

Prijsvorming bij de grondstof hout

Hout wordt in vele soorten, kwaliteiten, bewerkingsstadia en afmetingen verhandeld. Als onbewerkt hout wordt het bovendien „op stam”, d.w.z. staande in het bos, of „geveld” verkocht. Het is tevens van belang op welke plaats het hout geleverd wordt: In het bos, langs de weg, op de truck, free along ship (FAS), CIF op een bepaalde bestemmingsplaats (costs, insurance, freight), en andere mogelijkheden.

Al deze factoren, evenals uiteraard het uiteindelijke gebruiksdoel van het hout, hebben invloed op de effectieve, de betaalde of te betalen prijs.

Verkoop van hout op stam of geveld wordt voornamelijk bepaald door de aanwezigheid van deskundige arbeidskracht bij de houtproducent.



Hieronder wordt echter aandacht geschonken aan de handelsmethoden langs welke weg houtproducent en koper tot elkaar en aan een prijsstelling komen. De producent biedt primair rondhout aan. Daarnaast kan hij zelf het hout verzagen en verder veredelde producten op de markt brengen en aldus de toegevoegde waarde vergroten. In principe wenst de verkoper zijn kosten plus een redelijke winst te ontvangen. Van deze wens wordt soms echter bewust afgeweken, zoals hieronder zal blijken. De koper wenst zijnerzijds zo goedkoop mogelijk in te kopen, met als hoogste prijsgrens zijn mogelijkheden om zijn uiteindelijk handelsproduct lonend aan de man te brengen.

Vrije markt

Koper en verkoper zijn binnen een vrije markt volledig vrij een prijs te vragen of te bieden, en daarover te onderhandelen. De uiteindelijke prijs wordt mede bepaald door de totale vraag naar en het totale aanbod van de betreffende houtsoort en het sortiment.

Er kan sprake zijn van een kopers-, verkopers- of evenwichtige markt. Het komt voor dat kopers voor verschillende eindbestemmingen van het hout (moeten) gaan opereren in elkaars sortimentenmarkt en daarmee de prijs beïnvloeden.

Indien bijvoorbeeld een extra vraag naar papierhout optreedt dan zullen daarvoor zwaardere rondhoutmatten worden gekocht, die normaliter naar de zagerijen zouden gaan. Voor deze verwerkingstak wordt het aanbod dus kleiner en, vrijwel zeker, de prijs hoger.

In een vrije markt bestaan de volgende vormen van handel.

1 *Individuele en directe onderhandelingen tussen verkoper en koper.*

Zowel in de handel in tropisch hout als in het geval van de handel in buitenlands zachthout wordt deze methode gevolgd. Binnen de kring van kopers is dus vrije concurrentie mogelijk.

In de praktijk blijkt dat er vaak vaste relatie-patronen tussen verkoper en koper ontstaan. Soms zijn dit zeer sterke vertrouwensrelaties, waarbij bijvoorbeeld de bosenigenaar-verkoper zich door een kopende relatie laat adviseren ten aanzien van de te vragen prijs.

2 *Verkoper en koper maken gebruik van een tussenpersoon, de agent.*

Deze brengt de twee partijen tot elkaar. Vooral in-

dien de geografische afstand tussen de partijen zeer groot is, bijvoorbeeld tropen en niet-tropen, wordt van agenten gebruik gemaakt.

De agent investeert zelf niet en krijgt een commissie van de verkopende partij. De agent adviseert de verkoper over een mogelijke klant en de haalbare prijs. Het gaat hierbij om individuele transacties tussen de twee partijen en vaak om een individuele prijsstelling.

In verband met de methodes 1 en 2 kan nog worden opgemerkt dat het niet eenvoudig is om achter de gangbare prijzen te komen. Verkopers- en kopers-organisaties verzamelen bij hun achterban informatie die in richtprijs-tabellen gepubliceerd worden.

Contrôle is niet mogelijk. Bovendien ligt de publikatie van de tabellen ettelijke weken achter op de werkelijke transacties.

3 Er komt een (advies) prijs tot stand via beurshandel.

Grote producenten en grote consumenten ontmoeten elkaar min of meer anoniem op een beurs, waar zij zich meestal laten vertegenwoordigen door een houtmakelaar (broker). Deze makelaar investeert zelf niet in hout maar krijgt een commissie over de afgesloten contracten.

Via dagelijkse publikatie van de bereikte prijzen zijn de andere producenten/verkopers en consumenten/kopers op de hoogte van de vigerende richtprijzen. Er bestaat enige overeenkomst met methode 2, de handel via een agent. Het verschil is: de agent werkt met individuele partijen en de prijsstelling is anoniem, de makelaar werkt met anonieme groepen en de prijsstelling is publiek. Dit beurssysteem werkt o.a. in de U.S.A.

4 Veilingen

Het gaat hierbij om publieke verkoop bij opbod of afslag. Deze methode wordt veel toegepast door overheidsorganisaties, grote bosbedrijven en coöperaties in de bosbouw, vooral in Europa.

De grondgedachte is dat op deze wijze de meest zuivere en hoogst mogelijke prijsstelling bereikt wordt. Uit koperskringen wordt echter gesteld dat de prijzen op veilingen vaak juist lager liggen dan bij onderhandse verkopen. Kopers zouden dus vóór veilingen moeten zijn, verkopers tegen. Er zijn echter nog andere overwegingen in het spel. Kopers zijn er niet op gebrand om de hoeveelheden die zij kopen en de prijzen die zij betalen publiek te maken.

Onder meer in Duitsland veilt het Staatsbosbeheer een gedeelte van de productie, teneinde over een basisprijs te kunnen beschikken voor verdere *onderhandse* verkopen van de rest van de productie. Particuliere verkopers en kopers hebben aan de op de veilingen bepaalde prijsniveaus eveneens houvast voor hun individuele transacties.

De verkoper kan ook veilen via inschrijving.

5 Inkooporders.

Grote inkopers kunnen gebruik maken van tenders, waarbij leveranciers publiekelijk of individueel uitgenodigd worden offerte uit te brengen voor in de tender nauwkeurig omschreven partijen.

Prijsdictaat

Dit woord „dictaat“ kan niet in absolute zin opgevat worden. Ook hier ontkomt men, zeker mondiaal gezien, niet geheel aan de vraag- en aanbodrelatie. Er moet in dit verband echter gewezen worden op het feit dat de verkoper zijn hout in het bos kan laten staan (er is geen oogstdwang zoals bij landbouwproducten) terwijl de uiteindelijke consument, de industrie, verplicht is te kopen omdat hij zich geen bedrijfsstoring kan permitteren.

Een prijsdictaat is mogelijk bij:

- a. Staatsdirigisme
- b. Groot productiepotentieel (= groot marktaandeel)
- c. Grote afhankelijkheid aan de zijde der afnemers.
- d. Groot marktaandeel aan de zijde van één afnemer of van een groep samenwerkende afnemers.

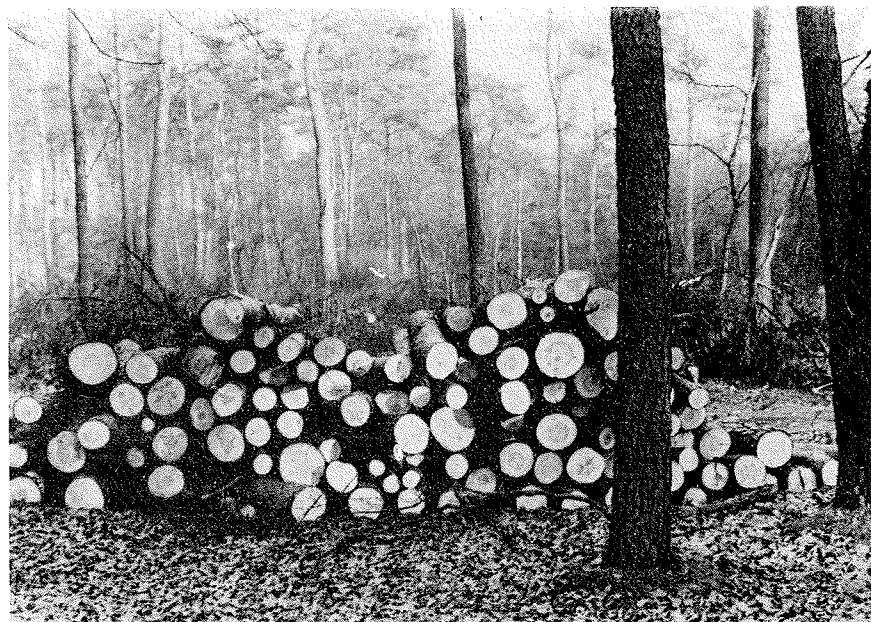
1 De producent/verkoper bepaalt de prijs.

De hoogte daarvan wordt dan bepaald door één of meer van de volgende factoren.

- a. De produktiekosten en het (verwachte) aanbodvolume.
- b. De behoefte aan deviezen van een Staat.

De staat kan in zo'n geval of een hoge prijs stellen met het gevaar niets te verkopen, of een lage prijs stellen en tegelijkertijd het aangeboden volume hoog opschroeven. Dit laatste kan ernstige marktverstoringen teweegbrengen. In extreme gevallen kan dit systeem zelfs zover doorgevoerd worden dat het eigen productieapparaat onvoldoende grondstof ter beschikking krijgt.

Hout verkocht als sortiment aan de inlandse houthandel.



c. Politieke redenen.

Deze redenen kunnen van financiële aard zijn (zie b), maar ook samenhangen met politieke verkiezingen of andere situaties in een land (zoals een politieke behoefte aan volkswoningen in eigen land). Er zijn voorbeelden waarbij ontwikkelingslanden, alleen voor dit laatste, bestaande contracten met betrekking tot de prijs nietig verklaarden. Indien afnemers dan geen uitwijkmogelijkheden hebben, bijvoorbeeld vanwege de tijd, zijn zij gedwongen de nieuwe, hogere prijs te betalen.

2 *De overheid (vaak zelf producent) bepaalt in onderhandelingen met andere binnenlandse producenten en binnenlandse consumenten een prijs.*

Deze prijzen behoeven niet altijd gelijk te zijn voor het binnenland en het buitenland.

De primaire bedoeling is in dit geval meestal protectie van de binnenlandse bedrijven en daarmee een gunstige concurrentiepositie voor de nationale uit hout vervaardigde producten. Dit systeem wordt in Canada nogal eens toegepast.

3 *Indien houtproducent en houtverwerker direct-zakelijk en/of coöperatief verbonden zijn, bepalen zij samen een prijs.*

Indien de combinatie groot genoeg is, is haar prijs de basisprijs voor andere kopers of verkopers. Bijzondere vormen zijn de volgende.

Bij een, van bos tot eindprodukt, vertikaal geïntegreerd bedrijf bepaalt de prijs (winst) van het eindprodukt welke prijs administratief aan de grondstof, het hout, toegekend kan worden.

In Oostenrijk bijvoorbeeld bestaan boseigenaren die tevens pachtzagerijen bezitten. De zakelijke mogelijkheden van de zagerijen bepalen, min of meer van geval tot geval, de prijs van het hout dat door de boseigenaar aan de pachtzagerij in rekening wordt gebracht.

4 *Afnemers kunnen, binnen zekere grenzen, een maximaal te bieden prijs bepalen.*

Een voorbeeld vormen inkooporganisaties van totalitair geregeerde staten, bijvoorbeeld de Oostbloklanden. Hun interne macht is zo groot dat ze de eigen verwerkende industrie volledig be(over)heersen.

In de landen met een vrije markt kunnen de afnemers in overleggroepen prijsafspraken maken voor inkoop en voor wederverkoop. Deze afspraken zijn echter niet bindend; dat kan namelijk niet afgedwongen worden.

In feite is dit een stap naar een (kopers)beurs. De situatie dat kopers een zodanige monopoliepositie bezitten dat zij de te betalen prijs kunnen dicteren, komt niet vaak voor. In enkele gevallen heeft een koper een zodanig financiële greep op de verkoper, bijvoorbeeld door leningen of voorschotten, dat de laatste gedwongen is de geboden prijs te accepteren. Brokers, die in tegenstelling tot agenten zelf genegen zijn naar de kant van verkoper en/of koper te investeren, verkeren in principe in een dergelijke situatie.



Houtimporteurs spelen een belangrijke rol bij de Nederlandse houtvoorziening.

Protectionistische maatregelen

Van buiten het eigenlijke houtbedrijf kan op de volgende manieren invloed worden uitgeoefend op prijzen, vraag en aanbod. Het gaat daarbij steeds om maatregelen van de overheid ter bescherming van (sociaal-)economische belangen.

- 1 Enige voorbeelden zijn reeds genoemd onder *prijstdictaten*.
- 2 *Dumping van exportprijzen* middels exportpremies. Dit kan optreden in het geval van grote behoefte aan deviezen. Ook de behoefte om de eigen exporterende ondernemingen op te bouwen of te ondersteunen kan de reden zijn.
- 3 Indien de binnenlandse productieprijs hoger ligt dan die in andere landen, worden *toltarieven voor rondhout* ingesteld of verhoogd. Voorbeeld: Oostenrijk verhoogde in 1982 zijn toltarieven voor rondhout uit de communistische Balkanstaten.
- 4 Ter bescherming van de eigen houtverwerkende industrie worden *toltarieven voor hout(half)producten* ingesteld. Het gaat dan om bescherming van de eigen werkgelegenheid. Toltarieven stijgen meestal procentueel van onbewerkte grondstof tot definitief eindprodukt.
- 5 *Verbod van export* van bepaalde sortimenten. Ook hier gaat het om werkgelegenheid, de toegevoegde waarde en de uitbouw van de eigen industrie. De maatregelen kunnen absoluut zijn (Brazilië)

dan wel voorwaardelijk. Indonesië bijvoorbeeld koppelde de export van rondhout qua volume aan de export van bewerkt hout (gezaagd hout, triplex). Deze maatregel was voornamelijk gericht tegen Japan. Hij resulteerde in grootscheepse investeringen in verwerkende industrieën in Indonesië zelf.

6 De overheid is tevens in staat de prijs van hout en van houtprodukten te beïnvloeden door *manipulaties* met concessierechten retributies (= royalties, stumpage dues), gebruiksrechten voor transportwegen, enzovoorts. In dit kader kunnen ook ondersteunende maatregelen genoemd worden, zoals de aanleg van ontsluitingswegen, laadstations, havenwerken.

Monetaire en valuta maatregelen

Snel wisselende koersen bemoeilijken de internationale handel, vooral door de relatief lange leveringstermijnen voor hout.

Een houthandelaar stelt het volgende: „Hout kopen in het buitenland, in welke valuta dan ook, is veelal in de eerste plaats een gok op de valuta-markt en heeft pas daarna te maken met de houtwaarde op de eigen binnenlandse markt.”

Voorbeeld: Eind 1982 werd het Zweedse naaldhout in Zweden in Zweedse kronen duurder, maar in Nederland in Nederlandse guldens goedkoper.

1 Sommige landen handhaven speciale gefixeerde koersen van hun munteenheid voor exporttransacties.

2 De contracten worden vaak afgesloten in munt-

soorten die als stabiel gelden (zoals de Zwitserse franc en de Duitse mark). Deze muntsoorten staan veelal geheel los van de nationale muntsoort van verkoper en koper.

3 De contracten bevatten veelal ontsnappingsclausules die werkzaam worden indien de wisselkoersen tussen de twee betrokken muntsoorten zich sterk wijzigen (bijvoorbeeld 3 of 5%).

4 In sommige gevallen wordt het geld als betaalmiddel uitgeschakeld. Men sluit een soort barterovereenkomst waarbij het hout betaald wordt in (kapitaals) goederen. De oorzaak is veelal gebrek aan (liquide) kapitaal of aan buitenlandse deviezen bij een of beide partijen. Voorbeelden: Pools hout naar Zweden in ruil voor machinerieën. Zuid-Siberisch hout uit Rusland naar Japan tegenover de leverantie van machinerieën, spoorrails en andere produkten.

Slotopmerking

Voor een goed begrip van de houtmarkt en voor een goed onderling begrip van de daarbij betrokken partijen is een inzicht in de wijze waarop houtprijzen tot stand komen en in de factoren die de prijsvorming van hout beïnvloeden onmisbaar. Dit Bos en Hout Bericht beoogt een bijdrage daartoe te leveren. Het gaat om een globale schets van een onderdeel van de houtprijzproblematiek. Hopelijk zal deze schets een aanzet zijn tot een grotere belangstelling voor die problematiek.

Ir. J. T. Wassink

Noot: Bij het samenstellen van dit artikel werd met dank gebruik gemaakt van commentaren van de heren H. J. van de Stadt, Segaar, Van der Meiden en Sipkens