



Zijn nutriëntenemissierechten sleutel tot bedrijfsontwikkeling?

Nutriëntenemissierechten, of kortweg **NER**, werden in 2007 ingevoerd met als doel de bedrijfsontwikkeling te stimuleren. Door de verhandelbaarheid van deze rechten kunnen bedrijven groeien, maar heeft deze omschakeling wel tot verhandeling en bedrijfsontwikkeling geleid? – HENDRIK STOUTEN & DAKERLIA CLAEYS, ILVO-LANDBOUW EN

MAATSCHAPPIJ & BART VAN DER STRAETEN, UGENT –

Om de dierlijke mestproductie tijdelijk aan banden te leggen, werd in 2002 de zogenaamde nutriëntenhalte in het Vlaamse mestbeleid ingevoerd. De nutriëntenhalte was de maximale toegelaten hoeveelheid nutriënten die jaarlijks geproduceerd mocht worden door de dieren van een bepaalde exploitatie. Zijn plaatsgebondenheid en link met milieuvergunningen bleek al gauw een rem op de bedrijfsontwikkeling. Door de invoering van het Mestdecreet van 22 december 2006 werd de nutriëntenhalte vanaf 2007 vervangen door nutriëntenemissierechten, de zogenaamde **NER**. De belangrijkste drijfveer was het stimuleren van de bedrijfsontwikkeling, mede door het verhandelbaar maken van deze nu bedrijfsgebonden rechten. Naast bedrijfsontwikkeling mits

bewezen mestverwerking, biedt de verhandelbaarheid van nutriëntenemissierechten een groeiomgeving aan de bedrijven, dit via het verwerven van nutriëntenemissierechten van anderen. Maar heeft deze omschakeling wel tot verhandeling en bedrijfsontwikkeling geleid?

Wat zijn nutriëntenemissierechten?

Nutriëntenemissierechten zijn individuele en verhandelbare rechten die bepalen hoeveel dieren een bedrijf jaarlijks mag houden. Productie zonder **NER** resulteert in een boete bij bedrijven die aangifteplichtig zijn. De term is dus wat ongelukkig gekozen, want het gaat eerder om productierechten dan om emissierechten.

Nutriëntenemissierechten worden uitgedrukt in **NER-D** (waarbij de **D** staat

voor dieren). Ze worden bepaald door het aantal dieren van de nutriëntenhalte te vermenigvuldigen met een waarde die in het Mestdecreet van 22 december 2006 is vastgelegd. Er zijn 4 soorten **NER-D**: **NER-DR** (runderen), **NER-DV** (varkens), **NER-DP** (pluimvee) en **NER-DA** (andere).

Tekorten en overschotten aan NER

In het kader van een gezamenlijk IWT-project onderzoekt de Gentse Universiteit en ILVO de verhandeling van **NER-D**. Dit artikel omvat een beschrijving van de handel waarbij er geen rekening gehouden wordt met nutriëntenemissierechten-mestverwerking (**NER-MVW**) en de niet-substutueerbaarheid van (sommige) **NER-D** na verhandeling. Ook werd geen rekening gehouden met het onderscheid tussen aangifte- (≥ 300 kg fosfaat) en niet-aangifteplichtigen (< 300 kg fosfaat), terwijl deze laatste geen boete kunnen krijgen en dus hoogstwaarschijnlijk niet geneigd zijn veel te verhandelen.

Oorspronkelijk zijn ongeveer 282 miljoen **NER-D** toegekend. In de loop van 2009 werden nog eens ongeveer 6 miljoen **NER-D** toegekend voor een aantal knelpunt dossiers, maar deze worden niet weerhouden in onze analyses. Van de 282 miljoen oorspronkelijk toegekende **NER-D** werd in 2008 ruwweg 233 miljoen **NER-D** ingevuld. Op Vlaams niveau is er dus een overschot aan oningevulde **NER-**

D van ongeveer een zesde van de initieel toegekende NER-D. Naast veebedrijven met overschotten, zijn er echter ook veebedrijven met tekorten. Bijna 20.000 veebedrijven hebben in totaal circa 55 miljoen NER-D aan overschotten en een kleine 3000 veebedrijven zitten met ongeveer 6 miljoen NER-D aan tekorten.

Figuur 1 geeft het gemiddeld tekort en overschot aan NER-D per veebedrijf met tekorten of overschotten weer, voor elk van de 5 Vlaamse provincies. De gemiddelde totale NER-D-overschotten op de overschotbedrijven zijn meestal groter dan de tekorten op tekortbedrijven, met uitzondering van Antwerpen. Deze tekorten en overschotten zijn vaak vrij groot. Zo heeft

een West-Vlaams overschotbedrijf ruwweg 3000 NER-D te veel! Een Antwerps tekortbedrijf heeft dan weer nood aan bijna 4000 NER-D extra! De Antwerpse en andere tekortbedrijven zijn dus mogelijk vragende partij om NER-D van bedrijven met NER-D-overschotten aan te kopen om zo minder boetes te moeten betalen.

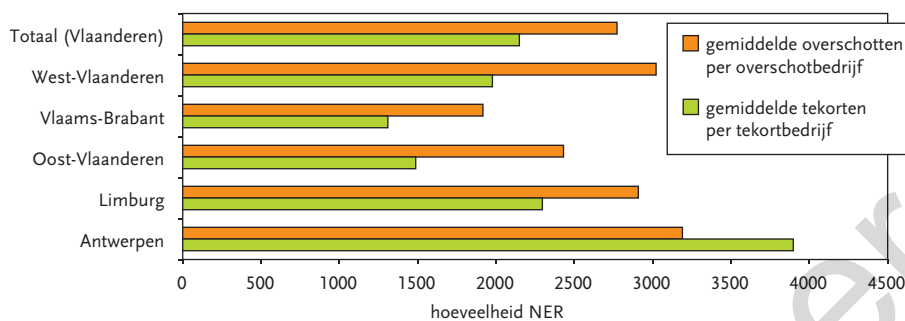
De afwijkingen van productie (= som van 55 miljoen NER-D-overschotten en 6 miljoen NER-D-tekorten) tegenover de initieel toegekende NER-D (282 miljoen NER-D) voor heel Vlaanderen is weergegeven in figuur 2 (groene staafjes) en bedraagt 22%. Dit is het hoogst in Limburg en Vlaams-Brabant (beide 27%) en het laagst in West-Vlaanderen (19%). Of deze afwij-

king ook tot intensieve verhandeling van NER-D leidt, leren ons de oranje staafjes van figuur 2. Daarmee wordt de handelsintensiviteit, als som van de aan- en verkopen van NER-D procentueel uitgedrukt ten opzichte van de afwijkingen in de productie. We zien dat de productieafwijking voor NER-D op Vlaams niveau vertaald wordt in intensieve handel (45%) ten opzichte van de tekorten en overschotten die er zijn. Uitzondering hierop is echter Vlaams-Brabant waar de zware productieafwijking voor NER-D niet wordt doorvertaald in een intensieve handel (slechts 33%). Globaal genomen is het beter afstemmen van toegekende NER-D op de productie echter wel belangrijk.

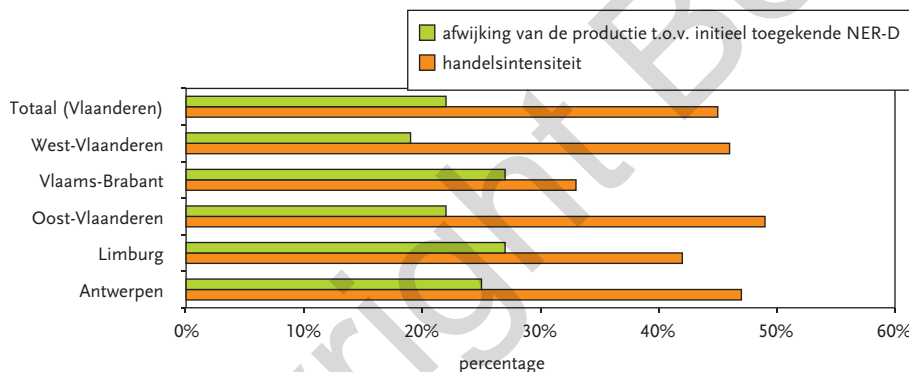
Figuur 3 toont de handel van NER-D volgens bedrijfs categorie. Vijf grootteklassen werden onderscheiden op basis van hun initieel toegekende NER-D. Dat zijn bedrijven met initieel toegekende NER-D ≤ 200 ; bedrijven met initieel toegekende NER-D tussen de 200 en de 2000 NER-D; bedrijven met initieel toegekende NER-D tussen de 2000 en 7500 NER-D; bedrijven met initieel toegekende NER-D tussen de 7500 en de 15.000 NER-D; en bedrijven met initieel toegekende NER-D groter dan 15.000 NER-D. Hoe groter het verkopende veebedrijf, met uitzondering van de aller kleinste bedrijven, hoe groter de hoeveelheid NER-D het bedrijf verkoopt. Dit is ook logisch, want als zo'n bedrijf verkoopt, dan komen daar ook grote volumes mee overeen. Daarenboven konden er in 2007 en 2008 geen gedeeltelijke overdrachten van bepaalde diersoorten plaatsvinden van rechtswege, behalve voor NER-DR.

Wat de aankopende veebedrijven betreft, zien we – met uitzondering van de aller kleinste bedrijven – een minder uitgesproken positieve relatie tussen bedrijfsgrootte (gebaseerd op de toegekende NER-D) en verhandeling. Bij de aller kleinste bedrijven wordt een hoog aankoopvolume vastgesteld. Als ze NER-D aankopen doen ze het in grote hoeveelheden, omdat het vaak niet anders kan (ondeelbaarheid van grote NER-pakketten) of omdat het kadert binnen een volledige bedrijfsovername. Bijkomende analyses tonen ook aan dat een deel van deze aller kleinste bedrijven – weliswaar beperkt in aantal (< 100 bedrijven) – massaal hebben verkocht nadat ze vaak eerst nog massaler hadden aangekocht. Dit valt te verklaren doordat ze grote pakketten moesten (of wilden) aankopen uit bedrijfsovernames.

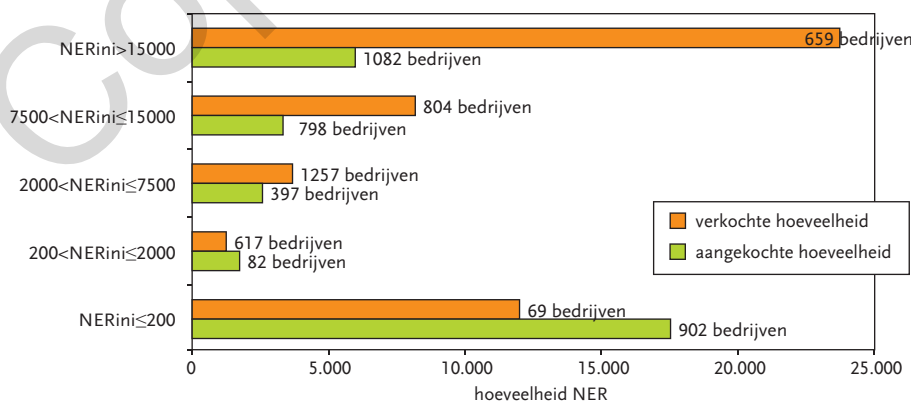
Hoe de aankopende bedrijven evolueren, is te zien in figuur 4. Aankopende veebedrijven met NER-D-tekorten werken deze tekorten weg door NER-D aan te kopen. Zo slagen ze erin om in 2008 hun totaal verkregen NER-D vrij goed af te stemmen op hun NER-D-inruiling (of omgekeerd). Initieel was zo'n gemiddeld bedrijf gestart met ongeveer 11.000 NER-D



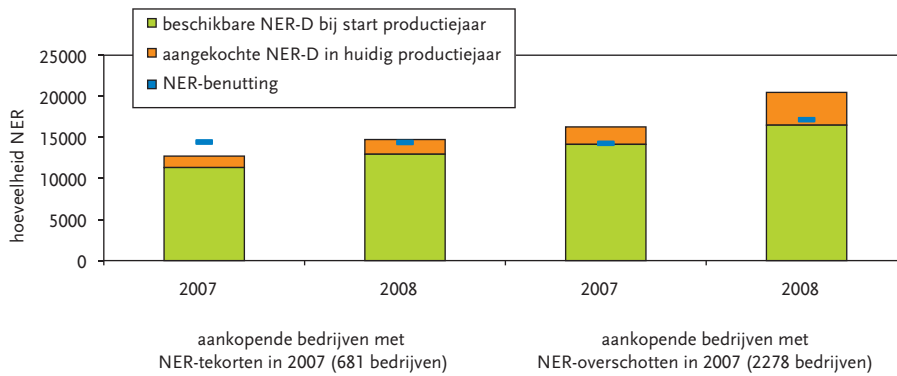
Figuur 1 Gemiddeld tekort aan NER-D per tekortbedrijf en gemiddelde overschot aan NER-D per overschotbedrijf in de Vlaamse provincies in 2008 (Bron: VLM)



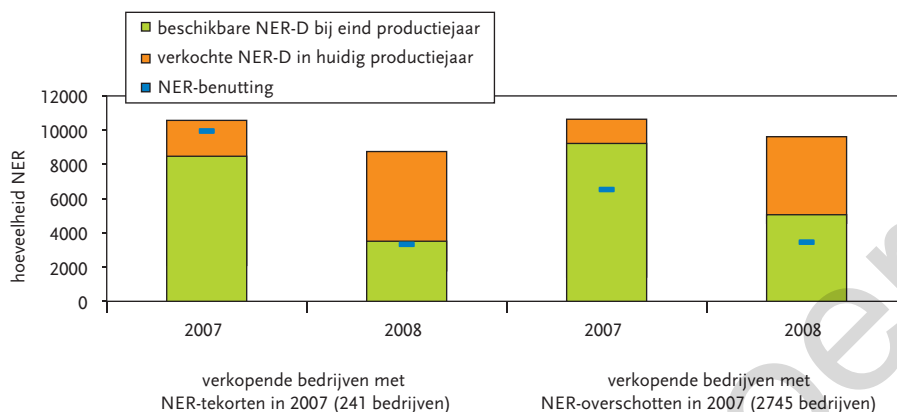
Figuur 2 Afwijking van de productie (= som aankoop en verkoop 2008 rekening houdend met reductie) procentueel uitgedrukt ten opzichte van initieel toegekende NER-D en handelsintensiviteit (= som aankoop en verkoop 2007 en 2008 rekening houdend met reductie) procentueel uitgedrukt ten opzichte van de afwijkingen in productie (= som overschotten en tekorten 2007 en 2008) (Bron: VLM)



Figuur 3 Gemiddelde hoeveelheid aangekochte en verkochte NER naar grootteklassen van aan- of verkopende veebedrijven 2007 en 2008 (Bron: VLM)



Figuur 4 Bedrijfsdynamiek van de aankopende bedrijven met NER-D-tekorten of -overschotten tussen 2007 en 2008 (Bron: vLM)



Figuur 5 Bedrijfsdynamiek van de verkopende bedrijven met NER-D-tekorten of -overschotten tussen 2007 en 2008 (Bron: vLM)

en werd het door zijn aankoop 30% groter. Aankopende veebedrijven met NER-D-overschotten ambiëren blijkbaar verdere bedrijfsuitbreiding. Initieel gestart met gemiddeld circa 14.000 NER-D groeiden deze bedrijven tegen eind 2008 reeds met 45%. Er blijft echter een marge (die zelfs vergroot) van overschotten aan NER-D. Mogelijke verklaringen hiervoor kunnen gevonden worden in de ondeelbaarheid

van grote pakketten NER-D bij verhandeling en de tijd die nodig is om de veestapel daadwerkelijk uit te breiden. Anderzijds hebben landbouwers ook vaak graag wat marge in hun bedrijfsvoering.

Verkopende veebedrijven (figuur 5) vallen sterk terug in veebezetting. Deze die eind 2007 met een tekort zaten, zijn blijkbaar hun veestapel aan het afbouwen en tegelijkertijd rechten aan het verkopen. Ze

zitten tijdelijk met een NER-D-tekort. Ze verkopen tot ze een evenwicht in invulling van de toegekende NER-D vinden rond de 3500 NER-D in 2008, wat een terugval van 83% betekent ten opzichte van de oorspronkelijke 10.500 NER-D op zo'n bedrijf.

Verkopende bedrijven met NER-D-overschotten verkopen hun NER-D om deze overschotten weg te werken. Opvallend is dat in het eerste jaar (2007) slechts een deel van de overschotten verkocht werd. Er blijven dus nog grote hoeveelheden NER-D niet ingevuld. In 2008 wordt een enorm aandeel van de NER-D verkocht, namelijk gemiddeld meer dan 4500. Deze bedrijven hebben dus in 2 jaar tijd hun aantal toegekende NER-D afgebouwd met 60%, van bijna 11.000 naar ruwweg 5000. Maar, ook de NER-D-invulling kent eenzelfde sterke daling, waardoor deze bedrijven nog steeds een reserve aan NER-D blijven houden.

Het beschrijvend onderzoek toont dat het aantal NER-D nodig voor de productie niet altijd in overeenstemming is met de toegekende NER-D. Toch blijft voorzichtigheid geboden bij conclusies. Zo zijn er recentere gegevens beschikbaar en is de wetgeving ondertussen ook wat bijgesteld. Daarom is een uitgebreider en verfijnder onderzoek voorzien naar de verhandelbaarheid van de NER-D. ■

De onderzoeksresultaten zijn afkomstig van het IWT-project 'Prijsvorming en allocatie van verhandelbare rechten in de land- en tuinbouw', een gezamenlijk project van de eenheid Landbouw & Maatschappij van het ILVO (Hendrik Stouten, Dakerlia Claeys, Jef Van Meensel & prof. Ludwig Lauwers) en de Vakgroep Landbouweconomie van de Universiteit Gent (Bart Van der Straeten, Jeroen Buysse, Stephan Nolte & prof. Guido Van Huylenbroeck).



Gericht adverteren in land- en tuinbouwvakbladen

Boerenbond - Media-Service, Diestsevest 40, 3000 Leuven Tel.: +32 (0)16 28 63 33

www.media-service.be

Media Service