®** en **Acceleron®** is geregistreerde handelsname van
Monsanto Technology LLC. Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.



Expertise essential to unlock potential

BANKIES MALAN, operations manager: Harvest Time Investment, Afgri

An Afgri training and mentorship initiative, Harvest Time, has been founded to assist new era farmers with training, mentorship, financial assistance and technology. This initiative will help farming enterprises faced with seemingly insurmountable challenges to thrive.

It usually is a challenge to keep a farming business going, but to start one from scratch can be even more daunting, particularly for South Africa's new era farmers, who are not only faced with the unpredictability of the climate, but also with limited access to finance, and a lack of skills to produce and market their crops – not to mention those needed to manage a thriving business.

Often the land and resources available to these farmers are not necessarily of the best quality, although they are still expected to make a profit. Like any commercial producer, new era farmers need to earn sustainable profits to improve their financial position. Often these farmers are perceived as high risk too and are therefore not able to get finance from financial institutions. And without funding, it is impossible to run a viable business.

Afgri understands these challenges. With nine decades of experience in agriculture, we have supported many of today's large commercial producers, who themselves started out as small farm-

ers decades ago. Afgri is therefore committed to helping new era farmers to become the commercial producers of tomorrow.

With this in mind the company established a specialised training and mentorship unit, Harvest Time Investment, the aim of which is not only to provide formal as well as on-farm practical training with the help of mentors, but also to provide the finance for new era farmers to implement agricultural best practices.

As part of this initiative, study groups and trial sites are used to demonstrate new technology and to expose new era farmers to the latest advances in farming. Mentors and agronomists are on hand to share practical information and knowledge and offer insight that comes from many years of experience. The mentors encourage the success of the new era farmers, but more importantly, help them to make a profit – the ultimate aim of any successful enterprise.

Whilst it is impossible for Harvest Time to assist all the new era farmers within its traditional business area boundaries, through experience the initiative only targets those farmers with a real passion for farming. These farmers must be goal-oriented and have access to more than 100 ha of arable land. If the farmer has access to or has his or her own equipment, this is considered an advantage.

▼ 1: Solomon Masango and Sibongiseni Ngqokumba (Afgri).



If an individual meets all these criteria, a mentor is then appointed. It is expected of the farmer to attend a number of training courses and applies for funding from Afgri. The company believes that the potential of the land itself, combined with precision farming and price hedging with good marketing are the most critical aspects to ensure success.

In order to determine the production potential of the land, Afgri's subsidiary GeoAgro sends out a team of experts to locate and quantify the zones and, who are, with a long-term rainfall calculation, able to assess the production potential for different crops. This information is stored in a GIS system database where the information is used to calculate and generate a number of reports.

This information is then used by a management team, which includes an agronomist, input suppliers and economists, to compile a production plan that will help ensure that the profit from the farm is optimised. The land potential will also determine which crops will be planted. Soil samples are also taken to determine the chemical status of the fields focusing on the pH balance of the soil and other elements, and a plan is compiled on how to correct the chemical status of the fields.



2



3

- ▲ 2: Through organised farmers days Afgri continues to expand the horizons of new era farmers. Farmers inside the store are absorbing the information shared with them by different speakers.
- ◀ 3: Solomon Masango demonstrates the tools that he used for his no-till planter.

Witmielies

Nuwe kultivars

DKC76-61B
DKC63-53

Bestaande kultivars

DKC78-27
DKC78-87B
DKC78-83R
DKC78-79BR
DKC77-77BR
CRN3505
DKC78-35R
DKC77-85B GEN
DKC78-17B
DKC78-45BR GEN

DEKALB® EN JY ...

... saam vorm jul 'n vennootskap van kennis wat sal sorg vir die regte kultivarkeuse wat aan jou behoeftes sal voldoen. Met **DEKALB®** as deel van jou boerdery is dit maklik om trots te voel op dit wat jy doen. Boonop weet jy dat Monsanto deurentyd daár is vir jou. Ons doen voortdurend navorsing om ons reeds uitstekende **DEKALB®**-kultivars te verbeter sodat ons mielibasters ooreenkomstig jou behoeftes kan lewer. Ons tegnologie en navorsing, gerugsteun deur professionele diens en advies, dra by tot jou volgehoue sukses. Só oortref ons jou verwagtinge keer op keer.



uppe marketing A13602



Kontak ons gerus by: **011 790-8200** of
customer care.sa@monsanto.com

www.monsanto.com
 www.facebook.com/MonsantoCo
 www.twitter.com/MonsantoCo

DEKALB® en Monsanto is geregistreerde handelsname van Monsanto Technology LLC. Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.



MONSANTO



The effects of a possible downgrade on South Africa

SHAWN PHILLIPS, research analyst: Glacier by Sanlam

A lot has recently been said in the media regarding the possibility of whether South Africa will be downgraded to 'junk status' by the respective rating agencies, namely Moody's, Standard and Poor's and Fitch.

Emphasis has been placed on the implications for our stumbling economy, the government, corporates, consumers and what the government is required to do in order to avoid a possible downgrade. This article will focus on understanding what a sovereign credit rating is and what 'junk status' means for South Africa and its citizens.

What is a sovereign credit rating?

A sovereign credit rating expresses the risk that a country will be unable to meet its financial commitments, in terms of repaying interest payments and the debt principal on a timely basis.

Essentially, a sovereign credit rating is aimed at providing a relative ranking of a country's overall credit worthiness. Moreover, the respective rating agencies mentioned above utilise various measures that

allow them to gauge a country's social, economic and political position in order to determine the probability of a country defaulting on its repayments. **Table 1** below depicts the sovereign credit ratings by the respective rating agencies.

As it stands, Moody's has rated South Africa as a Baa2 rating which is two notches above sub-investment grade ('junk status'), while Standard and Poor's and Fitch have rated South Africa as BBB-, which is one notch above 'junk status'.

An important but unappreciated distinction between the sovereign credit ratings is the rating between the foreign currency denominated debt and the local currency denominated debt.

Distinguishing between our local currency debt rating and foreign currency debt rating

Foreign currency denominated debt is characterised as debt that is issued in a currency other than the sovereign's own currency (i.e. South African issued government bonds in

US\$, yen or euros), while local currency debt is debt that is issued in local currency (i.e. ZAR). **Table 2** displays South Africa's local currency and foreign currency debt ratings by the respective rating agencies. Furthermore, it is important to note that it is South Africa's foreign currency denominated debt rating that is in the firing line in terms of a possible downgrade to 'junk status'.

As seen in Table 2, Moody's has one rating which applies to both the local currency and foreign currency denominated debt, while Standard and Poor's and Fitch distinguishes between South Africa's foreign currency and local currency debt ratings.

Moody's rating for South Africa is two notches above 'junk status', and the Standard and Poor's rating for South Africa's foreign currency is one notch above 'junk status', while its rating for South Africa's local currency is three notches above 'junk status'. Fitch's rating for South Africa's foreign currency is two notches above 'junk status', while its rating for South Africa's local currency is three notches above 'junk status'.

TABLE 1: SOVEREIGN CREDIT RATING.

SOVEREIGN CREDIT RATING				
MOODY'S	STANDARD AND POOR'S	FITCH	CREDIT RATING MEANING	
Aaa	AAA	AAA	Highest quality	Investment grade
Aa1	AA+	AA+	High quality	Investment grade
Aa2	AA	AA		
Aa3	AA-	AA-		
A1	A+	A+	Strong payment capacity	Investment grade
A2	A	A		
A3	A-	A-		
Baa1	BBB+	BBB+	Adequate payment capacity	Investment grade
Baa2	BBB	BBB		
Baa3	BBB-	BBB-		
Ba1	BB+	BB+	Likely to fulfil obligations, ongoing uncertainty	Sub-investment grade
Ba2	BB	BB		
Ba3	BB-	BB-		
B1	B+	B+	High risk obligations	Sub-investment grade
B2	B	B		
B3	B-	B-		

Junk status

Source: Barclays Emerging Market Research

Expertise essential to unlock potential

Data and analysis are compiled into a report, providing useful information and maps, that are used in applying fertiliser and lime to make sure that the soil's nutrient content and pH problems are corrected. By following this process, Harvest Time is able to ensure that the new era farmer will have the best possible opportunity to increase yields and to make a profit.

The land potential and crop rotation system also determine the inputs that will be used and the crops that will be planted. All recommendations and information systems are focused on improving the production of the different crops. An optimal plant population is also recommended according to the potential of the fields, and the herbicides used take crop rotation into consideration.

Mentors make sure that the new era farmer understands the technology and that he or she knows how to apply the information in order to improve yields and production. Other applications also make it possible for Harvest Time and the new era farmer to monitor the production of crops. By combining the dedication of the Harvest Time team with the farmer's newly-acquired knowledge, mistakes can be minimised.

Understanding that grain marketing and price hedging are an integral part of the sustainability of a farm and of the profit earned from different crops, Afgri also assists new era farmers with grain

management services. They are also taught to understand the futures market, and are able to use this information to hedge prices.

To enable and empower new era farmers to run their farms efficiently and effectively, it is also important for them to understand the business and financial management of the operation including planning, budgeting and recordkeeping. For this reason, Harvest Time trains new era farmers in the financial aspects of the business.

Mr Solomon Masango (Grain SA/Absa/John Deere Financial New Era Commercial Farmer of the Year 2015) is the best example of how, through the use of the latest techniques, a farmer is able to maximise profit. One of Harvest Time's new era farmers, Solomon is now poised to become a top commercial producer.

Through organised farmers days Afgri continues to expand the horizons of new era farmers and will always, as it has done for over 90 years, be there with the farmers, for the farmers. Our slogan at Harvest Time Investments is to unlock the potential of the farm and the farmer: 'Ukufeza Ikhono.'

For more information call Bankies Malan at 011 063 2769 or 084 075 6807. Or Sylvester Lubambo (regional manager) at 076 840 9463. ■

Geelmielies

Nuwe kultivars

DKC71-44B
DKC71-42
DKC74-74BR
DKC74-26R
DKC68-56R
DKC68-58BR
DKC64-54BR
DKC65-52BR

Bestaande kultivars

DKC80-40BR GEN
DKC80-12B GEN
DKC80-30R
DKC62-80BR GEN
DKC64-78BR GEN
DKC73-76R
DKC62-84R
DKC73-74BR GEN
DKC73-70B GEN
DKC73-72
DKC80-10
DKC61-90
DKC61-94BR

DEKALB® EN JY ...

... saam vorm jul 'n vennootskap van kennis wat sal sorg vir die regte kultivarkeuse wat aan jou behoeftes sal voldoen. Met **DEKALB®** as deel van jou boerdery is dit maklik om trots te voel op dit wat jy doen. Boonop weet jy dat Monsanto deurentyd daár is vir jou. Ons doen voortdurend navorsing om ons reeds uitstekende **DEKALB®**-kultivars te verbeter sodat ons mielibasters ooreenkomstig jou behoeftes kan lewer. Ons tegnologie en navorsing, gerugsteun deur professionele diens en advies, dra by tot jou volgehoue sukses. Só oortref ons jou verwagtinge keer op keer.



Kontak ons gerus by: **011 790-8200** of **customer care.sa@monsanto.com**

www.monsanto.com
 www.facebook.com/MonsantoCo
 www.twitter.com/MonsantoCo

DEKALB® en Monsanto is geregistreerde handelsname van Monsanto Technology LLC. Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.



MONSANTO





Barloworld
Agriculture



NUWEGENERASIE-TREKKERS VIR DIE NUWEGENERASIE- BOER

- ▶ Van grondvlak af herontwerp met hoë spesifikasievlakke vir die segment
- ▶ Drie platformmodelle: MF 6711 (83 kW), MF 6712 (91 kW), MF 6713 (98 kW)
- ▶ Robuuste AGCO Power-enjin – maksimum kraglewering, wringkrag en brandstofekonomie
- ▶ Ten volle gesinchroniseerde 12X12-transmissie met meganiese “shuttle” of elektro-hidrouliese “power shuttle”.
- ▶ Gerieflike hantering met knoppie-inskakeling vir die meeste trekkerfunksies.
- ▶ Hysvermoë van 5,5 ton

KONTAK JOU MF HANDELAAR NOU!

Of skakel 011 898 0074 vir jou naaste handelaar



NUWE MF 6700: 83–98 KW HY IS HIER!

VAN MASSEY FERGUSON



MASSEY FERGUSON is 'n wêreldwye handelsmerk van AGCO.



MASSEY FERGUSON



TABLE 2: SOUTH AFRICA'S LOCAL AND FOREIGN CURRENCY DENOMINATED DEBT RATINGS.

	MOODY'S	STANDARD AND POOR'S		FITCH	
	LOCAL CURRENCY AND FOREIGN CURRENCY	FOREIGN CURRENCY	LOCAL CURRENCY	FOREIGN CURRENCY	LOCAL CURRENCY
Ratings	Baa2	BBB-	BBB+	BBB	BBB+

Source: Barclays Emerging Market Research

The effects of a possible downgrade

In terms of the respective rating agencies, Standard and Poor's is of great concern as South Africa's foreign currency debt rating is only one notch above 'junk status', while it is two notches above 'junk status' for both Fitch and Moody's.

What does a downgrade imply for South Africa and its citizens?

The bottom line is that if South Africa were to be downgraded to 'junk status' in terms of its foreign currency debt, then it will cost South Africa more to borrow money in global markets. Currently, South Africa has a budget deficit, implying that the government spends more than it earns, whereby the deficit is funded via loans from large international bodies through issuances of South African government bonds. Furthermore, South African consumers are highly indebted and continue to finance their lifestyles through debt and the cost of servicing this debt will become more expensive.

Generally, as seen in past sovereign downgrades, the direct impact is usually felt in

the bond and fixed income market through rising interest rates. A secondary shock will generally be felt in the sovereign's currency, as it weakens against other major currencies. This could also have a negative impact on the equity market as investors deem the sovereign's assets to be more risky.

Is a downgrade likely?

Yes, a downgrade is likely across both the local currency and foreign currency debt rating, however in the case of Standard and Poor's, it will only be our foreign currency debt rating that will be considered as sub-investment grade. For Moody's if a downgrade were to take place, then South Africa's local currency and foreign currency debt rating will be one notch above 'junk status', while if a downgrade were to take place for Fitch our local currency debt rating will be two notches above 'junk status' and our foreign currency debt rating will be one notch above 'junk status'.

Moreover, it is important to note that institutions that offer credit in a specific country cannot have a higher sovereign credit rat-

ing than the sovereign itself, implying that banks and corporates will be downgraded along with its respective sovereign. For a country like South Africa, what matters is our local currency debt credit rating as the bulk of our debt is domestically issued (i.e. ZAR).

Is this the end of the road for South Africa?

No, South Africa's government bonds have already priced in most of the bad news associated with a downgrade. However, it is difficult to say what impact a knee-jerk reaction by investors will have on the bond and fixed income markets. Lower bond yields internationally imply that South African bonds will still remain attractive for investors on a relative basis.

We will only be at the 'end of the road' if South Africa's local currency debt ratings were to become sub-investment grade (i.e. 'junk status') and then only will our bonds be in jeopardy in terms of inclusion in the respective global bond indices. ■

Help finansiële welstand vir jou plaaswerkers skep

TOIT WESSELS, ledebemarking- en kommunikasiebeampte: Graan SA

Graan SA en Momentum het hul sowat 'n jaar gelede tot 'n opwindende strategiese vennootskap verbind. Die vennootskap sal Graan SA-lede in staat stel om vir hulle en hul plaaswerkers produkte uit te neem ten einde finansiële welstand vir hul plaaswerkers in die hand te werk, vanaf so min soos R29/maand. Die deelname aan hierdie skema in die eerste jaar was egter teleurstellend en daarom wil ons dit graag weer onder lede se aandag bring.

Daar was ook intussen gesprekke met Momentum om van die te kortkominge aan te spreek. Hou asseblief in gedagte dat hierdie 'n "aanlyn-diens"-produkt is, vandaar die goeie tariewe. Indien jy die personeel van Momentum direk wil kontak, is jy baie welkom om dit te doen. Hierdie is maar slegs één van die vele voordele wat Graan SA sy lede as deel van lidmaatskap by die organisasie bied.

Waarom die inisiatief?

Een van Graan SA se strategiese fokusareas is arbeid. Graan SA het alreeds in 2013 met verskeie aksies begin om goeie arbeids-

praktyke te beklemtoon. Terselfdertyd is daar ook 'n gebrek aan 'n eenvoudige, maklik-toeganklike en bekostigbare oplossing.

Graan SA het van die geleentheid gebruik gemaak om namens sy lede vir die beste oplossing te onderhandel.

Wat bied die produk?

Gebaseer op navorsing in die landbousektor gedoen deur Momentum in 2012, is die volgende sleutelbehoefte geïdentifiseer in volgorde van belangrikheid:

- Begrafnisdekking
- Onderrigvoordeel
- Hospitaal-kontantvoordeel
- Lewensdekking
- Ongeskiktheidsdekking
- Effektetrust-spaarrekening



Tabel 1 bevat meer inligting oor elke tipe dekking.

TABEL 1: GRAAN SA SE VOORDEELOPSIES VIR LEDE EN PLAASWERKERS.

PREMIEKOSTE PER WERKNEMER PER MAAND	OPSIE 1 R29	OPSIE 2 R55	OPSIE 3 R110	OPSIE 4 R176	OPSIE 5 R216	OPSIE 6 R289	OPSIE 7 R402	OPSIE 8 R578
Begrafnisdekking Hierdie bedrag word uitbetaal by die afsterwe van 'n werknemer, sy/haar lewensmaat (dekking vir tot twee eggenote). 'n Glyskaal sal vir die werknemer se kinders geld (dekking vir tot vier kinders). Indien die werknemer as gevolg van 'n ongeluk sterf, sal die uitbetaalde begrafnisvoordele verdubbel.	R10 000	R10 000	R20 000	R10 000	R10 000	R15 000	R20 000	R30 000
Opbetaalde begrafnisvoordeel Werknemer sal by aftrede, of by sy/haar afsterwe ophou om premies te betaal, maar hy/sy en sy/haar familie sal dieselfde begrafnisvoordele lewenslank geniet.		Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel	Opbetaalde voordeel
Onderrigvoordeel Na afsterwe van 'n werknemer sal sy/haar kinders 'n enkelbedrag as onderrigvoordeel per kind ontvang, wat aan die kinders se voog betaal sal word (dekking vir tot vier kinders).	Nul	Nul	Nul	Nul	R10 000 per kind	R10 000 per kind	R10 000 per kind	R15 000 per kind
Hospitaal-kontantvoordeel Indien 'n werknemer vir meer as twee dae gehospitaliseer word, sal ons 'n bedrag uitbetaal vir elke dag wat hy/sy in die hospitaal was, tot 'n maksimum van 180 dae per kalenderjaar. Indien hospitalisasie die gevolg van 'n chroniese toestand is, sal ons tot 'n maksimum van 25 dae per kalenderjaar uitbetaal.	Nul	Nul	Nul	R200 per dag	R250 per dag	R300 per dag	R350 per dag	R500 per dag
Lewensdekking Indien 'n werknemer sterf, sal ons die bedrae soos getoon per opsie aan sy/haar begunstigdes uitbetaal.	Nul	Nul	Nul	Nul	Nul	R15 000	R20 000	R25 000
Ongeskiktheidsdekking Hierdie voordeel betaal 'n 100%-enkelbedrag aan jou werknemer uit indien hy/sy nie in staat is om voort te gaan met sy/haar werk, of die meeste van die take wat die werk behels nie. Afhangende of jou werknemer matig of ernstig gestrem is, sal 'n persentasiebetaling (van 25%, 50% of 100%) van toepassing wees.	Nul	Nul	Nul	Nul	Nul	R15 000	R20 000	R25 000
Effektetrust-spaarrekening Die volgende bedrae sal in 'n effektetrust-spaarrekening belê word as 'n vorm van aftreespaargeld, waaruit jou werknemers voordeel sal trek (beleggingsgelde van 1,06% per jaar).	Nul	Nul	Nul	R75	R75	R85	R150	R220

EERSTE PAAIEMENT EERS OOR 18 MAANDE



Finansieringsopsie van toepassing op alle produkte in Barloworld Agriculture se Challenger-reeks – trekkers, stropers en spuite – wat op 1 Mei 2016 in voorraad is. Finansieringsaanbod geld tot 30 Junie 2016. Deposito van 20% betaalbaar. Betalingstermyn van drie jaar, met die eerste paalement betaalbaar 18 maande ná ondertekening van die kooporeenkoms. Diensplanne beskikbaar.

Finansiering deur Standard Bank, teen mededingende rentekoerse.

Aanbod onderhewig aan beskikbaarheid van voorraad en voldoening aan Standard Bank se kredietkriteria. Bepalings en voorwaardes van Barloworld Agriculture en die Standard Bank-finansieringsprogram geld.

Kontak ons vandag!

Skakel Gary Halvorsen by 079 692 1478 of 011 898 0487 (kantoorure)

NAMPO 2016



Kempston Agri en CLAAS wens NAMPO
geluk met hul 50ste Oesdag.

Duitse tegnologie en doeltreffendheid



www.claas.co.za

CLAAS



Finansiële welstand vir jou plaaswerkers

Ander voordele van die produk

Die produk behoort maklik-toeganklik te wees met die minimum administrasie vir werkgewers. 'n Toegewyde inbelsentrum by Momentum hanteer die administrasie en eise. Begrafnisdekking word ook gewaarborg om binne 48 uur uitbetaal te word, mits die vereiste dokumentasie soos verlang, ontvang word. Momentum beskik ook oor 'n aanlynstelsel wat werkgewers toelaat om die veranderinge aan hul personeelkorps maandeliks aanlyn op te dateer.

Vergelyk appels met appels

Wanneer produsente die produk teen ander produkte in die mark opweeg, is dit belangrik om seker te maak dat hul appels met appels vergelyk. Daar is verskeie voorwaardes betrokke by die tipe produkte wat oorweeg moet word.

Wagperiodes en ander voorwaardes

As deel van die voordele wat Momentum bied, het hul doodsdekking van 'n wagperiode gevrywaar indien die betrokke werknemer voorheen deel was van 'n soortgelyke skema. Dit gee werkgewers die nodige gerusstelling dat wagperiodes nie van toepassing sal wees indien die produk aanvaar word nie. Die wagperiodes se voorwaardes verskil by die verskillende tipes dekking en produsente word versoek om noukeurig te let op onderskrywingsvoorwaardes. Dit is ook belangrik om daarop te let dat alle permanente werknemers by die produk ingesluit moet word om te kwalifiseer.

Werkgewers kan wel verskillende opsies vir verskillende werknemers kies, maar alle permanente werknemers moet ingesluit word.

Hoe kry produsente toegang tot die produk?

Graan SA is trots om die voortou met innoverende oplossings in die landbousektor te neem en ons moedig lede aan om deel te neem aan die inisiatief. Opbetaalde lede van Graan SA kan die nodige aansoekvorms aflaai op Graan SA se webtuiste by www.grainsa.co.za, onder die Ledevoordele-seksie. Lede kan ook Momentum se toegewyde inbelsentrum skakel by 0860 333 334.

Indien jy nie 'n lid is nie en jy graag toegang tot die produk wil kry, kan jy gerus een van die volgende kontakte by 086 004 7246 skakel om jou lidmaatskap te aktiveer.

NAAM		E-POS
Dirk Kotze	Ledebemarker	dirk@grainsa.co.za
Du Toit Wessels	Ledebemarker (Wes-Kaap)	toit@grainsa.co.za
Patricia Mahlatsi	Lede-administrasie	patricia@grainsa.co.za
Elray Stuurman	Lede-administrasie	elray.stuurman@grainsa.co.za ■

momentum

Financial Wellness for Grain SA Members and Farmworkers

These **benefits** are available from as little as **R29/month**.

The Grain SA and Momentum partnership offers the following innovative financial wellness solutions to members and farmworkers.

- Funeral cover**
Paid on the death of an employee and his/her partner for up to 2 spouses and 4 children. If the death is due to an accident, the benefit is doubled.
- Education benefit**
On the death of an employee, a lump sum education benefit per child for up to 4 children will be paid to the child's guardian.
- Hospital cash benefit**
If an employee is hospitalised for more than 2 days, an amount is paid per day for up to 180 calendar days.
- Life cover**
A lump sum amount is paid to the employee's beneficiaries on his/her death.
- Disability cover**
The employee receives a lump sum payment if he/she is unable to continue with his/her job or most of the job's duties.
- Unit Trust**
Money will be invested on behalf of employees into a unit trust savings account as a form of retirement savings.



Are energy prices cutting into your bottom line?



Effectively manage the price risk of rising or falling fuel prices with Diesel Hedge Futures and Options.

COMMODITY DERIVATIVES

Diesel Hedge

The Diesel Hedge gives you exposure to an efficient hedge for the local diesel pump prices by tracking an international reference market. Now you can ride the fuel price waves with confidence. Talk to us and find out how.

011 520 7000 | commodities@jse.co.za
www.jse.co.za



Johannesburg
Stock Exchange

Manage your price risk exposure to volatile diesel prices

CHRIS STURGESS, director of Commodity Derivatives: JSE

Since its inception in 2014, the JSE Diesel Hedge has experienced a steady increase in market participation with last month seeing a new record total number of contracts traded, with just over 28 million litres. These volumes are a clear indication of the increasing need for a price risk management tool of this kind.

With so much volatility on energy prices, the contracts give businesses the opportunity to lock in their margins, regardless of movements in the price of diesel. That is essentially the objective and use of this contract.

In simple terms, a Diesel Hedge is a type of derivative in which the underlying traded product references a foreign underlying currency, but the instrument itself is settled in rands per litre. This contract gives you exposure to an efficient hedge for the local diesel pump prices by tracking an international reference market.

The contracts are traded in rands per litre, with each contract representing 5 000 litres of diesel. The agricultural, mining, logistics and transport sectors in particular will benefit from these contracts.

Any company that uses a lot of diesel in the course of their work will find these con-

tracts to be very useful and cost effective. The contracts will help reduce risk by providing a hedge through following the price of European gasoil, as traded on the New York Mercantile Exchange (NYMEX).

Gasoil is a refined crude oil product and is close to diesel in the refinery process. These contracts provide investors with a hedge against movements of the price of diesel refined in Europe, but this price also plays a big role in what we pay for diesel in South Africa.

Mining companies and producers could be using call options to lock in the price. If the oil price is going through the roof, they will be able to say: 'That is the maximum I will pay'. On the other hand, importers and refiners in the country who may be concerned that the diesel price is going to fall could lock in the price at the higher level.

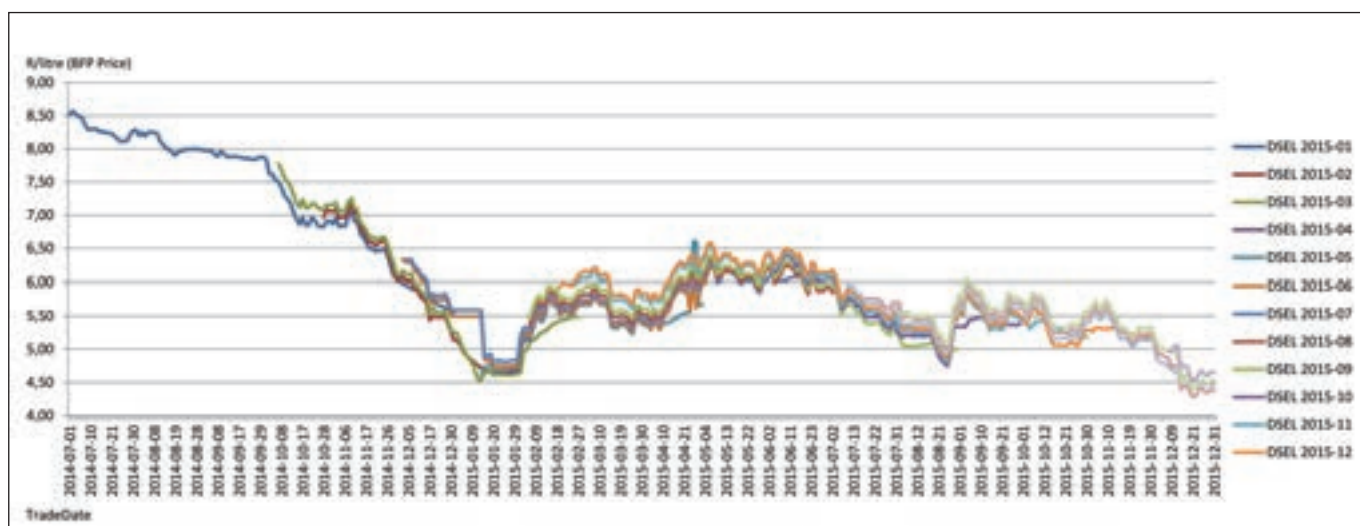
If they think prices are going to go down and that pump prices will reduce, they can decide to sell the futures contract and lock in a profit. Investors have the option of buying as many contracts as they need since the JSE contract taps into the deep and liquid international markets. Another example to further spread out your hedged price is that you can buy one contract for the next ten days to secure a more representative average hedge price.

In terms of how the cash settlement of these contracts work: The South African wholesale diesel price is made up of taxes and levies as well as the basic fuel price (BFP) of diesel. The BFP (free on board) is benchmarked of international energy prices, which are quoted in dollars, and so the dollar/rand exchange rate is also a factor to consider.

European gasoil is therefore a proxy for the basket of international energy prices used to calculate the South African diesel price. The JSE's futures and options combine this price with the current dollar/rand exchange rate resulting in the JSE futures price being strongly correlated with the local BFP diesel price and so providing an excellent way to manage risk.

The final cash settlement price of the diesel contracts is calculated on the monthly average exchange rate and European gasoil prices in the month before the contract expires. Our core objective as the derivatives market at the JSE is to provide our country with effective and diverse price risk management tools that can be used in all areas of business.

For more information or to start hedging, register as a client with a JSE approved derivatives member. Alternatively visit the JSE's website for contract specifications. ■



Graph 1: Diesel price movements as at December 2015.

IDC empowers agro-industries in the Free State

IDC is a state-owned, self-financing, Development Finance Institution (DFI). It was established in 1940 to promote economic growth and industrial development in South Africa. It operates in a broad spectrum of industries and is able to offer appropriate financial assistance to a wide variety of individuals and companies within all nine regional offices.

We mainly provide financial assistance for the development of new projects and businesses, as well as expansions or rehabilitation of existing projects. Projects must exhibit economic merit by being profitable, have a reasonable contribution from applicants and R1 million is the minimum financing amount, with security and sureties also required.

IDC's regional focus in the Free State is mainly on agro-industries, and specifically agro-processing. In addition, IDC focuses on energy efficiency

and renewable energy, as well as select manufacturing sectors and niche tourism. The IDC has investments totaling the sum of R700 million in the Free State - 52% of this sum is in agro-processing, 39% in mining and mineral beneficiation, 2% in the chemicals sector, and 1% in tourism. The remaining investments are in metals, textiles, and wood and paper.

In addition, IDC focuses on energy efficiency and renewable energy

Current agricultural and agro-processing projects in the Free State include field crop processing industry, such as soya, oil seeds, maize and wheat, and animal feeds; meat processing value chain, for poultry and red meat; horticultural industries (fruit, nuts, wine grapes); and high value food additives, flavouring, and nutraceuticals as secondary products.

Due to livestock farming being prevalent in certain areas, leather tanning and processing holds promise, while alternative energy solutions (bio fuels, bio gas, PV solar, waste recycling, etc.), being very high on the government's priority list, is actively pursued.

IDC has invested in an apple orchard, a cherry estate, a walnut farm, and groundnuts.

In all cases, value is added by way of packing or processing of product. IDC also invested in a large integrated meat processing facility and other clients producing sunflower cake, sunflower oil, sweets and confectionary. In terms of primary agriculture, IDC does not compete with the Land Bank but focuses on horticulture (high value crops such as fruits, berries, nuts) rather than cash crops. IDC may however,

finance value addition for primary agriculture.

Notably livestock is not funded, although IDC will consider an integrated project, e.g. a feedlot, abattoir and packaging facility.

Manufacturing holds promise if raw materials can be sourced from within the region or if niche markets can be identified. Potential areas within this sector are manufacturing of jewellery, plastic recycling and manufacturing of farm equipment as well as tanning and leather goods.

For the next few years, the regional priorities of the IDC in the Free State will be to support the government's National Development Plan, the Industrial Policy Action Plan and the Growth Path. These plans are focused on identifying potential projects in key sectors such as agro-industries and the alternative energy sector (bio fuels, bio gas and solar).

Contact information

IDC Free State regional office will definitely want to become your partner and therefore you need to contact Stoffel Meyer at Bloemfontein (051) 411-1450 or on bloemfontein@idc.co.za, for more information.

Tyd vir 'n nuwe *besigheidsplan*

DAWIE ROODT, hoofekonoom: Efficient Groep



▼ Dawie Roodt

Ek is nie 'n landbou-ekonoom nie, maar ek weet dat die basiese beginsels van alle besighede dieselfde is. Daarom is dit vir my duidelik dat landbou 'n nuwe besigheidsplan nodig het.

Die wêreld bevind hom in die midde van 'n nywerheidsrevolusie, maar dié keer is daar 'n verskil. Nywerheidsrevolusies van die verlede was grootliks vervoerrevolusies. Mense is bymekaargebring in groot fabriekke waar massaproduksie die doelwit was. Massageproduseerde goedere is wêreldwyd versprei aan die verbruikers – wat grootliks die werkers was wat deel was van die nuwe produksierevolusie. Die miljoene werkers was terselfdertyd die miljoene verbruikers.

Vandag is dit anders. Werkers van die verlede se werke was grootliks repeterend van aard. Ekonomie het geteoretiseer oor spesialisasie en produktiwiteitsverbetering wat daarmee gepaard gaan. Maar vandag is dit anders. Vandag se nywerheidsrevolusie is 'n tegnologiese revolusie en nêrens is dit méér sigbaar as juis in landbou nie.

Tipies ontwikkel 'n ekonomie vanaf die “vuil” bedrywe, soos landbou en mynbou (primêre sektore), na die bedrywe wat sekondêre waarde toevoeg – vervaardiging en uiteindelik tot die dienstebedryf. Ryker lande se dienstebedrywe is groter as hulle primêre sektore, terwyl die teenoorgestelde waar is in armer lande.

Waar trek Suid-Afrika op hierdie evolusionêre pad en is ons gereed vir die veranderinge wat op pad is? Ek dink ons kan meer doen. Landbou is 'n goeie voorbeeld daarvan.

'n Hektaar grond van vandag is presies dieselfde as 'n hektaar grond van 'n honderd jaar gelede. Tog word daar vandag veel meer op dieselfde hektaar geproduseer as 'n honderd jaar terug. Waarom?

Daar is slegs twee redes: Tegnologie en vaardighede. Die “ekstra” produksie wat vandag op grond geproduseer word, het niks met die grond self te doen nie, maar alles met die vaardighede en tegnologie wat met grond gepaard gaan.

Daarom het ons politieke leiers dit mis indien hulle dink dat grond die sleutel tot rykdom is. Grond is totaal waardeloos sonder tegnologiese insette en (bestuurs)vaardighede. Verder maak ons owerhede ook die fout om te dink dat miljoene werke “in landbou geskep” gaan word – veral deur kleinboere te vestig.

Nêrens in die wêreld word plase kleiner nie en nêrens in die wêreld word meer mense in “landbou” in diens geneem nie. Hoekom sal dit hier werk?

Maar dit is nie net politici wat landbou misverstaan nie. Producenten moet ook anders na landbou kyk. 'n Plaas is niks anders as 'n

produksie-eenheid nie en behoort soos enige ander produksie-eenheid behandel te word.

Indien 'n fabriek nie winsgewend bedryf kan word nie, word dit verkoop of word die model aangepas totdat dit winsgewend raak. Waarom raak ons produsente so emosioneel oor grond? Baie ander bedrywe besit nie die eiendom vanwaar hulle bedryf word nie, waarom moet landbou?

Die bedryf wat ons vandag “landbou” noem, gaan in die toekoms in elk geval totaal anders lyk as vandag. Die tegnologiese revolusie waarin die wêreld homself vandag bevind, word veral goed geïllustreer in landbou.

Tipies lyk die besigheidsplan van 'n plaas so: Die grond behoort aan een eienaar, hy is die werktuigkundige, personeelbestuurder en rekenmeester – sonder hom kan die eenheid nie voortbestaan nie. Elke jaar word geld by die bank geleen om die insetkoste te finansier en elke jaar na die oes word die lening terugbetaal – of dalk nie.

In die toekoms gaan dit anders lyk. Landbou is reeds besig om te migreer vanaf 'n “vuil” bedryf na 'n dienstebedryf. Groot maatskappye gaan in die toekoms grond besit en diegene wat 'n lewe in “landbou” wil maak, gaan dienste aan landboumaatskappye lewer – gespesialiseerde dienste soos rekenmeesters, genetici, personeelbestuurders en dies meer, want dit is waar die ware waarde-toevoeging plaasvind, nie in die grond nie.

Dieselfde geld vir die wyse waarop landbou homself finansier. In ander bedrywe word finansies al vir 'n geruime tyd anders benader. Besighede word genoteer en gebruik finansiële markte vir finansiering – landbou kan nog baie by hulle leer.

Die veranderinge wat ons in landbou opmerk, is dieselfde as wat in ander dele van die ekonomie plaasvind. Tegnologiese veranderinge is besig om werkers se toekoms as werkers radikaal te verander. Of jy nou in landbou werk of in enige ander vertakking in die ekonomie, sonder die vaardighede wat nodig is vir 'n tegnologies-gedrewe ekonomie, gaan jy deel van die werkloos word.

Dit is daarom nodig dat ons politieke leiers ons probleme raaksien vir wat dit is. Dit is nie die eienaarskap van grond wat armes en werkloos deel van 'n moderne ekonomie gaan maak nie, dit is hulle vaardighede en toegang tot werkseleenthede. Ons moet van grond begin vergeet en eerder op vaardigheidsontwikkeling en 'n gunstige arbeidsomgewing begin konsentreer.

Nietemin, landbou is stadig besig om homself te herontdek. Hierdie “vuil” bedryf is besig om die sprong te maak na 'n dienstebedryf en die landbou van die toekoms gaan heeltemal anders lyk as die landbou vandag. Politici en produsente moet dit besef. ■

Finansieringswenke vir **BOERDERYSUKSES**

WESSEL LEMMER, Absa AgriBesigheid

"Bid, glo en doen – in daardie volgorde" was die raad van 'n Langkloofprodusent in my jong dae op 'n Eersterivier-stranddienskamp toe ek hom vra na die rede vir sy sukses. "Doen wat jy in geloof vra, sodat jy geseën kan word."

Ek het 'n paar ervare produsentevriende uitgevra oor die "doen"-gedeelte en wat hulle raad aan medeprodusente is wat 'n sukses van hul boerderye wil maak. Hierdie produsente, wat elk meer as 40 jaar by hul eie boerderye betrokke is, het ook raad aan jonger produsente wat weens die droogte onder kontantvloedruk gebuk gaan.

Hier is hulle tienpuntplan oor wat om te doen:

Kry kontant in

Dit is belangrik om kontant in te kry. Raak dadelik van onproduktiewe bates ontslae en verminder jou skuld.

Vroulief kan gaan werk en daardie bos bloekombome kan nou uitgekap word. Leefstylkoste moet inkrimp. Briek alle uitgawes. Moeideloesheid leer jou om vyf keer te dink voor jy 'n uitgawe aangaan.

Fokus op die kort termyn en moenie nuwe langtermynverplichtinge aanpak totdat die reënval- en pryssiklus weer draai nie. Praat met jou personeel. Personeel moet ook hul kant in swaar tye bring.

Moenie met oespryse spekuleer nie

Almal behaal nie ewe veel sukses met verskansing op Safex nie. Die ideaal is om graan uit die silo en nie van die land af te prys nie. Al moet graan oor die langer termyn opgeberg word en die bykomende stoorkoste betaal word, is die stoorkoste 'n fraksie van die prys wat vir graan betaal word.

Daar is gewoonlik twee keer 'n jaar in die loop van die bemarkingseisoen 'n goeie geleentheid om opgebergde graan te prys. Pryse is nou hoog. Waak daarteen om hierdie prysgeleenthede te gebruik voordat jou grond se vogstatus dit regverdig.

Verskans, maar moenie met graanpryse spekuleer nie. As jy moet, doen dit dan net met kontantgeld wat kan klaar raak sonder dat dit jou boerdery in gevaar stel.

Gebruik 'n oortrokke fasiliteit reg

Moenie 'n oortrokke korttermynfasiliteit vir mediumtermynskuld-doeleindes aanwend nie. Omstandighede kan verander en dan kry jy dit nie gou weer terugbetaal nie.

Rentekoste is hoër as 'n mediumtermynfasiliteit.

Koop slegs nodige masjinerie

Moenie masjinerie aankoop waarsonder jy kan klaarkom nie. Gebruik huidige masjinerie en tegnologie optimaal en doeltreffend.

Moenie 'n BTW-terugbetaling as 'n deposito gebruik nie, maar koop dit eers wanneer jy ten minste 'n 50%-kontantdeposito kan betaal.

Finansier projekte om die knoop deur te haak

Wanneer jy reg is om uit te brei, waak daarteen om die maksimum finansiering op te neem waarvoor jy kwalifiseer. Neem slegs finansiering uit wat die knoop van jou nuwe boerderyprojek gaan deurhaak.

As daar 'n oranje lig opgaan wat jou kontantvloeibehoeftes betref, moenie die skuldverpligting aangaan nie. Verminder 'n nuwe voor-genome boerderyprojek se wins met die helfte en verdubbel die koste daarvan. Projekskoste is altyd later hoër en winste kleiner. As die projek steeds belowend lyk, oorweeg dit.

Diversifiseer om te groei

Diversifiseer in vertakkings waarin jy goed is, want dit en die klimaat bepaal jou rigting vir groei en die bates waarin jy belê. Kry eers jou bestaande boerdery onder die knie.

Verhoog kredietblootstelling nadat 'n oes op die lande is

Koop noodsaaklike insette soos saad en kunsmis vroegtydig aan en streef daarna om dit uiteindelik kontant te betaal. Probeer intussen om ten minste die helfte daarvan kontant te betaal. Wanneer daar 'n oes op die lande is, kan jy jou blootstelling aan produksiekrediet verhoog.

Verminder nie-boerderyverwante laste

Jou boerdery se bate-tot-lasteverhouding gee 'n aanduiding of jou skuld gedelg kan word. Bepaal eerder of jou kontantvloei nuwe skuld kan regverdig en dit kan terugbetaal.

Wees konserwatief met grondaankope

Neem langtermynbesluite soos grondaankope se swakste scenario in ag. Koop in 'n swak jaar en betaal dit in goeie jare af.

Met grondaankope is dit belangrik om 'n vaste rentekoers en -termyn te probeer onderhandel en grond so gou moontlik af te betaal. Betaal 'n deposito vir die helfte van die aankoopbedrag en moenie betaal net wat jy wil nie.

Ego

Moenie dat ego jou doelwitte in die wiele ry nie. Daar is 'n lewe buite boerdery as alles skeefloop. Produsente is uitstekende sakemanne.

'n Ouer produsent se finale raad aan jonges: "As julle jonges nou laat lê, gaan julle moet vroeg opstaan wanneer julle oud is!" ■



**KONTAK ABSA AGRIBESIGHEID BY
086 004 0302**



When it's time to plant you have
ONE CHANCE
TO GET IT RIGHT.

The John Deere 15FX planter range: When you most need performance, uptime and controlled cost of operation from your planting equipment.

For your 15FX Planter speak to your nearest John Deere dealer.



JOHN DEERE

Producers advised to view agriculture as an investment vehicle

STANDARD BANK

Although agriculture has always been the backbone of most rural economies, it can become a social and financial investment vehicle capable of driving positive change at national and regional levels.

Mr Nico Groenewald (head: Agribusiness SA, Standard Bank) encourages primary producers to take this long-term view rather than being caught up in the immediate crisis of the country's worst drought in 80 years.

'All of us in agriculture know that it is a cyclical sector and that weather is a fundamental, but unpredictable factor, for which we must continuously evolve better strategies.

'It is also the one sector that is critical to human survival. People must eat. However, partly because of the weather and often in spite of it, the ways of ensuring that people get good quality, nourishing food are evolving. So, if you're in agriculture, you're going to be a contributor to one of the most profound evolutions ever to influence humanity's future. Choosing the way you do that calls for wisdom and vision.

'This is not just a financial consideration; it also has immense social implications. It will shift agriculture into the domain of social investment, whereby people invest not only for a financial return, but also to ensure that society functions more equitably as a result of their input.

'For all sorts of reasons, therefore, it's time for producers to look at the work they do as a type of investment vehicle.

'That sounds theoretical. In fact, it's extremely practical. New agricultural strategies are giving rise to new up- and downstream business opportunities in which conventional investors can be persuaded to take a stake. Producers can either create the investment opportunities or participate in them. Either way, they gain a share of the value chain upside that they don't currently have. It also enables them to influence the direction in which agriculture evolves and, thereby, how effectively it serves both producers and humanity.

'For most producers, however, with or without drought conditions, funding remains a challenge. Again, the solution lies in looking at agriculture as an investment vehicle rather than purely as a tactical, operational exercise undertaken season by season,' Groenewald mentioned.

'In an investment scenario, banks and their relationship managers and agricultural economists can be a significant ally. In recent years, and particularly since the economic crisis of 2008 that was triggered by the bad behaviour of some banks, there has been a tendency to view banks with suspicion.

'However, tighter regulatory environments are keeping bankers with an urge for experimentation, under strict control. Experience proves that smaller banks are no less subject to flaws than the big ones and that, actually, the big ones can bring more effective and longer-term funding resources to bear as agriculture becomes more globalised.

'In fact, agriculture has owed most of its operations to the loans made available by large banks from the time of the establishment of

the world's oldest bank in Italy, on the basis of a statute regulating agricultural and pastoral activities in the region.

'That said, modern funding trends driven largely by technology and new phenomena such as crowd sourcing and crowd funding are making other financing options available to players in the agricultural value chain.

'Producers wanting to take an investment approach should stick to the basics of financing, as proven by banks,' he said.

He cited by means of an example the potential of positive financial leverage, in which assets acquired with funds provided by shareholders or via a bank loan generate a rate of return higher than the rate of interest or the dividend payable to the providers of funds.

The linkages between the use of debt as leverage, its impact on financial risk, and the understanding of cash cycles and free cash are some of the aspects which banks analyse in their risk assessments and thus can provide valuable input to farming businesses with potential expansion, capital replacement, and new venture decisions.

In addition to actual funding, banks with agricultural business units provide ancillary services that can help producers achieve a competitive advantage and mitigate their risks. These include access to specialists focusing on financial viability, repayment ability and appropriate debt restructuring, agricultural market trend and information services, agricultural publications, value chain funding solutions, and tangible support of organised agriculture.

'Banks are in the business of creating wealth,' Groenewald concluded. 'But they can do that only through entrepreneurs who invest in themselves and the future. We believe it's time for producers to be such entrepreneurs.' ■

▲ Nico Groenewald



Cash flow solutions from the farm to the mill

Now let's talk AgriBusiness.

Our AgriBusiness teams are not only bankers, but agricultural experts of this dynamic sector. We'll give you access to working capital, and the flexibility you need to operate your business. This is the reason more businesses bank with Standard Bank than any other bank in South Africa. For more information, visit www.standardbank.co.za/business



**Standard
Bank**

Also trading
as Stanbic Bank

Moving Forward™

Authorised financial services and registered credit provider (NCRCP15).
The Standard Bank of South Africa Limited (Reg. No. 1962/000738/06). SBSA 172406. 01/14
Moving Forward is a trademark of The Standard Bank of South Africa Limited.

VANDAG SE BOERE IS MEER AS NET BOERE.



Die moderne boer staan talle uitdagings in die gesig en moet verskillende baadjies dra om hulle te oorkom.

Jy sien om na jou plaas, jou werkers, jou bates, jou huis en jou gesin. Santam verstaan hoe baie van jou verwag word en daarom neem ons 'n wetenskaplike benadering tot die beskerming van jou oeste, sowel as jou boerdery- en persoonlike bates. Want ons glo jy verdien uitsonderlike versekering.

Vir meer inligting, bel jou makelaar of besoek www.santam.co.za/products/agriculture.

Santam. Regte, egte versekering.

santam
landbou

Insurer donates R2 million to assist drought-stricken producers

SANTAM

South Africans from all walks of life have stepped forward in recent months to assist producers impacted by the prolonged drought affecting large parts of our country, with initiatives ranging from water collection to the supply of feed to hard-hit areas.

In a bid to boost the embattled agricultural sector, leading short-term insurer Santam has donated R2 million to help alleviate the financial hardship faced by both commercial producers and emerging farmers.

In an announcement at Agri SA's 2016 Commodities Congress, Santam head of Agriculture, Mr Gerhard Diedericks, said the donation would be made to the National Drought Disaster Relief Fund managed by Agri SA.

The contribution will benefit not only members of South Africa's four agri industry bodies, but will include emerging farmers not belonging to any organisation. Those that are most in need of assistance will be prioritised.

'The persistent drought continues to have a knock-on effect on the local economy and threatens the long-term food security of our country. Producers and communities dependent on the agricultural sector for their livelihoods are bearing the brunt of this crisis. For Santam, lending support to both individual producers and farming groups is simply the right thing to do,' Diedericks said.

He added that they would continue to assist the farming community in managing the risks endangering the sustainability of agricultural resources. 'As the oldest insurer in the sector, with over

85 years of extensive experience in dealing with the highs and lows of agriculture, we understand the role producers play in ensuring the stability of food security.

'Santam will continue to work with industry partners, brokers and organisations within the agricultural sector to meet the challenges that lie ahead. Collectively we need to do much more to assist our struggling farming communities, and we urge our counterparts to show their support and contribute to this critical cause,' Diedericks concluded.

About Santam

Santam is South Africa's leading short-term insurance group with a market share in excess of 22%, over 4 000 staff members and 4 500 broker partners nationwide, and MiWay as a direct insurer. The company insures most of the Top 100 companies listed on the JSE.

Santam's competitive advantage is entrenched over 96 years of offerings its clients a wide range of short-term insurance products that have been scientifically modelled to suit their needs as well as having the highest claims efficiency in the industry. The company is recognised by its peers as having the most technically competent staff. ■

▼ Santam has made a R2 million donation to the National Drought Disaster Relief Fund to assist producers and farm communities in need. Gerhard Diedericks presented the cheque to Minister Bheki Cele (deputy Minister of Agriculture, Forestry and Fisheries), Phenias Gumede (deputy president: Agri SA) and Johannes Möller (president: Agri SA).





YOUR INSIGHT IN AGRICULTURE

INSPECTION
POINTS

ZONED NDVI

RGB IMAGE

Leaders in the next generation of Satellite Imagery

- Real-time, per ha, high resolution imagery
- Detailed zone and variation identification
- Agronomic analysis and report, delivered to you online

Narilé Smith 084 404 8514

Email: sales@agrisig.co.za | Email: info@agrisig.co.za
Visit our website www.agrisig.co.za for further information

Satellite imagery: Farming for the future



▼ Read more on the
producer of 2031.

CHANTAL YAZBEK, AgriSig

In 1931 American mechanisation company Timken published an advert in *The Country Gentleman* with a picture of a 'producer of the future' in 2031 managing his lands from his big screen TV (Photo 1).

Published decades before the advent of the computer, this image aspired to the first generation of producers using tractors who at that time didn't have electricity on their farms. 85 years later and the vision of the producer of the future hasn't changed much. What has changed is the tools available to producers to achieve this vision.

In the past 100 years agriculture has gone through a number of technological revolutions that have seen the industry producing more with less. These include: The Green Revolution, the Precision Agricultural Revolution and most recently the Data for Agriculture Revolution. Each of these were driven by a global need to feed a growing population with fewer resources and have been powered by global advancements in the latest science and technology.

The Green Revolution, which was focused on improved crop genetics, allowed producers to increase both hectares and yields in less favourable climatic conditions. The Green Revolution was largely enabled by global advancements in medical scientific discoveries in the medical field centred on the cellular genome. The Precision Agricultural Revolution, which was almost entirely focused on

advanced mechanisation, allowed producers to manage large volumes of hectares with less manual manpower. This Precision Agricultural Revolution was largely powered by advancements in military GPS technology, allowing for the remote control advanced mechanical tractors and tools.

The Data for Agriculture Revolution, which in many ways was a natural extension of precision farming, is focused on the remote collection of high value data sets that allow the producer to gain more in-depth insight of the actual situation of his crop on a per field, per hectare basis. This revolution is currently being powered by simultaneous developments in the IT and aerial surveillance industries.

Satellite imagery, a vision of today

Just a few years ago the thought of solving complex agricultural challenges through high resolution imagery on a grand scale of hundreds and thousands of hectares was simply unachievable.

Not because the science of remote sensing was underdeveloped and did not exist, but due to the cost and lack of commercial market access to relevant technological solutions needed to achieve this goal. Although satellite imagery has been available (in a limited format) to the agricultural industry for decades, it has been costly and untimely, lacking the ability to provide producers

with a solution that helps them make day to day decisions on their fields.

In 2002 when South African born Elon Musk established SpaceX, a company aimed at building reusable commercial space rockets that could carry cargo to and from space, the average producer couldn't even begin to fathom how space would play such a critical role in his day to day life. More than a decade later space has become the prominent environment for technology development in the management of activities such as navigation, climate monitoring, and agriculture production here on earth.

Today there are more than a dozen commercial companies all competing in a new field of satellite imagery that form part of what is called 'agile space'. Agile space aims to provide more regular, high resolution coverage of the globe that will enable producers and those in other industries to gain insight into solving today's problems, not yesterday's, with the aim to making timely decisions that will have an impact on yields for tomorrow.

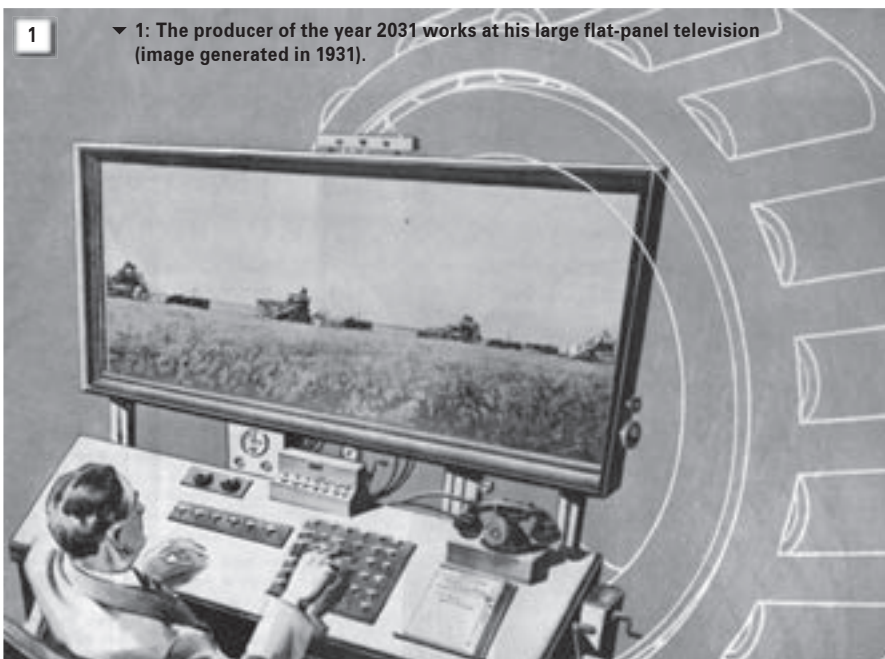
AgriSig™ is an agricultural technology company that specialises in the delivery of a wide range of high value remote sensing and risk mitigation products to the agricultural market. We have teamed up with the world's most advanced satellite service providers who today have the most frequent satellite coverage of Southern Africa. Our high-resolution (3 m to 5 m) imagery is downloadable merely eight hours after being captured by the satellites and can be delivered to our clients within two days of capture. Our products are specifically tailored to your needs and are charged on a per hectare basis of arable crop.

Our new satellite products allow you to gain both visual and analytical insight over all of your fields throughout the critical growth phases. We provide you with a high-resolution visual image, a zoned normalised difference vegetation index (NDVI) which shows you your exact areas of variation on a per hectare basis.

We provide you with geo-referenced inspection points per zone in order to establish the exact cause of variation in real time, for the development of precision application maps that allow you to take action when it really matters. ■

1

▼ 1: The producer of the year 2031 works at his large flat-panel television (image generated in 1931).



Tweekolspintmyt op mielies

– veral probleem in Noordwes Provinsie en Noord-Vrystaat

JOHANN BRITS, Villa Crop Protection

Die tweekolspintmyt, *Tetranychus urticae*, is 'n moeilike kalant. Hierdie myt kom wêreldwyd op meer as 200 gasheerplante voor. Dit is die mees algemene mytspesie in die wêreld en rig groot skade op plante aan – van landbougewasse tot potplante in die huis. Vir die doel van hierdie artikel wil ek konsentreer op mielies, veral in die Noordwes Provinsie en Noordwes-Vrystaat.

Dink so 15 jaar terug aan mielies in die Vryburg-omgewing: Die mielies was gesond en het welig gegroei onder gunstige toestande. Die situasie het egter verander toe produsente begin om mielies onder besproeiing te plant teen hoë plantdigthede – wat soms selfs 'n tweede aanplanting in Januarie ingesluit het. Dit is net hier waar die mytprobleem begin het...

Die myte het op aartappellande in daardie omgewings voorgekom, maar is nie juis as 'n plaag beskou nie. Dit is belangrik om te beseef dat hierdie myte in die winter onder die basstroke van kameeldoringbome oorleef. Baie van hierdie bome staan in vleigebede in die omgewing van die mielielande en westewinde veroorsaak dat die myte in die vroeë mielie-aanplantings ingewaaai word.

Na afloop van pluimstoot en kopvorming, het produsente gesien dat die mielies soms droogtestresssimptome toon – die mielieblare het sulke wit strepe gehad – maar nie te ernstig nie.

Toe kom die verrassing! Die tweede aanplantings onder besproeiing se mielieplante lyk of dit al teen pluimstadium verdroog, al word besproeiing gereeld toegepas. Die werkers wou nie meer in die lande ingaan nie, hul oorpakke was byna rooi van kleur as hulle uit die mielielande kom. Hul gesigte, ore en hande was oortrek van klein "goggas". Ek is versoek om die probleem te ondersoek en daar beleef en sien ek vir die eerste keer hierdie enorme besmettings in die mielielande.

Aangesien dit 'n nuwe probleem is, het die produsente nie die biologie van die mytspesie geken nie en nie geweet hoe om die plaag te bestry nie, veral aangesien geen chemiese landboumiddels teen hierdie mytplaag op mielies geregistreer was nie.

Die oplossing begin deur die plaag se lewensiklus te verstaan en veral die tydsberekening wanneer jy moet begin optree teen die myte in die mielies. Die volgende belangrike aspek is dan natuurlik om te weet watter middels jy kan spuit om die plaag onder beheer te hou.

Aanvanklik was dit geen maklike taak nie, want met verloop van tyd het die mytplaag ooswaarts uitgebrei en elke keer het die produsente nie geweet wat tref hulle nie.

Lewensiklus

Kom ons kyk eerstens na die lewensiklus van die tweekol-spinmyt.

Die volwasse wyfies is rooierig van kleur, soms strooikleurig tot geel of groenerig. Hulle is ongeveer 0,5 mm in lengte en twee donker kolle is sigbaar aan weerskante van hul lywe – vandaar die algemene naam. Die volwasse mannetjies is kleiner en strooikleurig.

Die onvolwasse nimfe se kleure wissel van oranje tot rooi of groen. Die wyfies leef ongeveer drie tot vier weke en kan tot 150 eiers in haar leeftyd lê. Die lewensiklus kan so kort soos tien dae duur

– met veral lae humiditeit en warmer temperature, wat bevorderlik is vir 'n korter lewensiklus.

Skade

Die skade wat hierdie myte op mielies veroorsaak, is soos volg: Aanvanklik vreet die myte net aan die onderkant van die blaar, maar later word alle oppervlaktes van die plant aangeval. Die aanvanklike simptome is chlorotiese spikkels of strepe op die blare, wat dan later verkleur na geel, bruin of brons en kan lei tot die afsterf van die plante as die infestasiedruk baie hoog is.

Fyn spinwebbe is soms op die blare waar die myte voed sigbaar, maar teen daardie tyd is jou oesopbrengs reeds verlore.

Beheer

Middels

Watter middels is beskikbaar teen tweekolspintmyt op mielies? Verskeie produkte is intussen geregistreer. Kies die produk wat jou pas en volg die aanwysings op die etiket noukeurig. Voorbeelde van geregistreerde produkte sluit in:

- Abamektien 084 CS
- Amitras 200 EC + Bifentrien 100 EC tenkmengsel
- Bifentrien 100 EC
- Propargiet 800 EC

Die byvoeging van 'n goeie benatter om verspreiding op die blaaroppervlak te verbeter, word definitief aanbeveel.

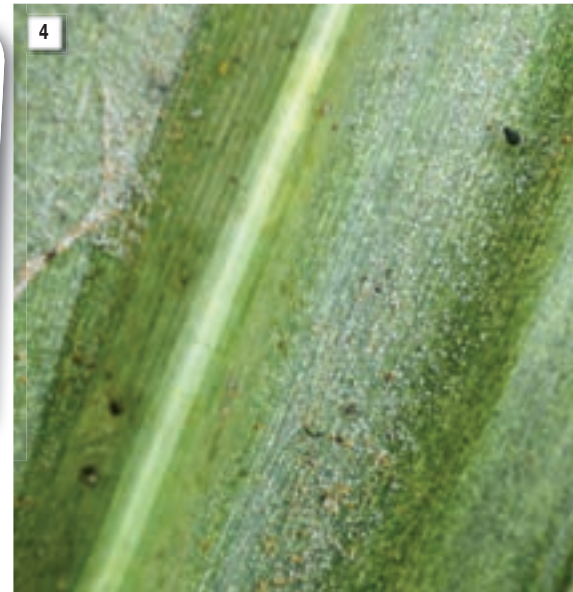
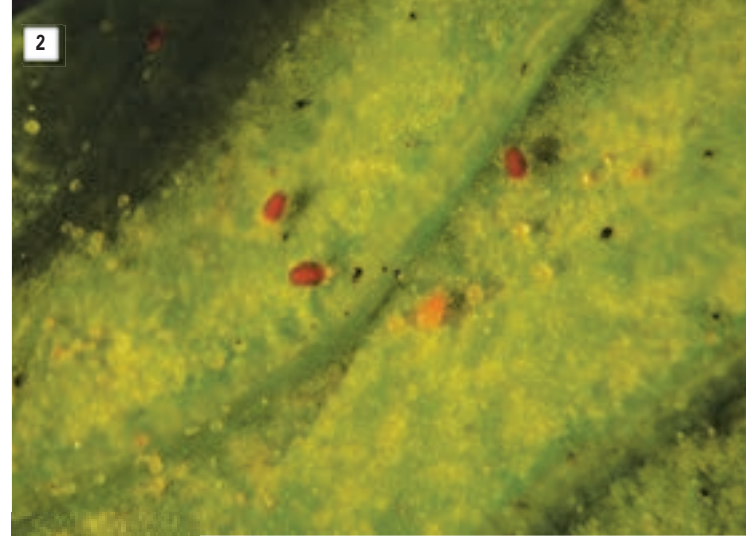
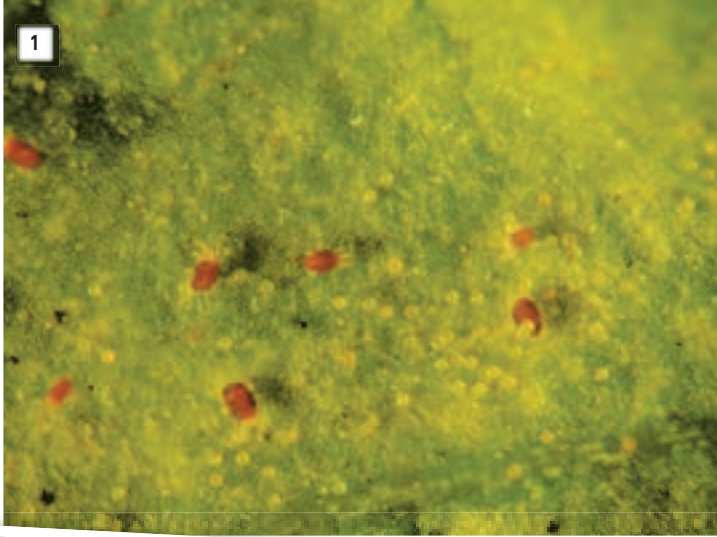
Dit is ook belangrik om te beseef dat die tweekolspintmyt reeds weerstand teen sommige geregistreerde insekmiddels opgebou het in ander dele en gewasse in Suid-Afrika. Gevolglik is dit van kardinale belang om produkte met verskillende aksiemeganismes te gebruik en af te wissel.

Tydsberekening en toedieningsparameters vir effektiewe beheer

Begin spuit met die eerste aanduiding van 'n infestasië. Dit is 'n spel met getalle. Dink daaraan: As jy 90% beheer op 100 myte kry is die probleem opgelos. Die prentjie verander egter onder hoë infestasiedruk...wat daarvan as daar 'n miljoen of meer myte op die land is? Dan beteken die 10% wat oorbly steeds derduisende myte op die gewas.

Bereken die mytpopulasies in die gewas soos volg deur weekliks te verken:

- Ondersoek 48 plante per 15 ha.
- Kies drie blare per plant. Een van die middel en twee van die boonste deel van die stam.
- Tel die aantal volwasse wyfies op die blare en ken die syfer toe aan die volgende vlakwaardes van die totaal:
0 myte = 0
1 - 10 myte = 1
11 - 30 myte = 2
> 31 myte = 3
- Die populasie-indeks word dan bereken deur al die waardes bymekaar te tel en deur 48 te deel.
- Begin dan met die spuitaksie as die populasie-indeks 'n waarde van 1 bereik het.
- Herhaal die bespuiting sodra 'n duidelike toename in die populasie-indeks bespeur word.



- 1: Volwasse tweekolspinmyte en eiers.
- ▲ 2: Volwasse tweekolspinmyte, nimfe en eiers.
- 3 tot 5: Aanvanklik vreet die myte net aan die onderkant van die blaar, maar later word alle oppervlaktes van die plant aangeval. Die aanvanklike simptome is chlorotiese spikkels of strepe op die blare, wat dan later verkleur na geel, bruin of brons en kan lei tot die afsterwe van die plante as die infestasiedruk baie hoog is.

Hou ook die volgende in gedagte:

- Vir plante tot so hoog soos 1 m: Gebruik ten minste 200 liter spuitmengsel vir grondbespuiting en 30 liter vir lugbespuiting per hektaar.
- Vir plante tussen 1 m tot 1,5 m minimum hoogte: Gebruik ten minste 200 liter spuitmengsel vir grondbespuiting en 40 liter vir lugbespuiting per hektaar.
- Vir plante hoër as 1,5 m: Gebruik ten minste 200 liter spuitmengsel vir grondbespuiting en 40 liter vir lugbespuiting per hektaar.

Effektiewe toediening is krities: As die plante knie- tot heuphoogte is, kan jy nog met 'n trekker en spuitapparaat ingaan, wat 'n goeie voldekbepuiting maklik maak (met gebruik van die regte spuitpunte). Die mikpunt is om die boonste vyf tot ses blare skoon van myte te hou tot en met die sagtedeegstadium van die mieliepitte. Van die geregistreerde produkte kan ook met 'n spilpuntbesproeiingstelsel toegedien word.

Die spuitmengsel moet met 'n positiewe verplasmingsmeterpomp in die besproeiingstelsel ingesuit word. As die chemiese spuitstof nie met die spilpuntbesproeiingstelsel verbind is nie en die spuitmengsel word direk in die spilpuntmasjien ingesuit, moet die spilpunt op maksimum spoed gestel word om die minimum watervolume per hektaar neer te sit anders beland die chemiese aktiewe bestanddele op die grond en nie op die mielieblare nie. Die spuitmengsel moet egalig oor die teikenarea aangebring word

in 'n voortdrywende aksie – en goeie bedekking van die teikenarea is die sleutelwoord om hierdie plaag effektief te beheer.

Wat gemaak as jy 'n hoë aanplanting het en die mielies is in die pluimstadium? Al wat dan oorbly, is lugbespuiting, wat beteken dat effektiewe bedekking van die onderste derde van die plante moeiliker verkry word. Voor jy jou oë uitvee, is die mytpopulasie terug en jy moet 'n tweede keer spuit. Die syferspel raak krities en oesverlies klop aan die deur.

Hierdie vraag gaan onmiddellik volg: Wat van toediening deur die besproeiingstelsel? Ja, dit kan gebruik word, maar soos reeds genoem, is effektiewe bedekking van die teikenarea (veral die onderkante van die blare) krities.

Die aflopfaktor asook die verdunningseffek van die spilpunt se watervolume, benadeel hierdie vereiste tot 'n baie groot mate en sodoende word effektiewe beheer nie deur sodanige stelsels verkry nie.

Opsommend

Wat moet jy weet en doen om hierdie plaag effektief in jou mielies te beheer?

- Ken die lewensiklus van die myt.
- As jy die plaag in die mielieland opmerk, moet nie wag nie. Reageer dadelik en bereken die populasie-indeks.
- Effektiewe toediening is krities. ■

GRAIN MARKET

- 15 April 2016

- overview

WANDILE SIHLOBO, economist: Grain SA and

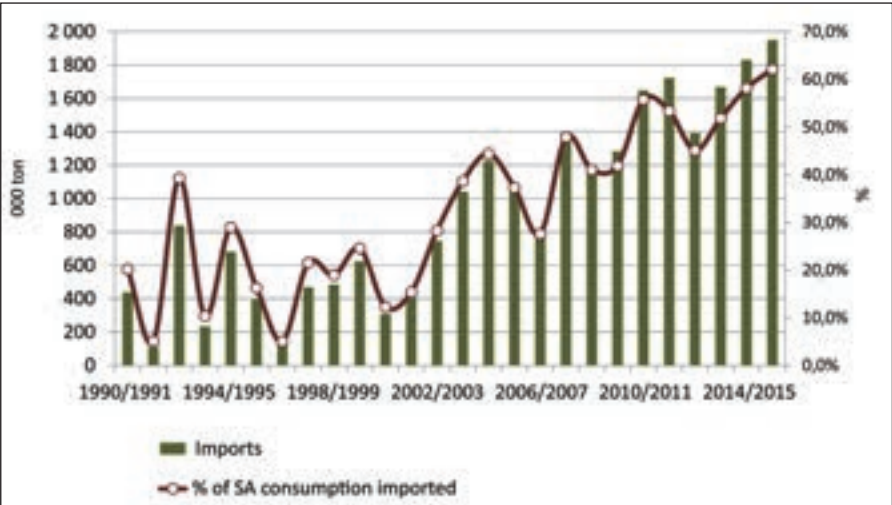
TINASHE KAPUYA, head: Trade and Investment, Agbiz



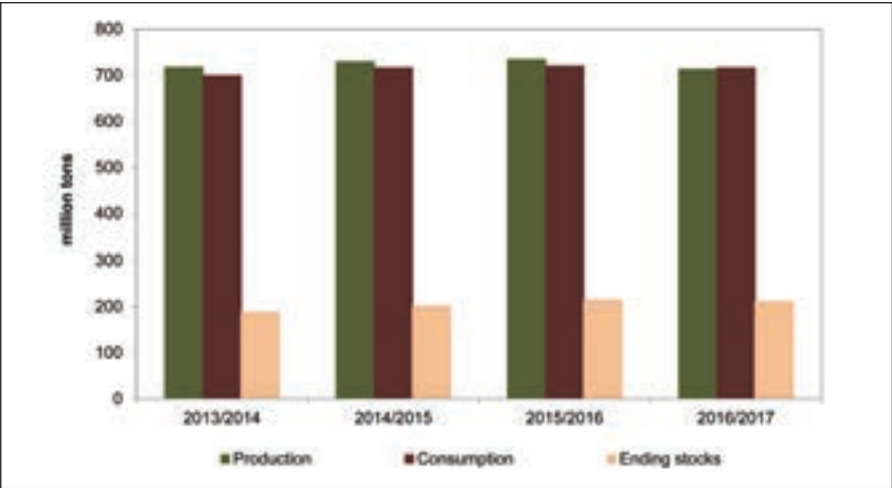
Bearish for too long: A brief review of domestic and global wheat market fundamentals

South African wheat producers are approaching the planting season, with the National Crop Estimate Committee expected to release the planting intentions data on 26 April 2016. In the previous season, South African wheat producers planted 482 150 hectares of land, which was a positive increase of 1% from the area planted in 2014.

Nonetheless, production turned out lower than expected as a result of an ongoing drought in some areas of the Western Cape Province such as the Swartland, led to lower yields. At the moment the weather conditions still indicate a dry outlook but indications from a number of weather forecasters are that South Africa might get some rainfall this season, as the El Niño event transits into La Niña.



Graph 1: South Africa's wheat imports and share of annual consumption.
Source: Grain SA



Graph 2: Global wheat supply and demand estimates.
Source: International Grain Council and Grain SA
Data as at April 2016

The market conditions are also slightly favourable with the wheat import tariff having increased to an all-time high of R1 224,31/ton. In this article, we will briefly explore the current domestic and global wheat market conditions.

Domestic market conditions

The 2015/2016 South African wheat production was 1,46 million tons, which is 17% lower than the previous season's crop and the lowest since the 2010/2011 season. Using this production figure, Grain SA estimates that South Africa's 2015/2016 wheat imports could reach 2 million tons.

According to Grain SA's database, which dates as far back as the 1990/1991 season, this would be the highest import volume on record and resonates with the increase in South Africa's wheat consumption, which is now roughly above 3 million tons (**Table 1**). At the same time, South Africa continues to export wheat to regional markets. The 2015/2016 wheat exports are forecasted at 287 000 tons, which is 5 000 tons lower than the 2014/2015 exports.

To some extent these aforementioned factors have been supportive of domestic wheat prices. Moreover the existing wheat import tariff and the weaker rand against the US dollar have added support to domestic wheat prices. At the time of writing, the wheat nearest contract month price and December 16 contract month price were up by 22% and 18% respectively compared



Grain SA/Sasol photo competition
– Antoinette Hawley 2012

TABLE 1: SUMMARY OF THE DOMESTIC WHEAT SUPPLY AND DEMAND ESTIMATES.

	2013/2014	2014/2015	2015/2016*
Opening stocks	489 000	489 000	594 000
Commercial deliveries	1 817 000	1 701 000	1 422 000
Imports	1 668 000	1 832 000	2 000 000
Total supply	3 975 000	4 037 000	4 016 000
RSA consumption	3 218 000	3 151 000	3 140 000
Exports	268 000	292 000	287 000
Total demand	3 486 000	3 443 000	3 427 000
Carry-out	489 000	594 000	589 000
Surplus above pipeline	-196 000	-87 000	-93 000

Source: Grain SA
Data as at April 2016
*Projection

to prices of a year ago. They traded at R4 629/ton (wheat nearest contract month price) and R4 440/ton (December 16 contract month price).

It is important to highlight that South Africa is a net importer of wheat, and as a result, domestic wheat price movements are largely influenced by the exchange rate as well as the international wheat market events. At the time of writing, international wheat prices (HRW no. 2) traded around US\$194/ton, which is the lowest level in six years.

Import perspective

South Africa's wheat imports have been steadily increasing over time. The increase in imports comes on the back of decreasing domestic production as well as a steady increase in consumption. The leading suppliers of wheat to South Africa are Black Sea, European and North American countries.

In 2014/2015, South Africa imported 1,83 million tons and the leading suppliers were Russia, Germany, Ukraine, Canada, Australia, Poland, Lithuania, Argentina and the United States (US). In 2015/2016, South Africa's wheat import estimate accounts for 64% of domestic consumption, making the country more dependent on imports for its wheat consumption (Graph 1).

International perspective

When analysing the domestic wheat market conditions, it is essential to also reflect on the global wheat market, due to our dependence on imports as well as the influence of the global wheat market on the domestic market.

The 2015/2016 global wheat production is estimated at 732 million tons, up by 1% from the previous season. This increase is mainly due to large production in the European Union (EU), Australia, Canada, Kazakhstan, Russia, Ukraine, US and Argentina (Graph 2). In the same season, global ending-stocks are forecasted at 214 million tons, which is 6% higher than the previous season.

SORGHUM UIT AFRIKA IS VEELSYDIG AS VOEDSEL, VOER EN BRANDSTOF.



PANNAR se ongeëwenaarde graansorghum-pakket gerugsteun deur 'n wêreldklas navorsingsprogram, vorm die ruggraat van graansorghum-produksie in Suid-Afrika. Plaaslik-ontwikkelde basters word ook in Suid-Amerika, Meksiko, Australië en die res van Afrika aangeplant.



Saam boer ons
vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



© Geregisteerde handelsmerke van PANNAR BPK, © 2016 PANNAR BPK

2016/GSS/A17



ULTRA-MODERNE
NAVORSING EN
ONTWIKKELINGSTEKNOLOGIE



UITSONDERLIKE PRODUKTE
EN GEWASPAKKETTE



GEWASVOORSORG



OPTIMALISEER
PRODUKSIE



GEWASBEKERMINGS-
BESTUURS-PRAKTYKE

INSET -88rsig



CORNÉ LOUW, senior ekonoom: Graan SA

Plaaslike kunsmisbedryf ál meer afhanklik van invoere

Invoere vorm 'n al groter deel van plaaslike kunsmisverbruik. In 1993 het Suid-Afrika 23% van sy invoerbehoefte aan kunsmis ingevoer terwyl Suid-Afrika in 2013, 79% van sy invoerbehoefte moes invoer. Amptelike syfers vir 2014 en 2015 kan nóg hoër wees (**Grafiek 1**). Alle ureum- en kalium-chloriedbehoefte word reeds ingevoer. Al meer stikstof- en fosfaatbehoefte word bykomend ingevoer.

Is dit goed om só afhanklik te wees van kunsmis invoere – dié inset-middel wat 'n graan- en oliesadeprodusent se grootste uitgawe is? Die eerste rede waarom dit nie goed is nie, is prys. Die huidige situasie bring mee dat plaaslike produsente selfs hoër as invoerpariteit vir kunsmis moet betaal. Die internasionale prys en die wisselkoers speel hierin 'n baie belangrike rol.

Die tweede rede waarom dit nie goed is nie, is beskikbaarheid. Wanneer invoere só 'n groot gedeelte van jou plaaslike verbruik uitmaak, kan tydig beskikbaarheid 'n probleem raak. Tans is daar oorgenoeg voorraad op internasionale markte beskikbaar, maar wat doen ons as voorrade weer 'n laagtepunt bereik? 'n Land wat in só situasie nie self kunsmis vervaardig nie, trek aan die kortste ent.

Pryse

Dit is veral wintergraanprodusente wat hierdie tyd van die jaar kunsmisaankope doen. Kunsmis as produksie-inset maak ongeveer 25% van 'n koringprodusent se lopende produksiekosterekening uit. Dit is daarom belangrik dat produsente kompetende pryse vir kunsmis moet betaal.

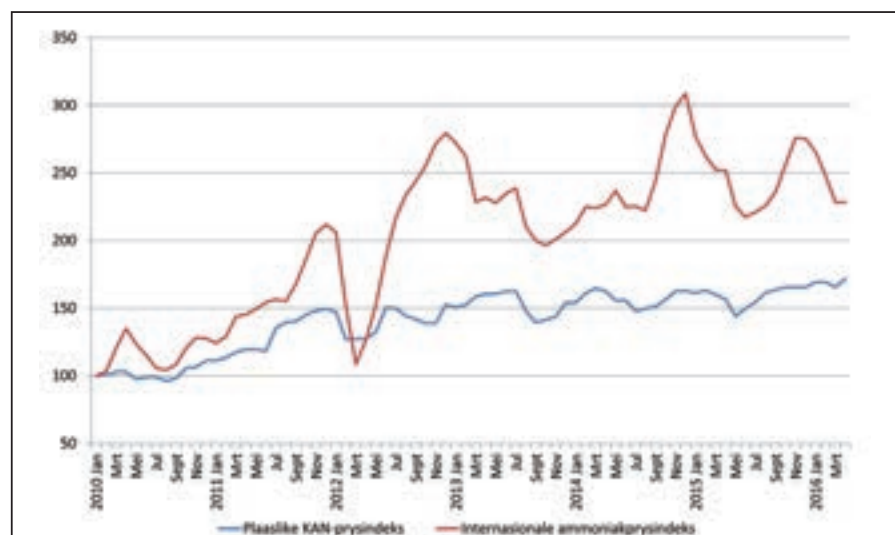
Omdat Suid-Afrika so afhanklik van kunsmis invoere is, is die verwagting dat plaaslike pryse internasionale pryse sal navolg. Die vergelyking tussen plaaslike en internasionale pryse kan dus help om die kompetendheid van die plaaslike kunsmispryse te bepaal.



Grafiek 1: Persentasie invoere teenoor plaaslike verbruik.

Bron: International Fertiliser Association

*Voorlopig



Grafiek 2: Plaaslike KAN- en internasionale ammoniakprysindekse.



Grain SA/Sasol photo competition

GRAIN MARKET OVERVIEW

In the 2016/2017 season, global wheat production is being forecasted 3% lower than the previous season, at 713 million tons. This is on the back of the assumption that yields might be reduced in many parts of the EU, Russia, Ukraine, US, Kazakhstan and China. Unfavourable weather conditions are the underlying cause behind low crop production across these aforementioned countries.

Among the leading producers, 2016/2017 wheat production is estimated as follows: The EU production is estimated at 151 million tons (decrease of 5% year-on-year), Russia's at 58 million tons (decrease of 5% year-on-year), Ukraine's at 22 million tons (decrease of 21% year-on-year), US' at 54 million tons (decrease of 4% year-on-year), Kazakhstan's at 14 million tons (decrease of 2% year-on-year) and China's at 122 million tons (decrease of 6% year-on-year) – Graph 2.

Moreover, the 2016/2017 global wheat consumption is forecasted at 716 million tons, down by 1% from the previous year due to expected 7% year-on-year decline in feed use. The global demand for feed will likely be constrained by competitively-priced alternatives. At the same time, the 2016/2017 global wheat ending-stocks are estimated at 211 million tons, a decrease of 2% year-on-year, due to expected decrease in global production (Graph 2). Nonetheless, this will still be the second largest ending-stocks in the past four seasons.

Concluding remarks and implications for South Africa

The global market offers ample wheat supplies and as a result, international wheat prices could remain under pressure for a prolonged period. South Africa, as a net importer of wheat could also remain under pressure, regardless of the production situation in the domestic market.

However, the positive side remains that the existing wheat import tariff – providing a support base for domestic wheat prices – might remain at higher levels (assuming that global wheat prices remain under pressure), thus not allowing for the decline in domestic prices whereby the viability of producing wheat in South Africa would be questioned. ■

Disclaimer

Everything has been done to ensure the accuracy of this information, however Grain SA takes no responsibility for any losses or damage incurred due to the use of this information.

HEILSAAMHEID UIT DIE SON; RESULTATE IN JOU SAK.



PANNAR sonneblombasters is bekend vir stabiele prestasie en goeie risikobestuur. Die pakket sluit 'n volledige reeks basters in met die CLEARFIELD® geen asook basters met die CLEARFIELD®-PLUS geen.

Boere kan met groot gemoedsrus en vertroue PANNAR se sonneblomreeks aanplant met die wete dat die beste tegnologie in hierdie basters opgesluit lê.

©CLEARFIELD® en CLEARFIELD®-PLUS is die geregistreerde handelsmerke van BASF.



Saam boer ons
vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



© Geregistreerde handelsmerke van PANNAR BPK, © 2016 PANNAR BPK



ULTRAMODERNE
KULTIVERING EN
ONTWIKKELINGSTECHNOLOGIE



UITSONDERLINGSPRODUKTE
EN GEWASPAKETTE



GEWASVOORSORG



OPTIMALISEER
PRODUKSIE



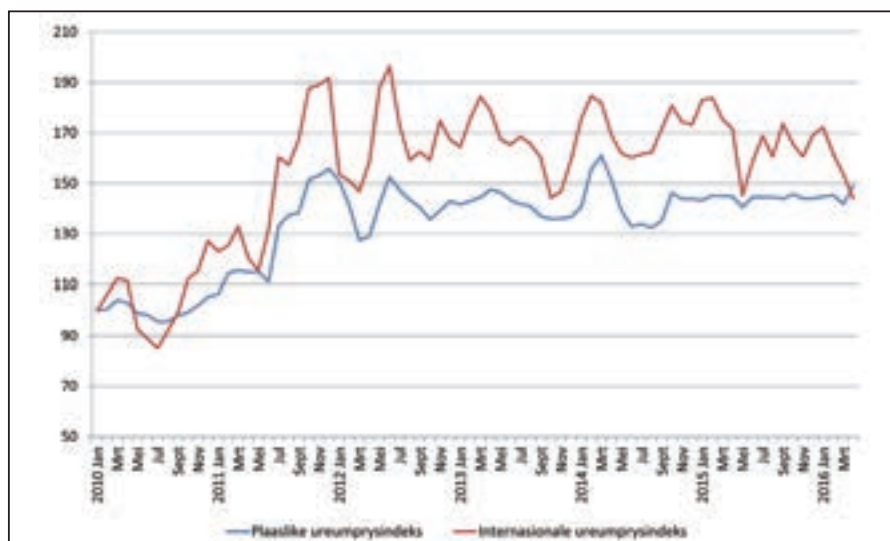
GEWASBEHEERINGS-
BESTUURSPRAKTYKE

INSET-OORSIG

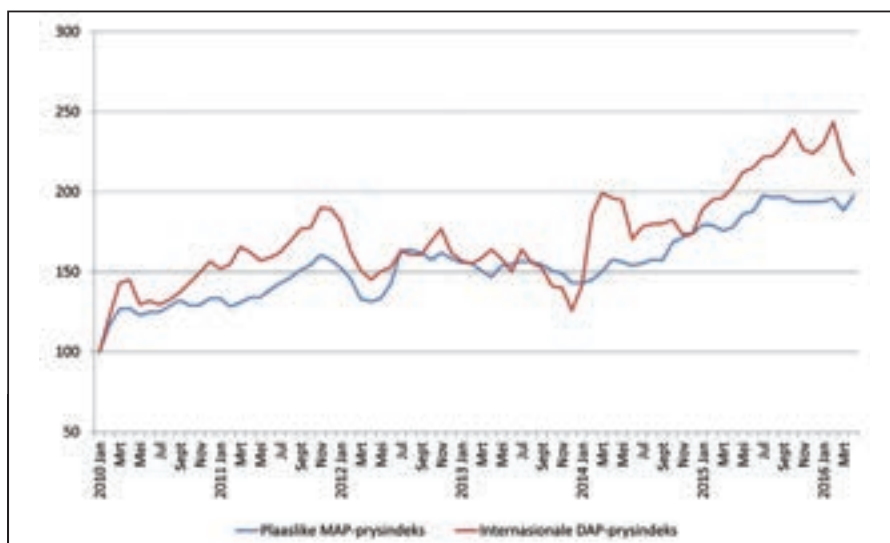
Tabel 1 en **Tabel 2** dui aan wat met internasionale kunsmispryse in dollar- en in rand-terme oor 'n jaartydperk gebeur het. Dit is duidelik dat internasionale pryse in dollar-terme skerp gedaal het, maar die verswakking in die waarde van die rand (met 27%), veroorsaak dat hierdie skerp dalings nie in plaaslike markte deurgegee word nie. Tabel 2 wys dat net dalings in stikstofpryse (ammoniak en ureum) jaar-op-jaar verwag kan word. In dollar-terme het DAP byvoorbeeld met 18% teenoor 'n jaar gelede gedaal, maar as gevolg van die verswakking in die rand, styg die prys in rand-terme met 4,1%.

Tabel 3 illustreer wat oor 'n jaartydperk met plaaslike kunsmispryse (gemiddelde pryslyspyse) gebeur het. In dié tabel kan gesien word hoe plaaslike pryse op internasionale prystendense (Tabel 2) en die wisselkoers gereageer het. Oor 'n jaartydperk het plaaslike stikstofpryse (KAN en ureum) tussen 2% en 10% gestyg, terwyl internasionale stikstofpryse (ammoniak en ureum) in rand-terme skerp gedaal het. Wanneer die tendens van plaaslike MAP-pryse met internasionale DAP-pryse vergelyk word, kan gesien word dat plaaslike pryse ook groter stygings as internasionale pryse getoon het. Die kaliumchloriedpryse in die plaaslike mark het met 5,7% gestyg terwyl dit internasionaal, in rand-terme, basies sywaarts beweeg het.

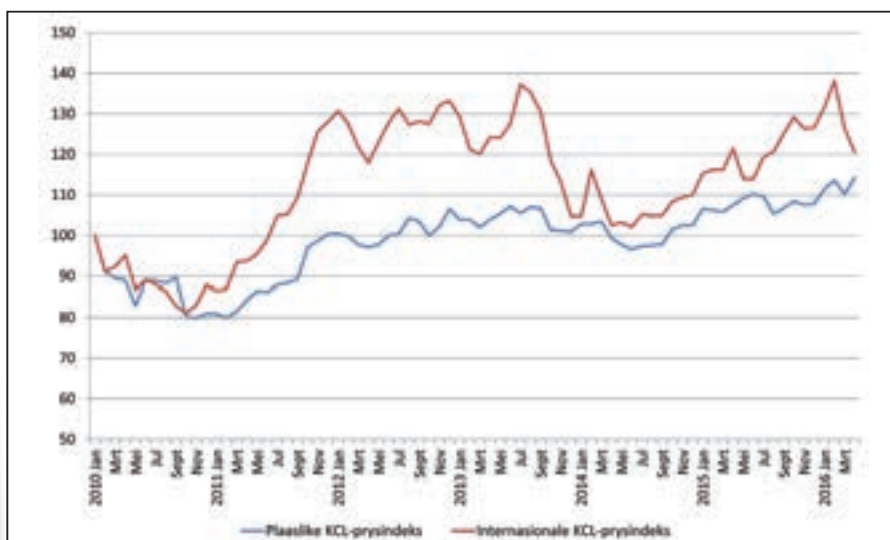
Graan SA/Sasol fotokompetisie



Grafiek 3: Plaaslike en internasionale ureumprysindexe.



Grafiek 4: Plaaslike MAP- en internasionale DAP-prysindexe.



Grafiek 5: Plaaslike en internasionale kaliumchloriedprysindexe.



TABEL 1: GEMIDDELDE INTERNASIONALE KUNSMISPRYSE (DOLLAR-WAARDE).

KUNSMIS	MAART 2015 DOLLAR/TON	MAART 2016 DOLLAR/TON	% VERANDE- RING
Ammoniak (Midde-Ooste)	455	325	-28,6%
Ureum (46) (Oos-Europa)	302	199	-34,0%
DAP (VSA-golf)	439	360	-18,0%
Kaliumchloried (CIS)	306	239	-21,9%
R/\$-wisselkoers	12,11	15,38	27,0%

TABEL 2: GEMIDDELDE INTERNASIONALE KUNSMISPRYSE (RAND-WAARDE).

KUNSMIS	MAART 2015 R/TON	MAART 2016 R/TON	% VERANDE- RING
Ammoniak (Midde-Ooste)	5 510	4 999	-9,3%
Ureum (46) (Oos-Europa)	3 653	3 061	-16,2%
DAP (VSA-golf)	5 318	5 537	4,1%
Kaliumchloried (CIS)	3 704	3 676	-0,8%

TABEL 3: GEMIDDELDE PLAASLIKE KUNSMISPRYSE.

KUNSMIS	APRIL 2015 R/TON	APRIL 2016 R/TON	% VERANDE- RING
KAN (28)	5 385	5 904	9,6%
Ureum (46)	6 338	6 515	2,8%
MAP	9 035	10 033	11,0%
Kaliumchloried	7 283	7 696	5,7%

Dit is dus duidelik dat plaaslike pryse nie tot dieselfde mate gedaal het as internasionale pryse nie. In die geval van stikstof het plaaslike pryse gestyg terwyl dit internasionaal, selfs in rand-terme, skerp gedaal het. Hierdie tendens kan sekerlik aan die volatilititeit van die wisselkoers oor die afgelope paar maande toegeskryf word. Die verwagting is egter dat veral plaaslike stikstofpryse nog moet daal.

Grafiek 2 tot Grafiek 5 toon grafies hoe plaaslike prystendense internasionale prystendense (in rand-terme) navolg.

Uit die grafieke is dit duidelik dat plaaslike en internasionale kunsmispryse redelik goed korreleer. Plaaslike kunsmisprysveranderinge blyk egter minder volatiel te wees. Wat opvallend is, is dat internasionale kunsmispryse, selfs in rand-terme, sedert Februarie 2016 begin daal het, maar dieselfde tendens word nie in plaaslike pryse gesien nie, wat waarskynlik aan die wisselvallige wisselkoers toegeskryf kan word. Plaaslike pryse behoort egter binne die volgende paar maande dieselfde tendens te toon. ■

VAN PLAAS TOT HUIS: 'N BEWESE SUKSESREKORD.



Ons handhaaf 'n uitstaande rekord van prestasie in die nasionale sojaboonproewe, jaar na jaar. Ons veelsydige pakket bied die optimale kultivar om jou winsgewendheid te verbeter. Sojabone waarop jy kan staatmaak.



Saam boer ons
vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



© Geregisteerde handelsmerke van PANNAR BPK, © 2016 PANNAR BPK

2016/SOY/A15



VAN LAND TOT FEES: PLAAS JY BROOD OP DIE TAFEL.



Die besproeiingskoringkultivars PAN 3400, PAN 3471 en PAN 3497 behaal groot sukses in die kommersiële aanplantings en beskik oor goeie siekteverdraagsaamheid en graderingseienskappe. Die wenkombinasie van droëland- en besproeiingkultivars is 'n goeie keuse.

www.pannar.com | infoserve@pannar.co.za



*Saam boer ons
vir die toekoms™*



ULTRAMODERNE
NAVORSING EN
ONTWIKKELINGSTEKNOLOGIE



UITSONDERLIKE PRODUKTE
EN GEWASPAKKETTE



GEWASVOORSORG



OPTIMALISEER
PRODUKSIE



GEWASBESKERMINGS-
BESTUURSPRAKTYKE



Integrasie verhoog dié besigheid se wins

– Graan SA/Syngenta Graanprodusent van die Jaar-finalis

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Die Neethlings van die Bredasdorp-omgewing bedryf 'n gemengde boerdery waar die veevertakking uit 'n melkery en skaapvertakking bestaan. Volstruise vorm ook deel van die boerdery. Twee broers, mnre Niel en Jacques Neethling, bedryf die boerdery gesamentlik.

Die saaivertakking produseer hoofsaaklik koring, gars en kanola vir die kontantmark, terwyl hawer, korog en lupiene vir die vee as weiding en kuilvoer aangeplant word. Heelwat lusern word vir die vee aangeplant en ook as wisselbougewas vir die saai-boerdery gebruik.

Regstelling van grond

Om graan volhoubaar te produseer, moet die grond in staat gestel word om dit te kan doen. Dit is hier waar Niel se hoofprioriteit lê. Weens boerderypraktyke wat voorheen toegepas is, is die grond se voedingstatus en die hoeveelheid organiese materiaal daarin baie laag. Hierdie aspekte moet reggestel word en Niel probeer om met behulp van voortreflike planne die saak om te keer.

Wisselbou met verskillende kontantgewasse is 'n praktyk wat ingespan word, maar so ook die gebruik van langtermyn-weidingsgewasse. Hierdie weidingsgewasse word deur die vee benut, terwyl die melkery se mis aangewend word om die grond se voedingstatus aan te spreek.

Die oesreste word só bestuur dat die maksimum materiaal vir so lank as moontlik bo-op die grond gehou word.

Vertakkings komplementeer mekaar

Vir enige boerdery om volhoubaar te kan wees, moet die verskillende vertakkings mekaar komplementeer. In hierdie boerdery gebeur dit beslis. Die weidings wat verbou word, help met die beheer van gewassiektes en onkruid, die vee wat die weidings benut, genereer organiese bemesting vir die grond en die mis afkomstig uit die melkery, help om die gewasse se produksie te verhoog.

Wisselbou is 'n integrerende deel van die stelsel omdat dit die grond bevoordeel, onkruid teenwerk en die volhoubaarheid van die boerdery verseker.

Besproeiing

Niel en Jacques verbou ook besproeiingsmielies onder 'n spilpunt. Die mielies word gekuil en die kuilvoer word as voer vir die melkery aangewend. Niel gebruik die spilpunt as sy laboratorium om die effek van wisselbou, mistoediening, oesreste wat nie bewei word nie en direkte plant (*no till*) te toets.

Dit maak dat hul vinnig die verandering en die effek van verandering kan meet. Die mielies word direk in die koringstrooi geplant sonder om iets aan die strooi te doen terwyl die koring direk in die mieliestoppels geplant word.

Volgens Niel het hierdie proef aan hom getoon dat hulle op die regte pad is wat verbouingstelsels betref. Die grondlewe is hervestig, erdwurms is volop en die hoeveelheid klippe op die bo-grond het aansienlik verminder.



- ◀ 1: Niel Neethling by van sy melkkoeie.
- ▲ 2: Die Neethlings boer in die Bredasdorp-omgewing en is vertrou daarmee om land wat baie styl is, te bewerk. Hulle verbou hoofsaaklik koring, gars en kanola vir die kontantmark terwyl hawer, korog en lupiene vir vee as weiding en kuilvoer aangeplant word.

Gemoedsrus met intelligente
siektebeskerming

Ceriox®

'n **Xemium®** gedrewe oplossing

Ceriox® - Die volgende generasie SDHI swamdoder in koring en gars vir voortreflike en intelligente plaasbestuur.

- **Uitstekende mobiliteit** - Buitengewone, langdeurige beskerming teen siektes
- **Volhoubare siektebestuur** - 3 verskillende wyses van werking in 1 bottel
- **Innoverende "Stick & Stay" formulasie** - Vinnige opname en maksimum doeltreffendheid
- **Hoër opbrengs op belegging** - **AgCelence®** voordele bring hoër opbrengs en beter kleingraankwaliteit

 **BASF**
We create chemistry



3



4

- ▶ 3: Mielies onder besproeiing word verbou, wat dan gekuil word om kuilvoer vir die melkery te verskaf.
- ▶ 4: Die besproeiingsmielies word in die koringstrooi geplant. Na 'n jaar is die koringstrooi grotendeels afgebreek.
- ▶ 5: Van die melkkoeie wat daaglikse melk word. Hierdie diere se mis word op die lande uitgestrooi om die mikro-organismes te voed.



5

Integrasie verhoog wins

“Ons weet nou, deur meet en probeer, dat hierdie direkte plant-sisteem vir seker werk,” noem Niel. Dit maak dus sin om dit op droëland toe te pas – wat hulle ook doen.

Vogbewaring

Niel besef dat hulle gronde heelwat klei in die ondergrond het en dit is bekend dat as hierdie klei eers nat is, die gewasse 'n taamlike droogte kan deurstaan. Die probleem is dat die buie wat die klei moet natmaak, se tyd nie voorspel kan word nie en ook nie in 'n sekere seisoen voorkom nie, maar hulle weet dat daar gewoonlik iewers in die jaar 'n reënbuie voorkom wat hierdie klei kan natmaak.

Ongelukkig loop die meeste van die water weg as daar 'n harde reënbuie voorkom. Niel glo dat afloop minder sal wees as die grond beter bedekking het. Die grond sal ook langer nat bly om sodoende meer vog in die klei te kan stoor en beter oeste te kan lewer.

Met die aanwending van 'n direkte plant-stelsel word die vog ook beter bewaar en daar is meer vog beskikbaar vir graanproduksie.

Die materiaal op die grond help nie net vir die waterindringing nie, maar help ook om die winderosie te beperk. 'n Verdere voordeel is natuurlik dat dit die grond koeler hou en sodoende vogverlies beperk.

“Vog is ons hoofbeperkende hulpbron. So op dié manier word dit geoptimaliseer,” verduidelik Niel.

Onkruidbeheer

Onkruid is en bly 'n probleem. Die gebruik van verskillende gewasse maak dit moontlik om verskillende onkruidodors se aktiewe bestanddele aan te wend en sodoende word daar 'n groter spek-

trum onkruidbeheer – wat die opbou van weerstandigheid redelik beperk.

Die gebruik van die langtermyn-weidingsgewasse ondersteun die bestuur van wortelsiektes en verlig onkruiddruk. Dit is egter belangrik om veral die grasse in hierdie tyd te beheer, anders kan dit die daaropvolgende gewasse erg benadeel. Dit werk alles mee om hoër graanopbrengste te verkry en sodoende winsgewendheid te verhoog.

Wisselbou

Die wisselbouprogram wat toegepas word, loop oor 'n periode van vyf jaar. In hierdie siklus word daar twee jaar koring en gars verbou terwyl daar een jaar kanola verbou word.

Dit beteken dat die wisselbougewasse soos volg geplant sal word: Indien koring die eerste jaar geplant is, word dit met gars opgevolg en die volgende jaar word kanola verbou. Die kanola word met koring opgevolg en hierdie koring weer met gars.

Na die vyf jaar word lusern dan op hierdie land gevestig en as 'n weidingskamp gebruik. Die oesreste van die gewasse word lig beweë sodat die materiaal op die grond nie te min raak nie. As daar beesmis beskikbaar is, sal dit op die lande gestrooi word om te help met die opbou van die grond. Tans word die kraalmis teen 25 m³/ha gestrooi.

Wisselbou is nie die enigste faktor wat die winsgewendheid verhoog nie. Die regte bemesting op die regte plek en tyd, is net so krities. Dit is hoekom die Neethlings al 'n geruime tyd gelede begin het om die bemesting in 'n presisieboerderystelsel reg te stel en volgens die vorige oes se onttrekkings te bemes.

Integrasie verhoog wins

Die stropermonitorkaart vorm hier die bron van inligting. Die gronde is oorspronklik volgens die presisiemetode ontleed en bemestingstowwe is, waar nodig, reggestel. Met onlangse ontleding is bevind dat hierdie metode van bemesting volgens onttrekking resultate lewer. Daarom was die regstellings in die tweede rondte baie minder as in die eerste rondte.

Sy lande word bestuur volgens die produksiepotensiaal daarvan. Die lande word as 'n A-, B- of C-land (volgens potensiaal) geklassifiseer en hiervolgens word dit, wat gewasse en bemesting betref, bestuur.

Rekordhouding

Sonder behoorlike rekordhouding en beplanning is enige boerdery gedoem. Hierdie boerdery is ook deel van 'n studiegroep wat die kostes, inkomste en winste van vertakings met mekaar en tussen deelnemers vergelyk.

Die studiegroep dwing hulle om die rekords op datum te hou en om die inligting te ontleed en sin daarvan te maak. Hierdie inligting word derhalwe nie net vir die bankbestuurder bygehou nie, maar voeg geweldig waarde tot die boerdery toe. "Ewe skielik maak dit sin om die syfers by te hou en ons leer ontsaglik baie by mekaar," verduidelik hy.

Niel noem dat hulle 'n ander interessante vertakking in die boerdery ingebring het, naamlik om beleggings buite die boerdery op die aandelebeurs te maak. Hierdie beleggingsvertakking het hulle interessante lesse geleer. Deur te vra wat is werklik nodig vir die boerdery, kan verkeerde kapitaalaankope maklik voorkom word. Tog moet aankoop van kapitaalgoedere en nuwe tegnologie nie gestaak word as dit werklik benodig word nie, maar moet dit die effektiwiteit en doeltreffendheid van die besigheid verhoog.

Hy maak gereeld van kundige persone gebruik om te help met produksiebesluite. Hierin speel die verteenwoordigers in sy gebied 'n belangrike rol. Hulle help met aanbevelings ten opsigte van bemesting asook watter chemiese middels waar en wanneer en teen watter dosis gespuut moet word.

Herwinning

Plastiek is 'n produk wat op enige plaas maklik tot omgewingsbesoedeling aanleiding kan gee. Op hierdie plaas word plastiekverpakkingsmateriaal sinvol bestuur. Die plastiek word bymekaar gemaak en dan na die dorp geneem vir herwinning en herbenutting of vernietiging.

Die werkers is al mooi opgelei om plastiekverpakkings te versamel en te berg totdat daar 'n geleentheid dorp toe is. Dit vereis egter bietjie organisering om 'n geleentheid dorp toe vir plastiek te kry. Niel gebruik die instansies wat afleweringswerk doen om sommer die plastiek wat versamel is, na die dorp te neem.

Toekoms

Hy is positief oor die toekoms. Hy glo dat daar 'n blink toekoms vir graanprodusente voorlê en dat die bedreiging wat grondhervorming inhou, sinvol bestuur kan word. Dit is egter vir hom belangrik dat nuwe toetreders tot die landboubedryf doeltreffende mentors kry wat hulle kan oplei en sorg dat hulle 'n sukses van hul besighede sal maak.

Daar is nog baie om te vertel van dié boerdery, maar nie genoeg spasie in hierdie artikel nie. Kontak gerus vir Niel Neethling by 082 8963 545 of Pietman Botha by 082 759 2991 as jy meer wil hoor. ■

6


◀ **6:** Die gewasse word met 'n direkte plant-planter geplant.

▼ **7:** Niel en sy broer, Jacques, by die werkers. Agter: Hein Toerien, Eben Toerien, Andries Rooode en Brendon Rossouw. Middel: Theuns October, Renaldo Ward, Hendrik Filander, Donnie Evertson, Tiaan Toerien, Jannie Beukes, Burnett de Waal en Jacques Neethling. Voor: Niel Neethling, Jenoline Beukes en Dominique Toerien.

7




▲ The LiuGong CLG 816 wheel loader with clamp and quick coupler specially designed for bale and timber handling.

COMPACT EQUIPMENT

– a successful addition to South African agriculture

KIVANC EREN, sales director: LiuGong South Africa

One of the reasons why LiuGong compact machines prove to be so popular in South African agriculture is because of their versatility. Because of this they are being used in a wide variety of applications. Their mini excavators can be found at work in farming on large-scale forestry projects, opening and cleaning irrigation canals, and in many other fields of agriculture throughout the country.

There are various models of the excavators ranging from 4 ton, 6 ton, 8 ton and 15 ton operating weights with special attachments and bucket types, especially for forestry projects in cycle of planting and cutting. With their bulldozers – models B160 and the bigger model B230 – stump removal is no longer such an issue.

TLBs have over the years become an indispensable part of modern farming with a variety of uses. LiuGong model 777A has been newly developed with a bigger size front and rear tyres, a wider and more functional cab, telescopic boom, extra pipeline, air conditioner and many other applications.

It is not surprising that the company's wheel loaders are revolutionary. This time the compact model CLG816, a small giant with a 0,8 m³ bucket capacity, is available with clamping and fork attachments which would be one of your best partners to clamp bales, load grain into a granary or even use on sugar cane fields.

Still bigger size models such as 835, 842 and new 856H can remove a considerable amount of cow manure from yards every day so that it can in turn be composted and used as a soil conditioner.

The multi-functional skid steer loaders of LiuGong could be the better buy for you if you are primarily driven by applications. The CLG365, 375 and 385 models are all ready for the job with a six in one bucket, auger, bale spike, breaker, sweeper, farm fork or grapple. There are many more options to choose from.

If you don't need the maneuverability or the wide range of attachments that skid steers offer, you may still want to take a second look at LiuGong's compact wheel loaders.

Skid steer loaders will save you lots of time on the field and are much cheaper, but fuel and tyres for the compact wheel loaders will cost you less and the potential for increased productivity may be a better option in the long run. ■

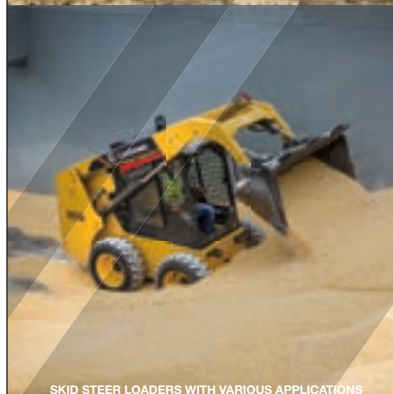
LIUGONG IS HERE TO SUPPORT SUSTAINABLE AGRICULTURE IN AFRICA



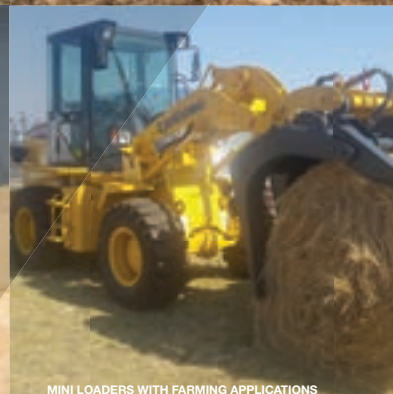
777A BACKHOE LOADER



MINI EXCAVATORS 4 T TO 15 T



SKID STEER LOADERS WITH VARIOUS APPLICATIONS



MINI LOADERS WITH FARMING APPLICATIONS

**DISCOVER LIUGONG'S
COMPACT SERIES?**

JOIN US AT NAMPO – STAND A 250

**WE GIVE
YOU
CONTROL
>>>**

WE GIVE YOU CONTROL OVER THE TOUGH DEMANDS OF THE JOBS YOU DO. WE GIVE YOU INTUITIVE MACHINES BUILT TOUGH FOR EXTREME DUTY. WE OFFER A FULL LINE OF MACHINES TO DO ANY JOB, ANYWHERE.



Leading Official Dealer
011 979 3636
LiuGong South Africa
011 979 0971
www.liugong.com

LIUGONG
TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.
f FACEBOOK.COM/LIUGONG MACHINERY SOUTH AFRICA

Bevind jouself in 'n **WEN-WEN-WEN** situasie

Saam met jou van
**DIE WOORD
"GO"**



DIE SAAD VAN SUKSES

Phb 94Y80R
Phb 95Y20R
Phb 96T06R

Beskikbaar in
PROBOX

Ruil jou Graan vir
Kwaliteit Sojaboonsaad

Glifosaat
Verdraagsaam

Tel: +27 12 683 5700 | www.pioneer.com

© 2016 PHIL

Die DuPont Ovaal Logo is 'n geregistreerde handelsmark van DuPont.
®, SM, TM Geregistreerde handelsmerke van Pioneer.





Cowpea in marginal cropping areas of South Africa

NEMERA SHARGIE, ARC-Grain Crops Institute, Potchefstroom

Cowpea (*Vigna unguiculata*) is a versatile crop primarily cultivated in the semi-arid regions of tropical Africa. Cowpea grains are a relatively cheap source of dietary protein. The dry grains of cowpea are used as edible seed and its young leaves, fresh pods and green seeds are also used as a vegetable (*morogo*) and eaten with porridge (*pap*).

Cowpea also provides fodder for livestock and is an important rotation crop because it improves soil fertility through its ability to fix atmospheric nitrogen.

Given the global climatic change, cowpea has the potential to contribute to food security and poverty reduction in Africa. In South Africa, cowpea is traditionally grown in Limpopo, Mpumalanga, North West Province and KwaZulu-Natal. However, the yield obtained by subsistence farmers, who grow old varieties and don't apply proper production practices, is very low – ranging from about 250 kg/ha to 1 000 kg/ha.

The main cowpea production constraints in South Africa include lack of improved varieties and good quality seed, insect pests such as aphids, thrips, pod-sucking bugs, blister beetles and bruchids.

A greater proportion of land in smallholder farming systems is degraded. Crops like cowpea are believed to be adapted to a wide range of ecological niches, low input agriculture and may have tolerance to abiotic and biotic stresses. The dual-purpose nature of cowpea makes it an important crop for inclusion in food and nutrition security as well as climate change adaptation strategies for South Africa.

The Agricultural Research Council (ARC) identified cowpea as a potential crop to diversify the food production base and reduce

food and nutrition insecurity, particularly for resource poor households in marginal cropping areas.

In 2013/2014 and 2014/2015, six cowpea genotypes were evaluated for their adaptability and production potential under dryland conditions, through on-farm participatory variety testing and demonstrations.

The varieties were grown in drought-prone areas: Lotlhakane village – outside Mahikeng in the North West Province, Tooseng Village – outside Lebowaqomo and Metz village, Maruleng in Limpopo and Casteel village which is near Bushbuckridge in Mpumalanga.

Farmers' selection criteria varied, some preferred multipurpose use, early maturity or fodder/leaf yield, whilst others preferred grain yield or combinations of two or more traits.

Farmers in Lotlhakane area preferred new candidate cultivar 98K-476-8 and check variety PAN 311. In Tooseng village, farmers chose PAN 311 and 98D-1399, while in Metz farmers chose ITOOK 1263 for grain production and Bechuana white for fodder/leaf production. Casteel farmers chose ITOOK 1263 for grain and their local variety for fodder.

Over the two seasons, the average grain yield of the better performing variety, ITOOK 1263, ranged from 970 kg (at Tooseng) to 2 500 kg (at Metz). It was demonstrated that by introducing improved varieties and management practices, the yield obtained on farmers' fields can be improved.

Post-harvest handling, value adding and linking farmers to markets are the key activities required to promote cowpea in these and similar areas. ■



- 1: The Casteel village cowpea demo trial.
- ▲ 2: A cowpea demo trial at Metz village.
- ◀ 3: The Tooseng village demo trial.

Suid-Afrika: Wêreldleier in Russiese koringluisweerstandbiedende kultivars

VICKI TOLMAY, LNR-Kleingraaninstituut, Bethlehem

Met die eerste waarneming van die Russiese koringluis in die Vrystaat in 1978, was almal dit eens dat dit 'n ernstige probleem was. Wat niemand voorsien het nie, was hoe baie navorsing oor die byna 40 jaar daarna gedoen sou word om hierdie klein groen insek (**Foto 1**) te verstaan en beheer.

Suid-Afrika is een van twee lande in die wêreld wat gebruik maak van kommersiële koringkultivars met Russiese koringluisweerstand om hierdie skadelike insek te bestuur. Die ander land is die VSA. 38 koringkultivars is oor die jare in Suid-Afrika vrygestel. Uit dié wat tans beskikbaar is, is daar vyf wat weerstand teen die nuutste biotipe van die Russiese koringluis toon.

Dit is voorwaar 'n prestasie, want daar is tans vier biotipes (genoem RWASA1, RWASA2, RWASA3 en RWASA4) van hierdie luis wat in die koringproduksiegebiede van Suid-Afrika voorkom. Die biotipes verskil in hul vermoë om Russiese koringluisweerstandbiedende kultivars te beskadig, maar kan nie visueel onderskei word nie. Die ontwikkeling van voortelerslyne (of in Engels *pre-breeder lines*) deur kundiges, word met welslae gebruik om nuwe bronne van bruikbare weerstand aan al die Suid-Afrikaanse koringtelers beskikbaar te stel in koringlyne wat nie nadelige eienskappe dra wat hul teelprogramme kan benadeel nie. Boonop voorkom dit duplikasie in verskillende teelprogramme en op hierdie manier word kostes gespaar tot voordeel van die hele koringbedryf.

Evaluasie van Russiese koringluisweerstandsdonorlyne

Onlangs is 27 landrasse met al vier die Russiese koringluisbiotipes in Suid-Afrika getoets om te bepaal of hulle in die voortelingsprogram aangewend kan word **Foto 2a** en **Foto 2b**. Die inligting word in **Tabel 1** voorsien. Vyf van hierdie landrasse, naamlik PI 94355, PI 243781, PI 361836, PI 626580 en Cltr 2401, toon weerstand teen al vier die biotipes. Twee van hierdie landrasse, PI 094355 en PI 243781, wat nog nie in die voortelingsprogram gebruik is nie, sal ook nou ingespan word. 'n Ander landras, PI 366518, blyk uniek te wees omrede dit weerstand toon teen RWASA1 en RWASA4, maar vatbaar is teen RWASA2 en RWASA3. Hierdie lyne sal ook nou vir die ontwikkeling van telerslyne gebruik word.

Genetiese studies om Russiese koringluis beter te verstaan

Daar word tans gevorderde molekulêre navorsing op Russiese koringluis en Russiese koringluisweerstandbiedende koring gedoen. Daar word wêreldwyd gefokus op die identifikasie van die verskillende biotipes deur middel van molekulêre tegnieke. Dit is

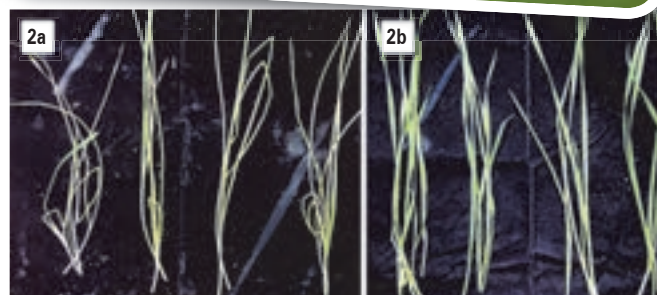
veral belangrik om entomoloë en ekoloë in staat te stel om vinnig die verspreiding van die verskillende biotipes te bepaal. In terme van weerstand teen die Russiese koringluis, word ook gefokus op nuwe tegnologie wat geen-produkte en plantfisiologiese prosesse identifiseer.

Koring besit drie kopieë ('n A-kopie, 'n B-kopie en 'n D-kopie) van elke van sy sewe kromosome – oftewel die sogenaamde A-genoom, B-genoom en D-genoom. Dit kompliseer teling en genetiese studies geweldig omdat dit baie moeilik is om te bepaal presies waar die geen is wat vir 'n spesifieke eienskap geleë is. Heelwat vordering wat gemaak word in hierdie vakgebied, word in Suid-Afrika gedoen.

Die International Plant Resistance to Insects Symposium is onlangs op Stellenbosch vanaf 5 tot 8 Maart gehou. Mnr Marlon le Roux (Universiteit van Stellenbosch) het die prys ontvang vir die beste PhD-voordrag terwyl me Kelly Breeds (Universiteit van Stellenbosch) die beste MSc-voordrag gelewer het en me Thandeka Sikhakhane (Unisa) in die MSc-kategorie tweede gekom het. Hierdie drie studente maak deel uit van tien nagraadse studente wat hul Russiese koringluisnavorsing by hierdie geleentheid voorgedra het.

Met toegang tot hoogstaande gehalte navorsingsuitsette en 'n verskeidenheid weerstandsbronne wat ontgin kan word, behoort die Suid-Afrikaanse koringbedryf in die gunstige posisie te kan bly waar Russiese koringluis met sukses bestuur word.

Vir meer inligting skakel gerus die outeur by 058 307 3433 of TolmayV@arc.agric.za. ■



- ▲ 1: 'n Voorbeeld van die Russiese koringluis.
- ▲ 2a RWASA1, RWASA2, RWASA3 en RWASA4.
- ▼ 2b: RWASA1, RWASA2, RWASA3 en RWASA4. Voorbeelde van saailingplante wat vir weerstand teen die vier Russiese koringluisbiotipes getoets is. Links (Foto 2a) is Hugenoot wat vatbaar is vir al vier die biotipes. Regs (Foto 2b) is PI 94355 wat weerstand teen al vier die biotipes toon.

TABEL 1: DIE WEERSTANDSREAKSIE VAN 27 LANDRASSE TEEN DIE VIER SUID-AFRIKAANSE RUSSIESE KORINGLUISBIOTIPES.

RWASA1	RWASA2	RWASA3	RWASA4	AANTAL LANDRASSE
Weerstand	Weerstand	Weerstand	Weerstand	4
Weerstand	Weerstand	Weerstand	Vatbaar	12
Weerstand	Vatbaar	Vatbaar	Vatbaar	5
Vatbaar	Weerstand	Weerstand	Vatbaar	2
Weerstand	Vatbaar	Vatbaar	Weerstand	1
Vatbaar	Vatbaar	Vatbaar	Vatbaar	3

Hierdie werk is moontlik gemaak deur die finansiële ondersteuning van die Wintergraantrust en die Landbounavorsingsraad.

Landini

Globalfarm

VERVAARDIG
IN
ITALIË

Die merk van gehalte

TIER 3

ENJINOMGEWINGSTANDAARDE

Volledig in Europa
vervaardig vir uit-
staande werkverrigting
en betroubaarheid

In Suid-Afrika ontwikkel
vir Suid-Afrikaanse
toestande

Nou Landini se top
verkoper in Suid-Afrika.
Wyd deur plaaslike
verbruikers beproef

Aangedryf deur

Perkins

Diesel Enjins



Landini Globalfarm:

Modelreeks: 90 (61 kW) / 100 (68 kW) / 105 (73 kW)

Landini het met die insette van Suid-Afrikaanse verbruikers
die Globalfarm ontwerp en vervaardig. 'n Trekkerreeks mees
geskik vir Suid-Afrikaanse toestande - vind gerus uit
waarom

Uitstaande kenmerke:

- Eerste-wêreld Perkins Turbo dieselenjins volgens TIER 3-omgewingstandaarde
- Basiese ratkas 12 + 12 plus spoelkas (shuttle)
- Lugfiltreerder plaaslik ontwerp vir Suid-Afrikaanse toestande
- Voetplaatuitleg met rathefboom in die middel
- Kragaftakker 540/1000 rpm met grondspoed of onafhanklik
- Meganiese driepunt-hysstelsel. Hyskapasiteit met twee hulpsilinders tussen 3700 - 4350 kg, afhangende van die model
- ROPS en sondak standaard

SPESIFIKASIES GEMEET AAN R/KW NIE MAKLIK GEËWENAAR

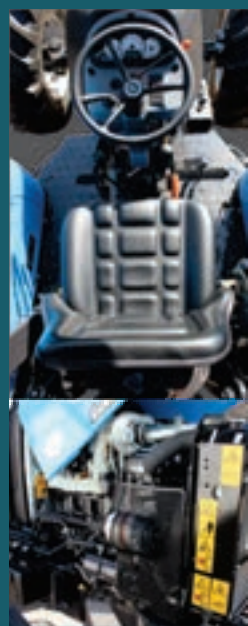
SIEN GERUS U NAASTE HANDELAAR VIR MEER INLIGTING OF KONTAK:

HOOFKANTOOR: 011 914 1700. KAAPPROVINSIE: 011 914 1700, LIMPOPO/

MPUMALANGA: 082 653 4907, VRYSTAAT/NOORDWES: 082 879 9550,

KWAZULU-NATAL/OOS-KAAP: 082 907 4336

Webblad: www.argosa.co.za. Epos: landini@argosa.co.za



ARGO Industrial (Pty) Ltd.

KOM BESOEK ONS BY NAMPO



MAESTRO CC
8- en 12-ry planter



MAESTRO SW
12-, 16-, en 24-ry planter



FOCUS TD strookbeworkplanter
kombinasie mielies /koring



TERRANO beitelploeg
3-6m



MAESTRO AHL 24 ry
vloeibare kunsmis mielieplanter



PRONTO DC saadbed
koringplanterkombinasie
3-9m



TIGER MT swaardiens
skottel-/tand-kombinasie



JOKER RT / HD
kompakte skotteleg 3-12m

STANDPLASE 243,244 & 245

Kantoor 018-788 2457/018 786 1904

Henry van Vuuren: 083 641 9151; henryvv@terratill.co.za

admin@terratill.co.za www.terratill.co.za

TERRATILL IMPLEMENTE (EDMS) BPK, CARLETONVILLE, GAUTENG

Innoverende **planter** en **grondbewerkingstelsels** uit Duitsland

HENRY VAN VUUREN, Terratill

Terratill Implemente het vir die Suid-Afrikaanse mark hul Horsch-reeks planters uitgebrei met die Pronto DC-minimumbewerkingskoringplanter wat saam met die Maestro-, Focus- asook Joker-, Terrano- en Tiger-grondbewerkings-implemente by Graan SA se NAMPO Oesdag 2016 te sien sal wees.

Horsch is en bly gefokus op verminderde bewerking en hoër spoed, maar met absolute presisie.

Horsch Pronto DC-fynsaad- en koringplanter

Die Horsch Pronto DC is 'n eenbewerkingskoring- en -fynsaad-planter met 'n saad- en kunsmismassatenk wat 40/60 verdeel is vir die 3 m-model van 2 800 liter tot en met 5 000 liter vir die 6 m-model.

Die planter verkort planttyd met sy eenbewerkingsplantaksie wat tussen 15 km/uur en 18 km/uur kan plant en skottels voor vir saadbed en die saad en kunsmis wat onafhanklik hul eie kouters gebruik om te plant.

Horsch Pronto DC maak gebruik van die rubberwiel wat 'n gelyk en ferm vogbewarende saadbed gee vir goeie ontkieming en plante-stand. Dit is beskikbaar vanaf 3 m tot 9 m.

Horsch Focus-minimumbewerkingsplanter

Die *strip till*-planter is 'n kombinasieplanter wat beitelbewerking, saadbed en plant kombineer. Die planter kan met die mielie-eenheid 8 rye of 12 rye met 750 mm-spasiëring graangewasse soos mielies, sojabone of sonneblom plant – die mielie-eenheid word afgehaak en die koring-eenheid word aangehaak om fyn saad soos koring en/of kanola met die 6 m, 30 rye met 200 mm-spasiëring te plant.

Die beitelende werk 300 mm diep en die Focus het ook die rubberwielrollers om 'n ferm saadbed te gee.

Horsch Avatar-minimumbewerkings-koringplantereenheid

Horsch het weer eens met kostebesparing, vogbewaring en taai grond in gedagte die Avatar-minimumbewerkingsplanter ontwikkel. Met kouterdruk van 200 kg per kouter en tussenryspasiëring van tussen 16,7 cm en 20 cm kan in enige toestande geplant word en 'n beter kans op sukses geskep word met dié plantereenheid.

Horsch Joker kompakte dis – mees produktiewe skottelimplement

Die Joker-reeks kompakte dis-skottelimplement is die mees suksesvolle implement vir beide primêre en sekondêre grondbewerking. Die Horsch Joker 12 RT met 'n werkwydte van 12,25 m, wat op hoë spoed meer effektief is en werk, kan in 'n 8 uur-skof maklik 100 ha kafdra.

Dit is beskikbaar vanaf 3 m- tot 12 m-werkwydtes met opsies op verskillende rollers vir verskillende grontipes. Die swaardiensmodelle is beskikbaar vanaf 5 m tot 7,5 m met swaardiensskottels van 620 mm in deursnee, asook met 'n dubbel pak-staalroller.

Horsch Tiger MT-skottel-, tand- en rollerkombinasie-implement

Die Horsch Tiger kombinasie-implement is die antwoord waar meer materiaal verwerk word met minder kere oor die land ry.

Die implement gee 'n eenbewegingsbewerking met sy kombinasie van skottels, tande en roller. Die MT-modelle het almal 680 mm-swaardiensskottels vooraan wat die materiaal sny en 'n stel beitel-tande direk agter die skottels wat die grond tot op 350 mm losmaak, waar die rubberwielroller agter die res doen en druk op die grond en materiaal uitoeven om die fermentasieproses vinnig aan die gang te kry.

Horsch Terrano FX-beitelploeg met rollerkombinasies

Alles gebeur in die boonste 300 mm van die grond. Dit is waar ons met die Terrano FX-beitelploeg die grond losmaak, die grond en materiaal meng en weer vasdruk met die roller.

Dit is beskikbaar in 'n 3 m-driepuntmodel met tien tande tot en met 'n 5,8 m-sleepmodel met 19 tande. Alle Terrano-modelle is in kombinasie met veerhersettande, 'n stel grondgelykmaakskottels en dan agter met 'n rolleropsiekeuse tussen 'n staaf-, *rollflex*-, staal- of rubberbandroller.

Alle Horsch-planters en -implemente is ontwerp en vervaardig om 'n stop nonsense-implement te wees. Kontak jou naaste handelaar of Terratill Implemente op Carletonville óf besoek ons by die NAMPO Oesdag. ■

▼ Die Pronto DC-minimumbewerkingkoringplanter.



Hoe hanteer jy moeilike tye?

– Gee jy energie aan ander mense
of tap jy voortdurend energie uit ander?

KOBUS SERFONTEIN, hoof: Leierskap en Transformasie: Universiteit van Stellenbosch Bestuurskool

Dit gebeur soms in ons lewe dat ons omring word deur negatiewe omstandighede wat ons drome versmoor en ons hoop vernietig. In sulke tye voel die lewe soos 'n groot berg voor ons waarvoor ons nooit gaan kom nie.

Wanneer dit gebeur, voel dit ook asof dit die enigste ding is waaraan jy kan dink en wat saak maak. Hierdie gevoel is absoluut normaal en gebeur die een of ander tyd in ons lewe met almal van ons. Wanneer dit egter verbygaan (niks in die lewe hou vir ewig aan nie) en ons aanbeweeg het, is ons gewoonlik weer dankbaar oor al ons seëninge. Dit is juis in hierdie tye wat ons soms agterkom hoe sterk ons eintlik is, maar ook hoe nodig ons ander mense het.

Ons het nie altyd beheer oor dit wat met ons gebeur nie, maar ons het wel beheer oor hoe ons gaan optree. Moeilike tye gaan nie net oor geld, droogte of stof nie, maar gaan eerder daarvoor dat ons hoop, drome en doelwitte nie mag opdroog nie.

Hier is vyf maniere om jou en jou geliefdes gemotiveerd te hou gedurende moeilike tye.

Neem kontrole oor wat jy kan beheer en hou op om te bekommer oor die dinge wat jy nie kan beheer nie

Sommige dinge (soos die weer) is buite ons beheer en ons kan niks doen om dit te verander nie. Die probleem is egter dat, indien jy gaan toelaat dat dit jou emosioneel aftakel, jy dit ook gaan oordra aan jou familie, werknemers en vriende.

Dit beteken dat jy en die mense om jou in 'n negatiewe spiraal gaan beland wat later al hoe moeiliker raak om te ontsnap. Fokus dus eerder op dinge wat jy wel kan bestuur en verander, bepaal jou doelwitte om dit te bereik en vier die suksesse saam met jou mense.

Assosieer jouself met positiewe mense

In moeilike tye is dit waarskynlik die belangrikste ding wat jy kan doen. Daar is twee tipes mense in die lewe: Dié wat energie uit jou tap en dié wat vir jou energie gee. In moeilike tye is dit baie belangrik om jou te assosieer met mense wat vir jou energie gee en 'n bydrae maak tot jou positiewe emosionaliteit omdat jy weer die een is wat dit moet oordra aan jou familie, werknemers en vriende.

Negatiewe mense en gesprekke gaan beslis jou energie dreineer, jou net meer en meer laat fokus op al die negatiewe goed en jou selfs in 'n negatiewe spiraal plaas. Dink watter impak dit op jou familie en vriende gaan hê.

Wanneer jy jouself dus in so 'n negatiewe gesprek bevind (wat in moeilike tye heel moontlik is), verander die gesprek onmiddellik na iets positiefs, soos: "Ek is besig om hierdie nuwe projek van my af te handel en ek is so opgewonde dat dit 'n groot verskil gaan maak in my besigheid."

Maak 'n plan en doen wat jy doen na die beste van jou vermoë

Die gesegde: "'n Boer maak 'n plan" bestaan nie om dowe neute nie. Produsente is deur die jare bekend daarvoor dat hulle planne kan beraam. Wanneer omstandighede moeilik is, is dit egter nog meer noodsaaklik dat daar positiewe planne gemaak moet word om te oorleef.

Hier is dit weer belangrik om jou planne met positiewe mense te bespreek. Hou maar eerder verby die pessimis se plaas en bespreek jou planne met positiewe persone wat 'n bydrae gaan maak tot jou optimisme en energie om jou planne suksesvol uit te voer. Só leer julle ook van mekaar.

Jy moet ook onthou dat niemand jou gedwing het om 'n produsent te wees nie. Dit was jou eie keuse. Jy moet dus verstaan dat daar (soos in enige ander bedryf) op- en af-tye gaan wees. Besin (saam met jou familie en vriende) eerder oor die tye toe dit goed gegaan het en werk dan met nuwe ywer omdat daardie tye weer om die draai is.

Hanteer ander persone as mense en nie as objekte nie

Een van die grootste uitdagings vir ons as mense in moeilike tye is om ander persone waarmee ons te doen het (plaaswerkers, familie en vriende) te hanteer as mense en nie as objekte nie. In moeilike tye is ons geneig om ander te beskou as objekte en hulle te hanteer as "hindernisse" (hulle blokkeer my om in hierdie moeilike tye te oorleef).

Ons hanteer ook dikwels ander mense as "voertuie" (ek het hulle net nodig om nou te oorleef). Wanneer jy dit doen, is jy eintlik besig om jouself en daardeur ook geliefdes en vriende, te verrai en moet jy nie verwag dat hulle gewillig en beskikbaar gaan wees om in die toekoms by jou te staan en jou te ondersteun nie.

Alles begin by jou

Dra dus elke dag – al is dit hoe moeilik – jou positiewe energie oor aan die mense waarvoor jy lief is en vir wie jy omgee. Indien dit by jou begin, sal jy verbaas wees hoeveel hulle bereid is om vir jou terug te gee.

Assosieer jouself met positiewe mense en vermy die pessimiste en mense wat die energie uit jou tap. Laastens en belangrikste – doen wat jy kán doen met volle oorgawe en weet dat die moeilike tye binnekort iets van die verlede gaan wees en dat jy en jou geliefdes dan kan terugkyk in die wete dat dit julle nader aan mekaar gebring het en dat almal iets daaruit geleer het. ■

Dit is met leedwese wat ons verneem het van die skielike afsterwe van dr Kobus Serfontein op 30 Maart vanjaar. Ons gebede is met sy familie en vriende – Red.

groeï slim

Kies AMISTAR TOP®

1. Help om die gewas se volle potensiaal te verwesenlik
2. Bied uitstekende sistemiese beheer
3. Beskerm nuwe groei

Die slim keuse vir jou boerdery.



LEES DIE ETIKET VAN ELKE PRODUK VIR VOLLEDIGE BESONDERHEDE. AMISTAR TOP® bevat asoksistrobien 200g/l en difenokanosool 125g/l (Reg Nr. L7897, Wet Nr 36 van 1947) VERSIGTIG. AMISTAR TOP® is 'n geregistreerde handelsmerk van 'n Syngenta Groep Maatskappy. Syngenta Suid Afrika, Privaatsak X60, Halfway House, 1685. Tel (011) 541 4000 www.syngenta.co.za
© Syngenta Ag, 2000. Kopiereg van die dokument is voorbehou. Alle ongemagtigde vermeerdering word verbied.



@SyngentaSA



Laat een kleur oorheers

SA GRAAN/GRAIN REDAKSIE

Het jy dit al oorweeg om net een kleur in jou foto te gebruik – of dat net een kleur die foto oorheers? Die kleur word dan die hoofonderwerp van die foto. Die effek is selfs sterker as die dominante kleur 'n primêre kleur (rooi, geel of blou) is.

Waar om verdere inspirasie te vind

Een van die beste maniere om oor fotografie te leer, is deur die werk van gekonfyte fotograwe te bestudeer. Gaan lees gerus Andrew Gibson se artikel "7 ways to create powerful photos with colour" op die internet (skandeer die **QR-kode**) om inspirasie vir kleure (spesifiek in landbou) te kry. Hy gee ook name van ander bekende fotograwe wat kleur in hul foto's gebruik.

Lekker eksperimenteer met kleur!



◀ Baie geluk aan Karen van Zyl van Hopetown wie se foto "Kleure van die natuur: Groen en blou" aan haar 'n eerste plek in die Maart-uitgawe besorg het. Hiermee het sy vir haarself R1 000 kontant, met komplimente van Sasol, losgeslaan.



◀ Gaan kry hier kleur-inspirasie vir jou foto's.

2^{de}

▲ Amanda van Blerk van Clarens se foto "n Storm is op pad" het 'n tweede plek behaal. Lerata Motswetsi maak die hek oop.

3^{de}

▲ In die derde plek is Candice Bunge van Reitz se kiewieteiers-foto "Moederaarde se broeikas".



THE GSI GROUP SA

EXPAND YOUR OPERATION

MEET GOALS, INCREASE PROFITS AND SAVE TIME.
TURN YOUR PLANS INTO A REALITY.

Plan for your future with a complete farm system from GSI

Whether you are planning to farm more hectares or want to increase your marketing flexibility, use our expertise to design a system to meet your specific grain facility needs with the utmost efficiency.

124 Ridge Road, Laser Park, Honeydew, Ext 15, Gauteng | PO Box 4012, Honeydew, 2040, Republic of South Africa
Phone: +27 (011) 794 4455, Ext 214 | Fax: +27 (011) 794 4515 | Email: sales@gsiafrica.co.za | Website: <http://www.gsiafrica.co.za/>

WENFOTO VIR APRIL



▲ Claudi Lourens van Frankfort se foto "Reënboogwortels uit ons plaasgroentetuin" het aan haar 'n eerste plek besorg. ■

GRAAN SA/SASOL FOTOKOMPETISIE

Dit is
Landbou in volkleur

Wen prysgeld ter waarde van **R32 000**

Waarom dink jy as jy aan "Landbou in volkleur" dink? Goudgeel kanola- of sonneblomlande vol in blom? Jong koring of mielies wat heldergroen uit die bruin grond beurt? 'n Pienk en oranje sonsondergang op die plaas? Wit en swart beeste wat water by die dam suip? Boeta wat met sy bloed-rooi hemp op die trekker ry? Of dalk Sussa met haar pers rok wat in die wa vol mielies speel? Komaan, verras ons met jou vertolking van 2016 se fotokompetiesetema "Landbou in volkleur".

WAT KAN JY WEN?

Vanaf Januarie 2016 word daar vir twaalf uitgawes elke maand 'n wenner deur 'n paneel beoordelaars aangewys. Die maandelikse wenner stap weg met 'n kontantprys van R1 000 en die twaalf finaliste kom in aanmerking vir **R10 000 (wenner)**, **R7 000 (naaswenner)** en 'n **derde prys van R3 000**. Dankie aan Sasol wat vanjaar weer die prysgeld borg.



SASOL



GRAIN SA
GRAAN SA

KOMPETISIEREËLS

1. Slegs amateurfotograwe (dit wil sê persone wat nie 'n bestaan maak uit die neem van foto's nie) mag vir die kompetisie inskryf.
2. Deelnemers kan 'n maksimum van drie foto's (waarvan die onderwerpe verskil) per uitgawe inskryf. Indien meer as drie foto's ingestuur word, sal die eerste drie foto's wat ontvang word, vir die kompetisie in aanmerking geneem word.
3. Fotograwe kan elke maand tot en met die afsnytyd hul foto's instuur. Inskrywings wat ná die afsnytyd ontvang word, sal vir die volgende maand se kompetisie ingeskryf word.
4. 'n Deelnemer wat 'n maandwenner is, kan vir die daaropvolgende drie uitgawes nie inskryf nie.
5. Foto's wat ingeskryf word, moet uniek wees en nie oor dieselfde onderwerp handel as foto's wat vir 'n ander fotokompetiese ingeskryf is nie. Foto's wat ingeskryf word, mag ook nie voorheen gepubliseer wees nie.
6. Inskrywings moet die tema "Landbou in volkleur" uitbeeld.
7. Die fotograaf moet 'n fotobyskrif asook sy posadres en telefoonnommer/s saam met die foto verskaf.
8. Persone op die foto moet geïdentifiseer word (verskaf noemnaam en van).
9. 'n Paneel, wat bestaan uit twee professionele fotograwe asook 'n verteenwoordiger van SA Graan/Grain en Sasol, sal die foto's maandeliks beoordeel.
10. Slegs e-posinsrywings of foto's wat op CD verskaf word, sal aanvaar word. Die foto's moet in elektroniese formaat wees, nie groter as 3 MB elk nie, in JPG-formaat en nie kleiner as 10 cm x 15 cm nie. Indien foto's met 'n filmkamera geneem word, moet dit teen 'n resolusie van 300 dpi geskandeer word.
11. Gemanipuleerde foto's (waar veranderings aangebring is) sal nie aanvaar word nie. Om 'n foto te sny (*crop*) word nie as manipulasie beskou nie.
12. Graan SA behou die reg voor om foto's wat onduidelik is of nie aan die kompetisieëls voldoen nie, af te keur.
13. Alle inskrywings word die eiendom van Graan SA – dit sluit die CD's in waarop die foto's verskaf is. Die foto's sal in 'n databank gebêre word en Graan SA en Sasol mag dit vir toekomstige promosie-, bemarkings- en publikasiedoeleindes gebruik. Deur in te skryf, stem die deelnemer in daartoe en geen eise van derde partye vir skending van kopiereg kan ingedien word nie.
14. Werknemers van Sasol, Graan SA of Infoworks mag nie vir die kompetisie inskryf nie.

SPERDATUMS:

JUNIE 2016: 31 MEI

JULIE 2016: 1 JULIE

Stuur foto's na elmien@infoworks.biz of aan Elmien Bosch, Postnet Suite 32, Privaat sak X10, Flamwood, 2572.

Onthou om 'n naam, kontakbesonderhede en byskrif vir die foto saam te stuur.



Biotegnologie kan opbrengste verdubbel teen derde van koste

ELMARIE HELBERG, SA Graan/Grain medewerker

Met talle graanprodusente wat gebuk gaan onder die heersende droogte, het Monsanto 'n saadterugneem-program in plek gestel om tot 170 000 sakkies kosteloos by produsente oor te neem of om te ruil vir korter groeiers, asook 'n uitstelprogram wat dit vir produsente moontlik maak om hul saad rekening later te vereffen.

Só het mnr Bennie Bester (bedryfsbestuurder: Saad, Monsanto) produsente tydens 'n inligtingsdag op Heidelberg op 1 Maart in kennis gestel. Bester meen ook dat die maatskappy opbrengste wêreldwyd wil verdubbel teen 'n derde van die koste ten einde aan die vinniggroeïende bevolking se behoefte aan voedsel en energie te voorsien. Volgens hom gaan biotegnologie nog 'n substansiële bydrae tot landboupraktyke lewer.

Verskeie wit- en geelmielieproewe kon tydens die dag besigtig word. Die splinternuwe DKC71-44B-reeks is onlangs vrygestel. Dit beskik oor 'n hele paar kenmerke wat dit gewild in die geelmielie-mark sal maak. Dié kultivar bied uitstekende opbrengs, lae kopplasing, ligte graankleur en vinnige afdroging. Die DKC71-reeks ontkiem doeltreffend, die saailing is sterk en die plantjie verskyn vinnig bo die grond. Sy eienskap van vinnige afdroging maak die kultivar geskik vir produsente wat vroeg wil stroop.

Die DKC74-reeks se ontkieming vergelyk goed met dié van die DKC73-reeks. Kenmerkend van die kultivar is dat spruite tydens die groeisiklus vorm. Dit verlaag egter nie die opbrengs nie en die kultivar vaar skitterend tydens droogtestremming. ■

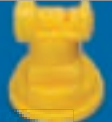
▼ Fouché van der Merwe, Pieter Brits en Philip van der Merwe, produsente van die Grootvlei-omgewing, reken hulle het baat gevind by die inligtingsdag.



KRY JOU ONKRUID ONDER BEHEER

TeeJet Suietkoppe:

Kies die regte Suietkop vir jou onkruidodder toediening

Suietkop	Patroon	Druppelgrootte	Beste vir
 1 Turbo TeeJet® (TT)	Enkel	Medium M tot grof C	Kontak Onkruidodders
 2 Turbo TwinJet® (TTJ60)	Dubbel	Medium M tot grof C	Kontak Onkruidodders
 3 Air Induction Extended Range (AIXR)	Enkel	Grof C tot Effens grof VC	Sistemiese Onkruidodders
 4 Air Induction (AI/AIC)	Enkel	Uitens grof VC tot Uiters grof XC	Sistemiese Onkruidodders
 5 Air Induction Turbo TwinJet (AITTJ60)	Dubbel	Uitens grof VC tot Uiters grof XC	Sistemiese Onkruidodders

TeeJet
TECHNOLOGIES

www.teejet.com



Kyk na ons SpraySelect spuitkop seleksie app!



Kry jou splinternuwe Produksiehandleiding nou

ELRI BURGER, skakelbeampte: LNR-Kleingraaninstituut, Bethlehem

Die LNR-Kleingraaninstituut (LNR-KGI) 2016 *Produksiehandleidings* is reeds vanaf einde Maart by die LNR-KGI op Bethlehem beskikbaar. Die boekies is vanaf die eerste week in April by jou naaste koöperasie/landboubesigheid beskikbaar en nou kan produsente ook die jongste resultate op die webwerf www.arc.agric.za/arc-sgi kry.

Die LNR-KGI publiseer jaarliks hierdie kompakte handleiding wat die jongste inligting en resultate ten opsigte van kultivarprestasie, onkruid-, siekte- en insekbeheer, asook ander algemene bestuurspraktyke met betrekking tot suksesvolle kleingraanverbouing bevat. Hierdie handleidings stel baie nuttige en duidelike riglyne waarbinne aanbevelings en produksiebesluite gemaak behoort te word. Dit is vir navorsers by die LNR-KGI belangrik dat kleingraanprodusente altyd toegang het tot die nuutste onafhanklike koringinligting.

Twee afsonderlike handleidings is in Afrikaans en Engels beskikbaar vir die somer- en winterreënvalgebiede onderskeidelik. Danksy finansiële ondersteuning van die Wintergraantrust, kan die *Produksiehandleidings* gratis aan kleingraanprodusente verskaf word.



▲ Afsonderlike handleidings is in Afrikaans en Engels vir die somer- en winterreënvalgebiede beskikbaar.

Die handleidings is ook beskikbaar op CD. Sou jy verkies om die boekie dan eerder elektronies te gebruik, of om die boekie per pos te ontvang, kan jy me Eveline Mofokeng by 058 307 3400 kontak.

Die handleidings sal ook tydens die NAMPO Oesdag van 17 tot 20 Mei by die LNR-KGI se stalletjie in die Microbial Solution-saal beskikbaar wees. ■

Kan nuwe kultivars die droogte troef?

ELMARIE HELBERG, SA Graan/Grain medewerker

Met die droogte wat soos 'n donker wolk oor die landbousector hang, het Klein Karoo Saad (K2) meer klem op die toets en ontwikkeling van droogte- en siektebestande kultivars begin plaas. Tydens 'n boeredag wat op 16 Maart in die Bapsfontein-omgewing gehou is, is meer inligting oor hierdie kultivars gegee.

Nuwe kultivars word gereeld getoets om te bepaal of die spesifieke kultivars 'n goeie opbrengs in droë omstandighede sal realiseer. Kultivars wat goeie potensiaal toon, word ook getoets teen waarskynlike siektes waarna die suksesvolste kultivars K2 se goedkeuring kry. Produsente kan daarom professionele advies ten opsigte van die gepaste kultivars vir hul boerderye ontvang.

K2 se uitblinker in sy sojaboonreeks is tans NS5009R, wat die beste gevaar het teen Sclerotinia. Daar is ook ander kultivars beskikbaar, soos NA5509R en NS7211R, wat hoër rank as die norm en beter potensiaal het vir 'n hoër opbrengs.

Die mees belowende kultivar van K2 se geelmieliereeks is 8214R. Dié kultivar het 'n ultra-vinnige groeiperiode en ontwikkel die vinnigste tot op 'n 50%-blomstadium. Dit is ook bestand teen streepsiekte. 8216BR volg op die hakke van 8214R en toon soortgelyke resultate. Op hul beurt het 4522B en 4520 dié kultivars wat die langste groeiperiode het, maar die hoogste opbrengs lewer. ■



▲ 1: Gerhard Engelbrecht (landboukundige: K2) vertel besoekers meer oor die nuwe sojaboonkultivars wat onlangs vrygestel is. Foto's: Hanno Seegers, Infoworks

▲ 2: Danie Leeuwner (navorsingsbestuurder: Mielies, K2) beskryf 8326B, wat 'n reeks toetse moes deurgaang om te bepaal hoe dit teen siektes vaar en die resultate lyk belowend. 8326B is volgens hom 'n goeie opsie gedurende die droogte. Foto's: Hanno Seegers, Infoworks

Mielie-invoere verloop vlot danksy graanhanteerders

ELMARIE HELBERG, namens die Graanhanteringsorganisasie van Suider-Afrika

Gegewe die droogte en 'n geskatte kleiner mielie-oes is 'n doeltreffende mielie-invoerprogram broodnodig om voedselsekuriteit vir Suid-Afrika se bevolking te verseker. Die graanhanteringsketting is in hierdie opsig besig om homself uitstekend van die taak te kwyt.

Teen Maart vanjaar is meer as 'n miljoen ton Suid-Amerikaanse geelmielies reeds deur die Kaapstad-, Oos-Londen-, Durban- en Port Elizabeth-hawens ingevoer en witmielie-invoere vanaf die VSA en Mexiko volg binnekort. Hierbenewens handhaaf die graanhandelaars, hawe-owerhede, Transnet en vervoermaatskappye steeds die normale invoere van kommoditeite soos koring, graansorghum, sojabone, sonneblomsaad en oliekoek vir die veevoerbedryf.

"Die reuse taak word uitstekend verrig en die graanhanteringsketting verdien 'n pluimpie hiervoor," het me Annatjie Loio, president van die Graanhanteringsorganisasie (Gosa), by hul 33ste jaarsimposium op Langebaan in die Wes-Kaap op 16 Maart vanjaar gesê. Sy is tydens die simposium herkies as Gosa se president.

Volgens Loio is die landbousektor tans in die knyp weens die droogte, 'n verswakking in die rand én 'n gebrek aan leierskap deur die

regering. Hoewel die swakker rand 'n direkte gevolg van die regering se aanstelling van drie ministers van finansies in een week is, is dit die verbruiker wat daaronder ly en hoër pryse moet absorbeer.

Die ekonoom, dr Roelof Botha, het tydens die simposium gesê die ministers van finansies-debakel kos die land tans 'n maandelikse invoerrekening van R9,3 miljard, wat gelykstaande is aan 200 000 lae-kostehuse oftewel 37 Nkandla's per maand. Op 'n positiewe noot reken hy egter dat 'n krediet-afradering vir die land op hierdie stadium onwaarskynlik is.

Suid-Afrikaners moet besef dat klimaatsverandering 'n verdere negatiewe impak op die landboubedryf kan hê. Prof Kobus van der Walt van die Noordwes Universiteit het tydens die simposium genoem dat statistiek toon dat globale temperature teen die einde van die eeu met tot 11°C kan styg, met ekstreme weerstoestande wat algemeen kan voorkom. Hy verwag 'n fisiese waterskaarste in 2025, wat die plaaslike landbousektor gaan dwing om gewasse meer doeltreffend met minder water te produseer.

Ander sprekers by die simposium was die strateeg, dr Clem Sunter, mnre Steve Hochfeld van Hochfeld Grains, Marion Delpont van die Buro vir Voedsel- en Landboubeleid (BFAP), die motiveringspreker, Rian Truter en die politieke analis, dr Piet Croucamp.

Laasgenoemde was, saam met mnre Kallie Schoeman van Schoeman Boerdery en Johan van der Watt van Absa, deel van 'n interessante paneelbespreking. Konsolidasie in die landbousektor is bespreek en hoe die droogte verdere momentum aan konsolidasie kan verleen.

Afgevaardigdes na die simposium het bestaan uit graanhanteerders soos Afgri, Senwes, NWK, Suidwes, OVK, BKB asook die verwerkings- en distribusiebedrywe, finansierders, graanhandelaars, insetverskaffers en statutêre rolspelers.

Loio het melding gemaak van die goeie bywoningsyfer en stygende ledetal wat die organisasie in staat stel om as medium vir bedryfsspesifieke inligting op te tree. Tydens 'n algemene jaarvergadering is Gosa se raad eenparig herkies waarna die fasilitering van opleidingswerkwinkels in die bedryf bespreek is. ■



▲ **Ekonomiese en klimaatsvooruitsigte** was aan die orde van die dag tydens vanjaar se Gosa-simposium. Sprekers soos dr Roelof Botha (links) en prof Kobus van der Walt het weer eens beklemtoon hoe belangrik effektiewe bestuur is, of dit nou van 'n land se finansies, of 'n boerdery se waterverbruik is. By hulle staan Annatjie Loio.

JHB TRACTOR SPARES®

Specialists in replacement parts for
**FORD, FIAT, NEW HOLLAND
and MASSEY**

Tel: (011) 615-6421/677-2100
Fax: (011) 622-4311/616-5144
Email: jhbtrac@icon.co.za
www.jhbtractorspares.co.za

45 YEARS
1971-2016

Elke jaar iets nuuts, meer en beter

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Pannar is daarop gefokus om die welvaart van die landbouprodusent te verhoog. Dit was die tema van die 2016 Pannar Extravaganza. Nuwe tegnologie en hoër opbrengste wat nuwe kultivars lewer, is bespreek, maar ook hoe nuwe tegnologie aangewend moet word om die waarde daarvan te ontsluit.

Om welvaart vir produsente te skep, is dit belangrik dat die regte kultivars aangeplant word en dat die boerderypraktyke wat toegepas word, hierdie kultivars se genetika kan ontsluit. As daar in enige aspek van die produksieproses 'n fout inglip, kan dit opbrengs benadeel. Dit is waarom Pannar se landboukundige-span fokus om tegnologie oor te dra wat tot beter produksiepraktyke kan lei.

Die huidige droogtejaar het 'n paar nuwe produksieprobleme uitgewys. Om saad in 'n droogtejaar te laat opkom, is 'n kuns, maar om hierdie saailinge te laat oorleef tot die volgende reënbuie en tot oes, is 'n nog groter kuns.

Hierdie saailing moet omgeskakel word in verkoopbare graan binne die silo voordat produsente vergoed word. Wanneer 'n plant gevestig word, het dit die hoogste produksiepotensiaal. Soos die plant ontwikkel, pas die plant se produksiepotensiaal by die omgewing en beskikbare vog aan.

Min gewasse het die vermoë om dit opwaarts aan te pas. Die produsent moet dus alles moontlik doen om hierdie produksiepotensiaal van die plant te beskerm. Die toepassing van die regte produksiepraktyke wat bewerking, bemesting, plaagdoder- en onkruidodderprogramme insluit, is dus van kardinale belang. Volgens Pannar wil hulle produsente help om hul produksie-effektiwiteit en

-doeltreffendheid te verhoog en sodoende kultivars se potensiaal te ontsluit. Die Panacea-sambreel wat voorligting, saadbehandeling asook swam- en insekdoderspuitprogramme insluit, is 'n voorbeeld van hul langtermyn, toegewyde verbintenis tot die Suid-Afrikaanse landbougemeenskap.

Elke jaar iets nuuts, meer en beter – dit is wat Pannar se jaarlikse gewasextravaganza uniek maak. Nie net is 'n wye reeks doelmatige kultivars se prestasie ten toon gestel nie, maar ook nuwe idees om jou boerdery doeltreffer en winsgewender te maak. Die tegnologient met sy praktiese boerdery-oplossings was iets nuuts.

In die tent was 'n samevatting van Pannar se handelsmerke wat duidelik demonstreer dat hul die landboubedryf meer as net saad bied. Die maatskappy se etiese kernwaardes wat verantwoordelike teenoor die produsent, omgewing, wêreldgehalte tegnologie en gespesialiseerde kennis van verskillende gewasse insluit, is weer eens bevestig.

Die aanwending van ultra-moderne navorsingstegnologie asook die inspanning van die nuwe MON89034-stronkboorderweerstandsgene – die nuwe basters met tweedegenerasie stronkboorderbeskermingsgene – bied welvaartvoordele vir produsente.

Die Panagri aanlyn-ondersteuningsdiens vir produsente bied praktiese boerdery-oplossings met produksiebestuursriglyne vir elke gebied, presisieplasing van kultivars en voorligting oor die interaksie tussen opbrengspotensiaal, groeiklas, meerkoppigheid, plantbevolking en kultivartipe. Dit ondersteun produsente se doeltreffendheid en effektiwiteit. ■



- 1: Nico Barnard (Pannar) staan hier by 'n nuwe sojaboonkultivar.
- 2: Louis Schoonraad (Pannar-sonneblomtelers) spog met die maatskappy se sonneblomkultivars.
- 3: Corné van der Westhuizen en Joe Payne (albei Pannar-landboukundiges) lig produsente in oor mielieverbouing.
- 4: Agter: Danie Crous, John Odendaal, Hendrik Linde, Carel du Plessis, AK Geldenhuys, Pieter Rademeyer en Tiaan Fourie (almal verantwoordelik vir die demonstrasie-eenheid op Kroonstad). Hulle kyk toe terwyl Ashley Cotterrell (voor regs) vir Tattie Crouse bedank vir hul jarelange verbintenis om die demonstrasieproewe op die Crouse's se grond te plant.

KUIER SAAM MET

Abrie

ABRIE COETZEE, onthaal- en dekorspesialis



Dek in warm herfskleure

herfs het aangebreek en ek dek in die wonderlike kleure daarvan. Ek gebruik houtskywe en plaas emaljekanne en pampoene op die tafels. Geel sonneblomme kondig herfs luidkeels aan.

Pragtige oranje papawers rangskik ek in koperpote met 'n antieke bronsbeeld van 'n olifant uit Indië reg langs. Met 'n paar groen bamboestakke breek ek die bruine, okers en oranje.

My kos is opgedien in koperbakke wat glim. Ek dien botterskorsies op uit 'n emaljesopierrien op. Bruin gebakte brode staan stomend met geel plaasbotter en oranje appelkoos- en ander konfyt.

Akkers en dennebolle lê argeloos op die tafel rond. In die agtergrond steek ek die vuurherd aan, want daar is reeds 'n grieperige windjie wat waai. ■



**Kontak Abrie Coetzee van Kamelia in Klerksdorp
by 018 468 5689 of 072 804 9841.**

WIELE vir die plaas

GERRIE SMIT, lid van die SA Motorskrywersgilde



Nuwe Toyota Fortuner – die absolute SNV

Kort nadat die nuwe Hilux-reeks in Suid-Afrika bekend gestel is, is 'n splinternuwe Fortuner ook nou beskikbaar. Die eersteslag-Fortuner is in 2006 in Suid-Afrika bekend gestel en het goue gunsteling sportnutsvoertuig (SNV) vir alle Suid-Afrikaners geword. Skielik was daar 'n bekostigbare SNV beskikbaar wat besonder gehard was en wat regtig vir elke padoppervlak kans gesien het.

Die nuwe Fortuner is langer en breër as die vorige model en is nou nog luukser sonder om sy vermoëns om vir enige grondpad kans te sien, te verswak. Hierdie nuwe ryding het 'n elegante binneruim met genoeg sitplek vir sewe mense in drie rye. Al die Fortuner-modelle het klankstelsels met vier of ses luidsprekers, 'n hulsok/USB-poort, AM/FM-radio en 'n CD-speler. Die klankstelsels van die 2.8 GD- en 4.0 V6-modelle prons met 'n DAB+ digitale radio en 'n 7"-skerm met DVD-versoenbaarheid en trurat-kamerabeeld. Dit is 'n vlagskip-model; 'n 4.0 V6 en het ook ingeboude satelliet-navigasie.

Ander standaard-geriefskenmerke sluit in Bluetooth-verbinding, stuurgemonteerde kontroles vir klankstelsel- en telefoonbeheer, sowel as elektriese beheer vir die deurslote, deurspieëls en vensters. Lugversorging is ook deel van die standaardtoerusting en prons met afsonderlike lugvloekontroles vir die tweede ry insittendes.

Die SNV het 'n hoësterkteroom, stewige romp, kronkelveer en onderstel-kalibrering. Gevolglik kry jy volmaakte duursaamheid, hantering wat vertroue bied en skitterende ritgemak met min oordrag van padgeraas, enjinvibrasies en grofheid (NVH). Die nuwe Fortuner word aangedryf deur 'n reeks nuutontwikkelde enjins, waaronder die 2.4 en 2.8 GD-enjinreks, die 2.7 VVTi- en vierliter V6-kragbronne.

Aangesien hulle beter kraglewering, doeltreffendheid en verfyning bied, is die nuwe GD-reks enjins die hoofaantrekkingskrag. Hierdie nuwe enjins, wat hul buiging in die jongste Hilux-reks gemaak het, is van meet af ontwikkel om 'n uitstaande pad- en veldry-ervaring te bied. Die GD-reks enjins plaas groot klem op wringkragontwikkeling en laespoedbuigsaamheid. Hulle maak gebruik van 'n uitleg met dubbele bonokasse (DOHC), 16 kleppe en vier silinders en slaan munt uit veranderlike turbo-aanjaers (VNT), wat die saamgeperste lug deur 'n nuwe voorgemonteerde tussenkoeler aanjaag.

'n 2.4 GD lewer 110 kW @ 3 400 r/min en ontwikkel 400 Nm se wringkras tussen 1 600 en 2 000 r/min. Die 2.8 GD bied eienaars 'n stewige 130 kW en moeitelose 420 Nm van 1 600 r/min tot 2 400 r/min in handratgewaad. Weergawes met die outomatiese ratkas se wringkras word tot 450 Nm oor dieselfde toerestrek verhoog.

Brandstofdoeltreffendheid van al twee dieselenjins is aansienlik verbeter teenoor die enjins wat hulle vervang: 13% vir die 2.4 GD en 9% - 15% vir die 2.8 GD. Die hoëverrigtingsweergawe van die 2,4 liter-GD bied skitterende brandstofdoeltreffendheid en kom te staan teen 7 liter/100 km vir die handrat en 7,9 liter/100 km vir die outomatiese weergawe. Hier bied die 2,8 liter-GD 'n gedugte balans tussen krag en ekonomie en prons met 'n indrukwekkende verbruiksyfer wat wissel van 7,5 liter/100 km tot 8,5 liter/100 km, afhange van die model.

Die nuweling se sleepvermoë kom te staan op 2,5 ton vir die 2.4 GD- en 2.7 VVTi-modelle en drie ton vir die 2.8 GD en 4.0 V6. Twee petrolenjins is beskikbaar, waaronder 'n hersiene weergawe van die bekende 2,7 liter-VVTi (wat nie voorheen plaaslik beskikbaar was nie) en die lewendiger 4.0 V6. Die nuwe Fortuner maak gebruik van die jongste Toyota sesgang-transmissietegnologie ten gunste van gemak, gerief en brandstofekonomie.

Handrat- en outomatiese transmissie, wat vir al die graderings beskikbaar is, dek 'n wye strek ratverhoudings om versnellingsverrigting en brandstofekonomie teen snelwegsnelheid te vervolmaak. Die 2.8 GD maak gebruik van Toyota se nuutontwikkelde intelligente handratwisseling (iMT) vir gladder ratwisseling op die pad en in die veld. iMT-elektronika laat die enjin- en voertuigspoed by mekaar pas om gladder ratwisseling te bewerkstellig – veral wanneer die voertuig swaar gelaai is.

Toyota het die nuwegeslag-transmissiestelsels ontwikkel om brandstofekonomie en wisselgevoel te verbeter, wat ook betroubaarheid en duursaamheid in die hand werk. Brandstofekonomie is aan die hand van beperkte wringverliese verbeter deur die beste moontlike plasing van die olieskeier en beter materiale vir die bewegende dele te gebruik. Die vyfde en sesde ratte is snelratte met 'n direktdrywing-vierderat. Wisselgevoel is verbeter deur 'n kort ratkierie te gebruik, met spesiale aandag aan die vorm en samestelling van die ratte en laers.

Kortom: Die nuwe Fortuner is kragtiger, sterker, gemakliker en besonder aantreklik. Weer eens is die Fortuner die maatstaf vir SNV's in Suid-Afrika.

Pryse

2.4 GD-6 Raised Body-handrat: R436 400
2.4 GD-6 Raised Body-outomaties: R453 400
2.7 VVT-i Raised Body-outomaties: R429 400
2.8 GD-6 Raised Body-handrat: R513 400
2.8 GD-6 4x4-handrat: R571 400
2.8 GD-6 Raised Body-outomaties: R531 400
2.8 GD-6 4x4-outomaties: R589 400
4.0 V6 4x4-outomaties: R633 400

Al die voorgestelde kleinhandelpryse sluit 'n waarborg van drie jaar/100 000 km en 'n diensplan vir vyf jaar/90 000 km in. ■

Die nuwe Toyota Fortuner is kragtiger, sterker, gemakliker en besonder aantreklik.



‘n Tolhek te koop

Beste Grootneef

dit lyk of enigiets deesdae te koop is. Van ‘n Kabinetspos tot ‘n tolhek. ‘n Stukkie Prasa-lokomotief of ‘n lekker sappige tender is ook nie te versmaai nie.

Ons Suidland se geskiedenisboek raak nou só vol kladmerke van floppe en ooreenkomste onder die tafel deur, dat jy sukkel om die teks te lees. Die storielyn het so 20 jaar terug nog ‘n klokke gelui van ‘n beter lewe vir almal, met ‘n veilige hawe vir ‘n ieder en elk. Nou lyk dit of almal gelyk is, maar dat sommige mense meer gelyk is as ander, alias oom George Orwell.

Maar die storielyn word al hoe moeiliker om te lees. Dit is asof die bak vir dié wat niks het om te verloor nie, al hoe swaarder weeg. En die skaal afswaai na waar vrees vir ‘n brandende band groter gewig dra as respek en die reg.

Van ‘n doktorsgraad tot ‘n visgraat is nou te koop. Ek lees in die dagblad dat jy selfs die dienste van ‘n “profeet” kan aankoop om te help met alles onder die son – van jou verstandtande wat uitval tot die perd waarop jy moet wed. Wenke oor jou liefdeslewe is by die fooi ingesluit. En dié man moet ‘n bestaan maak, sy advertensie is immers week na week op dieselfde plek!

Ou Neef, ons kort só dringend ‘n hand vol hoop. Net so bietjie, om almal weer te laat moed skep. Net een vrou wat kan opstaan en sê dat sy nie “geGupta” is nie. Of het ons almal al so afgestomp geraak oor wat reg en verkeerd is, dat niemand meer by ‘n stopteken stop nie?

Die moeilikheid is dat mense wat goed afbrand en beelde in visdamme gooi, bome se takke afbreek en klippe deur ruite slinger, niks het om te vrees nie. En bewaar jou as jy met jou bakkie deur ‘n optog by die koöperasie moet uitkom. Die spaarwiel en draadloos se *aerial* is nou nog soek. Wat pla is dat wanneer die stof na die optog gaan lê en die rook uit die afgebrande gebou trek, daar geen gevolge is vir die hand wat die petrolbom gegooi het nie. Niemand word aangekla omdat hulle kultuurgoed verniel nie. Het Hitler se bruinhemde nie ook skilderye verbrand nie?

Die resultaat is dat die kwaad deursuur. Want as een taxi soos die duiwel oor geel strepe

jaag en die “spietkop” hom nie vang nie, begin die res van die karre om ook met dieselfde aggressie en domastrantheid bane te wissel, maak nie saak wie die reg van weg het nie. En só gebeur dit dat selfs gemoedelike mense wat Sondae na kerk tee skink, in ‘n aggressiewe bondel agter ‘n stuurwiel verander.

Buurman se wens is eenvoudig maar gewigtig. Dat die klomp wat staak, dit net so doen dat hy met sy lewe kan aangaan. Die donker spook van intimidasie is egter los. Gemoedelike samesyn word verweer met intense wantroue – tot op die kleinste ou dorpie.

Ou Neef, nou moet ons hakke inskop met matelose geduld, om werklik te luister en te hoor; om daar waar dit moontlik is, ‘n verskil te maak. Elke goeie daad bou ‘n langtermynverhouding. Een kwaadwillige aksie vernietig egter in ‘n oogwink ‘n leeftyd se welwillendheid.

Groete op die Oosgrens. Hou 90 en hou links!

Kleinneef



Lesers is welkom om ‘n e-pos aan Kleinneef te stuur by kleinneef@graingrowers.co.za.

EIMA INTERNATIONAL 2016

International Agricultural and Gardening Machinery Exhibition



The agriculture of the future.
Here's everything you could imagine

eima
international
DUEMILASEDIC



Bologna 9 - 13 November 2016



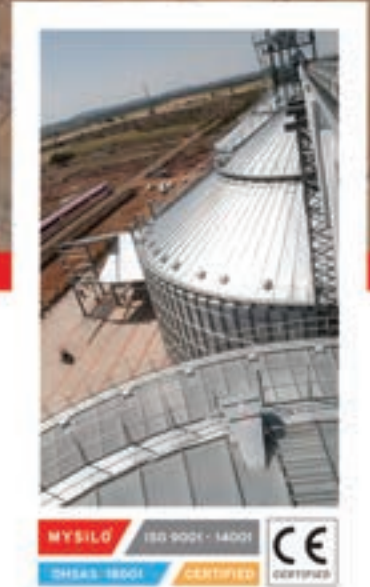
FederUnacoma Surl
Italia - 00159 Roma - Via Venafrò, 5 - Tel. (+39) 06.432.981 - Fax (+39) 06.4076.370
eima@federunacoma.it

Organized by FederUnacoma surl in collaboration with BolognaFiere Spa



www.eima.it

Mysilo is Everywhere!



MYSiLO®

Customer Service

+90 444 7 456

Mysilo Grain Storage System Inc. Co.

Organize Sanayi Bölgesi 1.Cadde No:52/B Aksaray / TURKEY

Tel:+90 382 266 22 45 | info@mysilo.com | mysilo.com

www.twitter.com/mysiloco www.youtube.com/mysiloco www.facebook.com/mysiloco www.instagram.com/mysiloco

MYSiLO®

ISO 9001 - 14001

OHSA 18001

CERTIFIED

CE

CERTIFIED