Dr Boitshoko Ntshabele
2 Oktober 2026
Week 40/26

UIT DIE PEN VAN DIE CEO

"If necessity is the mother of invention, urgency is the uncle of change." (Nell Scovell)

KAN ONS ONS HANDELSDIPLOMASIE-MEGANISME VERSTERK?

My onlangse reise in die buiteland het my opnuut daarvan oortuig dat enige vorm van interaksie tussen partye deurslaggewend bly in ons soeke na gemeenskaplike grond – veral vir ons uitvoergedrewe bedrywe. Dit bevestig ook die ou gesegde: mense koop by mense wie hulle ken, van wie hulle hou en wie hulle vertrou. Suid-Afrika beskik oor ambassades en hoë-kommissarisse regoor die wêreld. Ons moet vra: wat is die opbrengs op hierdie belegging? DIRCO het self, prysenswaardig, reeds hierdie gesprek begin en die noodsaaklikheid beklemtoon om konvensionele diplomasie aan te vul deur te verseker dat ons diplomatieke pogings ook ekonomiese voordele inhou. Ons stem hiermee saam en dring daarop aan dat ons handelsdiplomasie-meganisme verfyn en geoptimaliseer word sodat dit doeltreffend kan funksioneer om handelskwessies wat vir ons voordelig kan wees, aan te spreek. Verder moet staatsinstansies soos Brand SA en Proudly SA, sowel as die Departement van Toerisme in sy geheel, belyn wees as ons sukses wil behaal. Ons moet almal dieselfde rigting inslaan. Dit vereis 'n hoër vlak van belyning tussen die regering en die nywerheidsektor, gegrond op wedersydse respek en 'n begrip van die rolle wat elkeen van ons kan speel. Die sukses van ons diplomate en staatsamptenare is immers ook ons sukses – 'n florerende ekonomie wat broodnodige werksgeleenthede skep. Soms het ons interaksie met sommige van hierdie belangrike staatsamptenare meer versigtig verloop as wat ons verwag het, en ons sal die geleentheid verwelkom om groter wedersydse vertroue te bou. Die vrugtebedryf het onlangs samewerking met die regering gekoördineer en versterk en verskeie suksesse behaal, waarvan die ondertekening van 'n kersie-protokol deur minister Aucamp en die Chinese ambassadeur die jongste is. Nog meer kan bereik word indien ons ons pogings toespits op dringende struikelblokke vir marktoegang – hetsy van sanitêre en fitosanitêre aard, of dié wat met tariewe verband hou. Sonder om negatief te klink: eweknieë en mededingers geniet baie gunstige handelsvoorwaardes in sekere markte, tot nadeel van die Suid-Afrikaanse ekonomie. As die tariewe vir die sogenaamde "Liberation Day" in 2025 enige positiewe kant gehad het, is dit die dringendheid wat dit in handelsonderhandelinge gebring het. Sedertdien is ooreenkomste wat voorheen jare geneem het om af te handel, gefinaliseer teen 'n tempo wat vroeër ondenkbaar sou gewees het. Ons lees gereeld daarvan, maar dit word byna altyd elders in die wêreld onderteken. Wat doen hulle reg wat ons nie doen nie? Ons het hier 'n geleentheid om ons aanpasbaarheid te verbeter.

BOEK OOR DIE GESKIEDENIS VAN DIE CGA

Die ontwikkeling van die sitrusbedryf ná deregulering en die totstandkoming van die CGA, is 'n verhaal wat vertel moet word. In 2027 sal die CGA sy 30-jarige bestaan vier. Daar is besluit om 'n boek te publiseer wat hierdie eerste 30 jaar dek. Die skryf van die boek is opgedra aan Justin Chadwick, wat vanaf 1999 tot 2025 as uitvoerende hoof van die CGA gedien het. Die verhaal handel eintlik oor die sitrusprodusente van Suider-Afrika – en Justin wil graag empiriese data en anekdotiese verhale insamel om te verseker dat die boek boeiend sal wees. 'n Vraelys is opgestel om hierdie inligting in te samel. Neem asseblief die tyd om die vraelys in te vul. U sal sien dat baie van die vrae oop vrae is. Deel asseblief enige herinneringe of verhale wat u bybly. Die boek vertel nie net die verhaal vanaf 1999 nie, maar kyk ook terug op die tydperk van regulering; verhale uit daardie tydperk word ook verwelkom. Gebruik asseblief die skakel hieronder om die vrae te beantwoord, maar moenie u beperk tot slegs die vrae wat gevra word nie – alle verhale en terugblikke sal vir die boek oorweeg word. https://survey.zohopublic.com/zs/lMBnhR

INTERESSANTE FEITE

Die Suid-Afrikaanse Koöperatiewe Sitrusbeurs – die eerste koördineringsliggaam vir die sitrusbedryf – is 100 jaar gelede, op 26 Augustus 1926, geregistreer.

Vir die jongste syfers oor Suid-Afrikaanse sitrusvolumes wat gepak en verskeep is, besoek asseblief die CGA-webwerf: Stats 01 – Shipping & Cold Stores Stock Statistics Dashboard | CGA

CGA CITRUS SUMMIT

Registrasie vir die 2027 CGA Citrus Summit is nou oop vir ***almal***! Ons moedig u aan om vroegtydig te registreer om u plek by die Summit, wat vanaf 9 tot 11 Maart 2027 plaasvind, te verseker!

Daar is steeds enkele borgskapgeleenthede beskikbaar – indien u belangstel, kontak asseblief tanya@cga.co.za.

GEPAK EN VERSKEEP - VOLUMES

Einde van week 39 miljoen 15 kg kartonne	*Gepak*	*Gepak*	*Gepak*	*Verskeep*	*Verskeep*	*Oorspronklike skatting*	*Nuutste voorspelling*	*Finaal gepak*	*Visie 260*
BRON: PPECB / AGRIHUB	2024	2025	**2026**	2025	**2026**	2026	**2026**	2025	**2026**
***Pomelo's**	14.4 m	15.3 m	15.3 m	15.1 m	14.7 m	17.8 m	15.6 m	15.3 m	15.5 m
Suurlemoene	34.7 m	41.2 m	50.9 m	40.3 m	48.2 m	45.9 m	51 m	41.6 m	43.4 m
Mandaryne	41.6 m	53.1 m	50.4 m	50.1 m	48.5 m	52.7 m	50.5 m	53.5 m	50 m
Nawels	25.1 m	31.5 m	25.1 m	30.5 m	24.2 m	30 m	25.2 m	31.6 m	32.3 m
Valencias	48.1 m	59.8 m	56.3 m	53.8 m	49.2 m	63 m	58.8 m	62 m	67.8 m
Totaal	**163.9 m**	**200.9 m**	**198 m**	**189.8 m**	**184.8 m**	**209.4 m**	**201.1 m**	**204 m**	**209 m**

*** Verspreiding van verpakte pomelo's: Volumes vir Klas 1 en 2 het relatief stabiel gebly op 12,5 miljoen kartonne (2026) teenoor 13,4 miljoen (2025) en 13 miljoen (2024), terwyl PP-volumes toegeneem het tot 2,8 miljoen kartonne, vergeleke met 1,8 miljoen (2025) en 1,4 miljoen (2024).**

THE CGA GROUP OF COMPANIES (RIVER BIOSCIENCE, XSIT, CGA CULTIVAR COMPANY, CGA GROWER DEVELOPMENT COMPANY AND CITRUS ACADEMY) AND THE RESEARCH AND TECHNICAL SERVICES PROVIDED BY CITRUS RESEARCH INTERNATIONAL, ALL PROVIDE ESSENTIAL SUPPORT TO THE CITRUS GROWERS OF SOUTHERN AFRICA