INCLUSIVE SOCIETY
INSTITUTE

Meningstuk

AGOA SE EINDE IS NIE DIE EINDE VAN ONS UITVOERE NIE

Deur Daryl Swanepoel

Suid-Afrika verloor ’n handelsvoordeel. Ons verloor nie daarmee ons vermoë om handel te dryf nie.

Dié eenvoudige onderskeid raak verlore tussen die dramatiese waarskuwings oor Suid-Afrika se uitsluiting uit AGOA vanaf 1 Januarie 2027. Groot getalle werkgeleenthede word genoem. Hele gemeenskappe se voortbestaan word ter sprake gebring. Die indruk ontstaan dat Amerikaanse bestellings noodwendig gaan opdroog en werkers kort daarna hul werk sal verloor.

Maar waar is die berekening wat wys hoeveel werkgeleenthede waarskynlik gaan verdwyn?

Laat ek duidelik wees. AGOA was waardevol. Die verlies daarvan is onwelkom, maar ons moet nou aanpas en voortgaan om handel met Amerika uit te bou. Ons het meer handel, investering en werk nodig. Dit help egter niemand as elke dramatiese voorspelling oor die gevolge van die besluit lukraak aanvaar word nie.

Wanneer daar gesê word dat ongeveer 250 000 werkgeleenthede met AGOA verband hou, beteken dit nie dat 250 000 mense hul werk gaan verloor nie. Dit beteken ook nie dat al die ondernemings waar hulle werk sonder AGOA onlewensvatbaar word nie.

’n Plaas wat vrugte aan Amerika lewer, kan ook aan Europa, die Midde-Ooste en ander markte verkoop. En die Amerikaanse klant verdwyn nie noodwendig omdat ’n invoerreg betaalbaar word nie. Die vraag is wat die ekstra bedrag aan die verkoopprys doen en of die vrugte steeds teen dié van ander lande kan meeding.

Kom ons kyk dus na die somme.

Volgens die regering het AGOA-uitvoere in 2025 ongeveer 10% van ons uitvoere na Amerika en sowat !% van ons wêreldwye uitvoere verteenwoordig. Selfs daardie 1% gaan nie bloot verlore nie. Dit is die waarde van goedere wat onder die voorkeurreëling verkoop is, waarvan sommige, indien nie die meeste, na verwagting steeds daarsonder verkoop sal word.

Sitrus wys waarom.

Volgens die Sitruskwekersvereniging van Suider-Afrika (CGA) se syfers vir die 2025-seisoen was ongeveer 55% van die sitrusvolume wat vir uitvoer na Amerika goedgekeur is, lemoene. Clementiene, wat deel van die breër mandaryngroep vorm, het nog sowat ’n derde uitgemaak.

Lemoene bly van die afsonderlike bykomende Amerikaanse tarief vrygestel. Sonder AGOA word die gewone invoerreg van 1,9 Amerikaanse sent per kilogram betaalbaar. Dit is 28,5 Amerikaanse sent op ’n karton van 15 kg.

Ja, selfs ’n klein bedrag kan saak maak. Maar ’n mens kan tog nie van daardie bedrag na grootskaalse werkverliese spring sonder om te verduidelik waarom Amerikaanse kopers sou ophou koop nie.

By mandaryne is die rekening groter, want die bykomende tarief van 12,5% geld ook. Maar hier is iets wat in die openbare debat meer aandag verdien: Chili en Peru, ons twee grootste mededingers in die Amerikaanse mark, betaal ook die bykomende 12,5%. Hul handelsooreenkomste verwyder die gewone invoerreg, nie hierdie afsonderlike tarief nie.

Hoe vergelyk ons dan?

Die aangetekende Amerikaanse invoerwaardes en volumes vir 2025 gee ’n gemiddelde waarde van US$18,37 per 15 kg vir Suid-Afrikaanse vrugte in die mandaryngroep. Chili se vergelykbare bedrag was US$19,39 en Peru s’n US$20,14.

Voeg nou die 12,5%-tarief by al drie lande se bedrae, en die ekstra 28,5 Amerikaanse sent gewone invoerreg by Suid-Afrika s’n. Ons kom dan op US$20,95 per karton, teenoor US$21,81 vir Chili en US$22,66 vir Peru. Met ander woorde: selfs ná albei tariewe is ons vrugte in hierdie vergelyking steeds goedkoper, of minstens vergelykbaar, as dié van ons twee grootste mededingers.

Dit is nie ’n waarborg vir elke besending nie. Variëteite, gehalte, vervoerkoste en die tyd van die jaar verskil. Ons pas vandag se tariewe op verlede jaar se gemiddelde waardes toe. Maar die berekening gee beslis nie steun aan die gedagte dat Suid-Afrikaanse mandaryne skielik nie meer in Amerika kan meeding nie. Waarom word daar dan so maklik gepraat asof die bestellings noodwendig gaan verdwyn?

Die tarief is boonop nie ’n nuwe rekening vir kunsmis, lone of diesel op die plaas nie. Die Amerikaanse invoerder betaal dit aan die Amerikaanse doeane. Daarna hang dit van die onderhandelinge en markomstandighede af wie uiteindelik hoeveel daarvan dra. Die invoerder kan ’n deel absorbeer, die winkelprys kan styg, of die uitvoerder kan ’n kleiner opbrengs aanvaar. Dit is verkeerd om sonder meer die hele bedrag as ’n verlies vir die Suid-Afrikaanse boer te behandel.

Amerikaanse kopers kan ook nie aanvaar dat ander lande onmiddellik enige hoeveelheid vervangingsvrugte sal lewer nie.

Die Amerikaanse landboudepartement het Peru se mandarynproduksie en uitvoere vir 2025/26 op onveranderde vlakke geraam. Chili se produksie sou volgens sy raming met ongeveer 3,1% groei. Daar is ruimte vir uitbreiding oor tyd, maar ’n nuwe boord lewer nie môre ’n volle oes nie.

Bestaande vrugte kan natuurlik na Amerika herlei word. Daardie vrugte het egter reeds kopers elders. Waarom sou ’n uitvoerder gevestigde klante sommer laat vaar? En as vrugte wel van ander bestemmings na Amerika verskuif word, kan dit weer plek vir Suid-Afrikaanse vrugte in daardie markte oopmaak.

Handel staan nie stil terwyl politici stry nie.

Baie produsente werk deur gevestigde uitvoerders en bemarkingsorganisasies. Hierdie ondernemings het reeds klante in verskillende lande. Hulle pas verkope aan namate pryse, vraag en beskikbare vrugte

verander. Markdiversifikasie beteken dus nie noodwendig dat ’n boer skielik alleen ’n koper aan die ander kant van die wêreld moet gaan soek nie. Daar is mense en handelsnetwerke wat juis hiervoor ingerig is. Dit maak aanpassing nie maklik of kosteloos nie, maar dit maak dit moontlik.

Ons weet dit ook uit ondervinding. Die departement van landbou het berig dat groei in ander markte die afname in Amerikaanse landbou-uitvoere in 2025 meer as vergoed het. Dit bewys nie dat elke produsent ewe goed gevaar het nie. Dit wys wel dat ons uitvoerders reeds alternatiewe markte kan ontwikkel.

En Suid-Afrika se moontlike vertrek uit AGOA is lankal nie meer ’n nuwe onderwerp nie.

In my gesprekke met Amerikaanse beleidmakers en wetgewers sedert 2015 is ons moontlike “graduering” reeds gereeld bespreek. Die gedagte was dat ’n ekonomie op Suid-Afrika se ontwikkelingsvlak mettertyd na ’n ander handelsverhouding behoort te beweeg. Die huidige politieke redes vir uitsluiting is ’n ander saak, maar die onsekerheid oor ons voortgesette deelname bestaan al langer as ’n dekade.

’n Goeie onderneming benut ’n aansporing wanneer dit beskikbaar is. Dit behoort egter nie sy hele voortbestaan daarop te bou nie. Uiteindelik moet hy ’n produk lewer wat mense teen ’n mededingende prys wil koop. Dieselfde geld vir ’n ekonomie.

Ek glo Suid-Afrika is volwasse genoeg om hierdie aanpassing te hanteer. Ons het gevestigde bedrywe, kundige uitvoerders en produkte waarvoor daar internasionale vraag is. Ons moet ondernemings help waar die druk werklik knyp en die probleme by ons hawens en vervoernetwerke aanpak. Diplomatieke gesprekke met Amerika moet voortgaan.

Maar laat ons ophou om die aantal mense wat in ’n bedryf werk as ’n plaasvervanger vir ’n behoorlike werkverliesraming te gebruik. Wie grootskaalse werkverliese voorspel, moet verduidelik waarom ons produkte nie meer verkoop sal word nie, waarom bestaande klante sal wegstap en waarom uitvoerders nie sal kan aanpas nie. Groot getalle en somber taal is nie genoeg nie.

Om mense só bang te maak sonder om die waarskynlike omvang van die skade te staaf, is onverantwoordelik. Dit sorg vir opskrifte. Dit help nie die werker wat wil weet of sy werk werklik in gevaar is nie.

AGOA se verlies is ’n terugslag. Maar, soos reeds genoem, Suid-Afrika se moontlike vertrek uit dié voorkeurreëling word al langer as ’n dekade bespreek. Met of sonder die diplomatieke twis kon ons nooit daarop reken dat hierdie voordeel vir altyd sou voortduur nie. Die feite wys dat ons steeds kan meeding, steeds kan verkoop en reeds besig is om ons markte te verbreed. Dit behoort minstens net soveel aandag as die doemvoorspellings te kry.

Daryl Swanepoel is die uitvoerende hoof van die Inclusive Society Institute.