

# Evaluatie Afzetprijindicaties

**Ir. H. Lieffijn**  
**Ing. G.J. Greutink**

**Informatie- en KennisCentrum Landbouw/Ede, december 1999**

© 1999 Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het IKC-Landbouw, Postbus 482, 6710 BL EDE.

Het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij het gebruik van gegevens uit deze publicatie.

**Oplage** 100 exemplaren

**Samenstelling** H. Liefijm, G.J. Greutink

**Druk** Ministerie van LNV, Facilitaire Dienst/Bedrijfsuitgeverij

## Woord vooraf

Het Informatie- en Kenniscentrum voor de Landbouw organiseert sinds 1996 bijeenkomsten om afzetprijnsindicaties vast te stellen. Bij de start van deze activiteiten was afgesproken dat er na verloop van tijd een evaluatie zou worden uitgevoerd om te kunnen beoordelen of deze bijeenkomsten voldeden aan de wensen en verwachtingen. Voorliggend rapport is een verslag van deze evaluatie.

Ir. H.A. Gonggrijp  
Hoofd IKC-Landbouw

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Onderzoeksopzet</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Resultaten</b>	<b>7</b>
3.1	Effect van de afzetprijsindicaties	7
3.1.1	Acceptatie	7
3.1.2	Bruikbaarheid	7
3.1.3	Informatie-uitwisseling	7
3.1.4	Netwerkfunctie	7
3.1.5	Conclusies aangaande het effect van de afzetprijsindicaties	7
3.2	Efficiency	8
3.2.1	Tijdbesparing	8
3.2.2	Toename van vertrouwen	8
3.2.3	Conclusie aangaande efficiency	8
3.3	Proces	8
3.3.1	Besluitvorming	8
3.3.2	Inbreng van eigen zienswijze	8
3.3.3	Organisatie	8
3.3.4	Wie moet de coördinatie van de afzetprijsindicaties op zich nemen	9
3.3.5	Verbeteringen voor de procedure	9
3.3.6	Conclusies aangaande het proces	9
3.4	Toekomst	9
3.4.1	Overig gebruik	10
3.4.2	Conclusies aangaande geschiktheid voor de toekomst	10
<b>4</b>	<b>Conclusies</b>	<b>11</b>

# 1 Inleiding

Het IKC-Landbouw organiseert bijeenkomsten waarin prognoses worden opgesteld van de toekomstige prijsontwikkeling van diverse agrarische producten. Deze prognoses vervullen ondermeer een functie bij de financiering van bedrijven door banken, bij het verstrekken van borgstellingen en bij het verstrekken van uitkeringen en leningen op grond van het Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Algemene Bijstandswet). Omdat de prognoses betrekking hebben op prijzen waartegen de betreffende producten zullen kunnen worden afgezet, wordt de term 'Afzetprijnsindicaties' gehanteerd.

De definitie van 'afzetprijnsindicatie' is als volgt: de verwachte prijs van een product voor de termijn van enkele jaren, met een tijdshorizon die overeenkomt met die van bedrijfsfinancieringsbegrotingen. De indicaties zijn gebaseerd op de prijsontwikkelingen van de voorafgaande periode en op de marktverwachtingen van de komende tijd.

De afzetprijnsindicaties moeten aan twee belangrijke voorwaarden voldoen:

- Ze moeten het juiste marktperspectief van een product weerspiegelen. De marktperspectieven zeggen iets over de continuïteitsperspectieven van een bedrijf dat een beroep doet op het Borgstellingsfonds (BF) of op het Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Bbz). Het begrip 'continuïteitsperspectief' is niet bruikbaar voor de beoordeling van een aanvraag. De marktperspectieven van een product worden daarom vertaald in afzetprijnsindicaties, die worden verwerkt in de financieringsbegroting, die bij een aanvraag moet worden ingediend. In veel gevallen zijn de afzetprijnsindicaties in een financieringsbegroting cruciaal voor de mogelijkheden om een aanvraag bij het BF of op grond van het Bbz gehonoreerd te krijgen.
- Er moet een breed draagvlak bestaan voor de indicaties. Rond een aanvraag spelen veel actoren een rol, met tegengestelde belangen: LASER (uitvoering BF; advisering Bbz), gemeenten (uitvoering Bbz), banken, aanvrager en adviesdiensten. Deze actoren moeten zich kunnen vinden in de afgegeven indicaties, omdat het voor een soepele uitvoering van de regelingen essentieel is dat de betrokken organisaties een gelijk beeld hebben van de marktperspectieven van een product.

De afzetprijnsindicaties worden vastgesteld in zes commissies:

- glasgroente
- akkerbouw
- fruitteelt
- pluimvee
- rundvlees
- varkens

De Directie Landbouw heeft het IKC-Landbouw in 1996 verzocht zorg te dragen voor de totstandkoming van afzetprijnsindicaties. Destijds is afgesproken de aanpak na twee à drie jaar te evalueren.

## Doel

Het doel van onderhavige evaluatie was antwoord te krijgen op de volgende vragen:

- hebben de afzetprijnsindicaties de gewenste kwaliteit
- bestaat er voldoende draagvlak bij betrokkenen voor de afgegeven indicaties
- moet het systeem van afzetprijnsindicaties worden voortgezet.

## 2 Onderzoeksopzet

Evaluëren is het beoordelen van een bepaald verschijnsel aan de hand van bepaalde criteria. De onderzoeksopzet is daarom zodanig geweest dat het mogelijk werd een oordeel uit te spreken. Er is een schriftelijke enquête opgesteld, met vragen over:

- het effect van de afzetprijsindicaties;
- de efficiency ervan;
- het proces van de totstandkoming;
- de toekomst van de afzetprijsindicaties.

Om het normatieve element er in te brengen is bij elke vraag verzocht een waarderingscijfer (rapportcijfer) en een toelichting daarbij te geven.

Alle personen die betrokken zijn bij het opstellen van de afzetprijsindicaties hebben een enquêteformulier toegezonden gekregen. De respons was iets meer dan 50%.

## **3 Resultaten**

### **3.1 Effect van de afzetprijsindicaties**

#### **3.1.1 Acceptatie**

De afzetprijsindicaties worden door vertegenwoordigers van de deelnemende partijen vastgesteld. Daarmee is echter niet gezegd dat de organisaties als geheel te spreken zijn over de resultaten. Er is dus duidelijkheid gewenst over het draagvlak voor de cijfers in den brede.

De 'acceptatie van de afzetprijsindicaties binnen de eigen organisatie' scoorde 7.9. Als toelichting bij deze beoordeling werd genoemd dat het werd gewaardeerd dat de indicaties discussies op de werkvloer voorkomen. De prijzen moeten indicatief worden gebruikt en de indicaties moeten regelmatig worden geactualiseerd zijn. Er zou meer discussie mogen komen over de korte-termijnprijs.

#### **3.1.2 Bruikbaarheid**

Draagvlak voor een cijfer wil nog niet zeggen dat het een goed cijfer is. De bruikbaarheid moet aangeven hoe binnen de organisaties wordt gedacht over de juistheid van de geschatte prijzen. Het gemiddelde waarderingscijfer voor de bruikbaarheid (geloofwaardigheid) van de afzetprijsindicaties was een 7.1. De indicaties bieden een goed houvast als uitgangspunt. Bij het opstellen van begrotingen moeten de indicaties worden vertaald naar bedrijfsniveau.

In verband met de geloofwaardigheid van de cijfers is het noodzakelijk er voor te waken dat er evenwicht is tussen de neigingen om

- te laag in te schatten (kredietverstrekkers)
- te hoog in te schatten (adviseurs van aanvragers)

#### **3.1.3 Informatie-uitwisseling**

Tijdens de bijeenkomsten van de commissies kunnen deskundigen elkaar ontmoeten, met de mogelijkheid onderling informatie uit te wisselen. Het is de vraag in hoeverre deze mogelijkheid zich inderdaad voordoet en hoe de commissieleden dit waarderen.

De deskundigen waarderen dit onderdeel met een 7.5. Ze meldden dat hun inzicht toeneemt vanwege de openheid die bestaat tijdens de commissiebijeenkomsten. Ze plaatsen er wel een kanttekening bij: openheid kan slechts gedijen als alle aanwezigen openheid betrachten; er moet sprake zijn van 'gelijk oversteken'. Om dit te bereiken moeten slechts die mensen zitting hebben in een commissie die inbreng hebben. Ballast (toehoorders) moet worden voorkomen.

#### **3.1.4 Netwerfunctie**

De commissievergaderingen zouden de normale werkcontacten kunnen stimuleren, doordat de commissieleden elkaar in levende lijve ontmoeten. Dit kan bevorderlijk zijn voor de afstemming in de werkcontacten.

De waardering was een 7.1. Dit is op zich een goed cijfer, maar uit de reacties bleek dat men dit aspect niet erg belangrijk vond. Veel commissieleden kennen elkaar al van andere samenwerkingsverbanden. Bovendien is er tijdens de bijeenkomsten te weinig tijd om gericht aan de contacten te werken. Betrokkenen vroegen geen uitbreiding van deze functie. Iemand deed de suggestie om evaluatiebijeenkomsten voor de korte-termijnindicaties te organiseren en deze bijeenkomsten dan ook te gebruiken om de onderlinge contacten aan te halen.

#### **3.1.5 Conclusies aangaande het effect van de afzetprijsindicaties**

Het effect van de afzetprijsindicaties is dat in de praktijk breed gedragen uitgangspunten worden gebruikt.

## **3.2 Efficiency**

### **3.2.1 Tijdbesparing**

De afzetprijsindicaties worden gebruikt ten behoeve van (begrotingen voor) agrarische bedrijven. Ze moeten tijdbesparing opleveren, door bijvoorbeeld discussies tussen betrokkenen te voorkomen en door bezwaarschriften te voorkomen. Het is daarom interessant om te weten hoeveel tijd het enerzijds kost om afzetprijsindicaties op te stellen en hoeveel tijdsbesparing er anderzijds tegenover staat.

Het bleek niet mogelijk te zijn een kwantitatief antwoord te geven op deze vraag. Eén van de financiers gaf aan dat de indicaties breed in de organisatie worden verspreid en gebruikt; het is daardoor niet mogelijk het exacte gebruik met de bijbehorende tijdbesparing te achterhalen. De constatering is daarom dat de baten niet goed zijn uit te drukken in tijdwinst.

Tijdwinst blijkt echter niet het belangrijkste te zijn. De grootste waarde is dat discussies op de werkvloer worden voorkomen. Dit levert weliswaar tijdwinst op, maar het belangrijkste is dat de betreffende personen weten waar ze aan toe zijn en niet in het defensief hoeven.

### **3.2.2 Toename van vertrouwen**

Een groter vertrouwen in elkaar leidt in de praktijk tot vlotter doorwerken. De vraag is in welke mate dit wordt bereikt doordat partijen met elkaar in overleg gaan en vervolgens gebruik maken van dezelfde indicaties.

Het systeem van afzetprijsindicaties blijkt inderdaad het onderling vertrouwen te bevorderen.

### **3.2.3 Conclusie aangaande efficiency**

De baten van de afzetprijsindicaties betreffen vooral het voorkomen van discussie door toegenomen onderling vertrouwen.

## **3.3 Proces**

### **3.3.1 Besluitvorming**

Dit onderdeel heeft betrekking op de vraag of de vergaderingen van de commissies effectief verlopen of dat de besluitvorming moeizamer verloopt dan nodig is.

De vergaderingen blijken voldoende effectief te zijn: 7.1. Hoewel er veel suggesties voor verbetering zijn, is de teneur van de reacties positief. De suggesties zijn uitgewerkt in 0.

### **3.3.2 Inbreng van eigen zienswijze**

Deze vraag moet zicht geven op de evenwichtigheid van de inbreng van de betrokken partijen en zodoende op de evenwichtigheid van de vastgestelde indicaties.

Er is veel gelegenheid om de eigen mening in te brengen: 7.7. De commissies zouden er voor mogen zorgen dat er nog meer meningen worden ingebracht, door meer commissieleden aan het woord te laten (zie ook 0) en/of door meer deskundige partijen zitting te laten nemen in de commissie.

### **3.3.3 Organisatie**

In 1996 heeft het IKC-Landbouw een organisatiestructuur bedacht om afzetprijsindicaties te genereren. Het zou mogelijk kunnen zijn dat gaandeweg is gebleken dat deze structuur niet optimaal is.

Het blijkt dat de structuur kan blijven zoals deze is: 7.4. Binnen de organisatiestructuur zijn echter verbeteringen mogelijk. Deze suggesties worden behandeld onder 0



### 3.3.4 Wie moet de coördinatie van de afzetprijsindicaties op zich nemen

Conform het projectplan van 1996 verzorgt het IKC-Landbouw de coördinatie van de afzetprijsindicaties. Dit is echter geen vanzelfsprekendheid. Wellicht is het voor de hand liggend dat een andere organisatie dit op zich neemt.

De betrokken partijen noemen de volgende criteria voor een organisatie die de afzetprijsindicaties kan coördineren:

- onafhankelijk;
- objectief;
- deskundig.

De meesten noemen daarom het IKC-Landbouw, eventueel in samenwerking met het praktijkonderzoek, als de aangewezen partij om de coördinatie op zich te nemen.

### 3.3.5 Verbeteringen voor de procedure

Hoewel uit het bovenstaande blijkt dat de organisatie in principe goed is, zijn op een aantal punten verbeteringen mogelijk. Een aantal ervan is al genoemd, maar voor het overzicht zetten we de suggesties nu op een rij:

- *Inhoudelijke voorbereiding.* De organisator moet de informatie tijdig toezenden. De deelnemende partijen willen deze informatie gebruiken om de materie binnenshuis voor te bespreken en om eventueel vooraf schriftelijk te reageren.
- *Discussie op basis van argumenten.* Het komt voor dat tijdens commissiebijeenkomsten "gehandeld" wordt om een prijsindicatie vast te stellen. De discussie en de indicatieprijs kunnen meer inhoud krijgen door deze te baseren op meer en betere argumenten. Op basis van deze argumenten kan men tot een compromis komen.
- *Evenwicht tussen belangen bewaken.* Omwille van het draagvlak moet worden voorkomen dat een belang gaat domineren. Ook vanwege de kwaliteit van de vastgestelde indicatie is het belangrijk dat een goede afweging heeft plaatsgevonden.
- *Nadenken over wie zitting hebben in een commissie.* Het komt voor dat commissieleden uit hoofde van een vorige functie nog zitting hebben in een commissie. Ze functioneren daardoor min of meer op persoonlijke titel. Er dienen echter slechts vertegenwoordigers van relevante partijen lid te zijn. Van degenen die zitting nemen mag worden verwacht dat ze een actieve inbreng hebben. Luisteraars moeten worden geweerd.
- *Het aantal bijeenkomsten.* Sommige commissies vergaderingen met een te lage frequentie. De indicaties raken daardoor obsoleet en worden dus onbruikbaar. De commissies moeten minimaal eenmaal per jaar nieuwe indicaties afgeven. In dit verband werd ook nog de suggestie gedaan evaluatiebijeenkomsten te organiseren voor de korte-termijnprijzen, bijvoorbeeld een half jaar nadat deze zijn vastgesteld.
- *Subcommissies.* Een aantal commissies loopt aan tegen het probleem van de productdiversificatie; het aantal producten waarvoor een afzetprijsindicaties moet worden vastgesteld neemt daardoor aanzienlijk toe. Dit kan ondervangen worden door de producten in categorieën onder te brengen. In subcommissies kunnen prijzen van bepaalde categorieën worden voorbereid. De resultaten ervan kunnen, met de onderbouwing, voorafgaand aan een commissievergadering worden toegezonden. Tijdens de commissievergadering kunnen de indicaties vervolgens worden vastgesteld.

### 3.3.6 Conclusies aangaande het proces

Er zijn geen klachten over de procedure. Er zijn wel mogelijkheden om de besluitvorming verder te rationaliseren, vooral door een betere voorbereiding.

## 3.4 Toekomst

De commissieleden is gevraagd een beoordelingscijfer te geven voor de over all waardering van de afzetprijsindicaties. De gemiddelde waardering was een 7.5. Uit de reacties blijkt dat de betrokken partijen willen doorgaan met de afzetprijsindicaties.

Er blijken nauwelijks bezwaren te bestaan om de afzetprijsindicaties te gebruiken in de context van toekomstige ontwikkelingen, zoals verdergaande productdifferentiatie, het bedrijf van de

toekomst en landbouw met verbrede doelstelling. Dit komt, doordat er mogelijkheden voor fijnregeling bestaan:

- De prijzen die daadwerkelijk in begrotingen worden gebruikt, worden afgeleid van de afzetprijnsindicaties. Ook nu vindt dus al fijnregeling plaats.
- Bij toenemende productdifferentiatie kunnen extra indicaties worden ontwikkeld.
- Het praktische bezwaar van een groot aantal indicaties kan worden ondervangen door subcommissies in te stellen (zie ook 0).

Landbouw met verbrede doelstelling levert geen problemen op als de takken los van elkaar beschouwd worden.

#### **3.4.1 Overig gebruik**

De bijeenkomsten van de commissies zijn waardevolle ontmoetingsmomenten. Ze zouden meerwaarde krijgen door ze ook voor andere doeleinden te gebruiken. Het zelfde geldt voor de indicaties die de commissies afgeven, die kunnen wellicht voor meer doeleinden worden gebruikt. Voor het eerste blijkt weinig animo te bestaan: de bijeenkomsten van de commissies moeten alleen voor het vaststellen van afzetprijnsindicaties worden gebruikt, er is geen behoefte aan vermenging met andere doelstellingen. De tweede mogelijkheid beziet men positiever. De afzetprijnsindicaties kunnen bijvoorbeeld worden gebruikt voor visies of andere, toekomstgerichte producten.

#### **3.4.2 Conclusies aangaande geschiktheid voor de toekomst**

De afzetprijnsindicaties zijn geschikt voor de toekomst. De commissiebijeenkomsten moeten blijven doorgaan, maar dan slechts gericht op afzetprijnsindicaties.

## 4 Conclusies

- Er is veel draagvlak voor de afzetprijsindicaties.
- De afzetprijsindicaties blijken bruikbaar te zijn en dat zal in de toekomst blijven.
- Het vaststellen van afzetprijsindicaties moet worden voortgezet.
- Het IKC-Landbouw is de meest gewenste coördinator van dit overleg, eventueel samen met het praktijkonderzoek,
- De werkwijze kan verder worden gerationaliseerd.

## **Bijlage: suggesties voor verbetering van werkwijze, naar commissie**

### **Akkerbouw**

1. Stuur vooraf betere en meer achtergrondinformatie over historie en verwachtingen in de sector naar de deelnemers.
2. Tracht het handelscircuit doorzichtiger te maken.
3. Evalueer halverwege het groeiseizoen de vastgestelde indicaties.

### **Fruitteelt**

1. Voer bedrijfseconomische en marktkundige verkenningen uit voor verschillende gewassen.
2. Verwacht een actieve deelname van veilingen.
3. Enquêteer vooraf fruittelers die visie hebben.
4. Besteedt meer aandacht aan de vaste en variabele kostenposten.

### **Glasgroente**

1. Organiseer voor bloemen een prijsoverleg.
2. Installeer subcommissies vanwege toenemend aantal groenten.
3. Verzamel, bewerk en zendt achtergrondinformatie eerder toe.
4. Kom meer tot een prijsdifferentiatie binnen een product.

### **Pluimvee**

1. Denk na over de samenstelling van de vergadering.
2. Inventariseer vooraf de verwachte tendens van de prijzen.
3. Informeer de deelnemers over feiten zoals prijzen, afzet, inleg, etc..
4. Bespreek tendensen aan de hand van verwachtingen van derden en bespreek specifiek Nederlandse effecten t.a.v. de concurrentie.
5. Evalueer voorgaande jaren.

### **Rundvlees**

1. Inventariseer vooraf middels een schriftelijke voorronde.
2. Organiseer minimaal één keer per jaar een prijsoverleg.

### **Varkens**

1. Verklein de commissie.
2. Stuur commissieleden de informatie eerder toe, zodat de achterban gehoord kan worden.
3. Organiseer drie of vier keer per jaar een bijeenkomst met vijf deelnemers en geef één keer per jaar een algemene toelichting aan de gehele commissie.
4. Laat deelnemers vooraf een schriftelijk voorstel indienen.
5. Inventariseer vooraf verwachte tendensen t.b.v. de discussie.
6. Besteedt ook aandacht aan markt, productdifferentiatie, toeslagen, deelmarkten en specifieke kosten voor deelmarkten.
7. Beperk de kerntaak tot het opstellen van begrotingsuitgangspunten.