

# Spelregels van de vrije markt

[www.NAJK.nl](http://www.NAJK.nl)

Discussiestuk

*Spelregels van de vrije markt*

© NAJK Oktober 2009

Sander Kerkhoffs

Peter de Regt

## Spelregels van de vrije markt

De meest eenvoudige definitie die je voor markt kunt bedenken is 'de plaats waar vraag en aanbod elkaar vinden en waar een prijs ontstaat'. Zo eenvoudig als dit lijkt te werken, zo complex zijn de drijvende krachten achter het tot stand komen van vraag en aanbod. En onder boeren en tuinders is het praten over de markt goed te vergelijken met praten over het weer. Iedereen vindt er iets van, meestal wordt er over geklaagd en, net als het weer, heb je er voor je gevoel geen invloed op.

Uiteindelijk wordt de markt bepaald door de omvang van de wereldbevolking, de ontwikkeling van de welvaart, de invloed van het klimaat op de mondiale groei van producten, natuurrampen, droogte, het gebruik van landbouwgrond voor groene energie, WTO-onderhandelingen, handelsblokken, subsidieregelingen, etc.

Dit discussiestuk gaat in op de spelregels van de vrije markt. De centrale vraag is of deze spelregels voldoen aan de eisen/ verwachtingen die we daar als jonge agrariërs aan stellen. Het stuk gaat niet in op bijvoorbeeld de werking en de invloed van het melk- of suikerquotum.



Er hebben 2 interviews plaatsgevonden: Allereerst een interview met de heer Van der Heide (NAV, Nederlandse Akkerbouw Vakbond, verantwoordelijke voor de portefeuille Marktmacht voor akkerbouwers) en een interview met Mr. Paul Benner en Drs. Ivo Nobel (NMa, Nederlandse Mededingingsautoriteit). Het eerste interview gaat over de bundelinginitiatieven van o.a. de NAV, het tweede interview gaat in op de rol van de NMa en op de spelregels van de vrije markt.

We wensen je veel leesplezier en een goede discussie over de stellingen toe.

## Inhoudsopgave

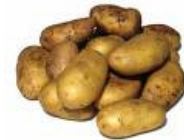
Spelregels van de vrije markt .....	1
Bundelinginitiatieven voor de afzet.....	4
Spelregels voor de “vrije” markt .....	8
NMa .....	8
Tuinbouw en GMO-regeling .....	10
Bronnen .....	11

## Bundelinginitiatieven voor de afzet



De laatste tijd lees je regelmatig over bundelinginitiatieven. Zo is onlangs in de tuinbouw Kompany opgericht, een samenwerkingsverband van verschillende komkommertelers. Daarnaast is de ontwikkeling van steeds groter wordende toeleveranciers en verwerkers nog steeds gaande, denk aan Friesland Foods en Campina of de berichten over Cehave Landbouwbelang en Agrifirm. In de akkerbouw was begin dit jaar het plan om de Stichting Poolfonds Aardappelen (SPA) op te richten. Vanuit de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV) is de heer Van der Heide betrokken bij SPA en binnen het bestuur van de NAV is hij verantwoordelijk voor de portefeuille 'Marktmacht voor akkerbouwers'. Met de heer Van der Heide is gesproken over SPA en verschillende mogelijkheden om meer marktmacht te realiseren. Een deel van de hieronder weergegeven informatie is afkomstig van het gesprek met de heer Van der Heide.

Wekelijks wordt door een beurscommissie de aardappelbeursnotering voor de verschillende beurzen bepaald. Om het totstandkomen van de beursnotering meer transparant te maken, hebben de vereniging VTA (Verenigde Telers Akkerbouw), de NAV en LTO het initiatief genomen om Stichting Poolfonds Aardappelen (SPA) in het leven te roepen. NAJK heeft het initiatief ondersteund. De bedoeling van SPA is de dagmarkt van aardappelen transparanter te maken en weerstand te bieden aan negatieve prijsbeïnvloeding. De middelen die SPA voor ogen heeft, zijn het melden van meer transacties, biedprijzen publiceren en storende partijen aardappelen uit de markt halen. Afgelopen voorjaar is de verdere uitrol van SPA niet doorgegaan, omdat zich te weinig telers hadden aangemeld. SPA zou alleen doorgang vinden als op 25 maart het draagvlak bestond uit 75% van de dan nog ongeprijsde en vrije aardappelen.



Bij veel akkerbouwers bestond het gevoel dat de beursnotering door de handelaren bewust gedrukt werd. Door het transparant maken van de totstandkoming van de prijzen en prijsinformatie te verzamelen, kan iedere teler beter de hoogst mogelijke prijs binnen de huidige markt realiseren. Van der Heide merkt op dat het hebben van goede informatie geen garantie is voor een kostendekkende prijs. Uiteindelijk wordt de waarde voor een product bepaald door vraag en aanbod.

De laatste jaren verkopen aardappeltelers hun product geregeld onder de kostprijs. Volgens de NAV heeft uiteindelijk niemand baat bij het feit dat producenten onder de kostprijs moeten produceren, het remt onder andere investeringen in nieuwe technieken en innovaties. Optimalisatie, kostprijsverlaging en ondernemerschap worden vaak als aspecten genoemd welke belangrijk zijn om op een rendabele manier te blijven ondernemen. Voor een individuele boer zijn deze zaken zeker van belang, maar het helpt een sector niet om haar positie in de keten te verbeteren. Het zijn individuele oplossingen voor individuele gevallen. Als boer kun je niet structureel je kostprijs verlagen door investeringen uit te stellen.

Kostprijsverlaging heeft nog nooit geleid tot een hogere boerenprijs voor een sector, eerder voor het omgekeerde. Degene die voor de laagste kostprijs kan produceren, bepaalt de prijs voor de rest.

Net als in veel andere sectoren hebben zich bij de consumptieaardappelen aan de afnemerszijde sterke concentraties voorgedaan. De markt voor Nederlandse consumptieaardappelen bevindt zich in Noordwest Europa (Nederland, België, Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië). In dit gebied bevinden zich de belangrijkste verwerkers en het overgrote deel van de consumenten. In Nederland zijn slechts 4 grote consumptieaardappelverwerkers die het overgrote deel van de fritesaardappelen verwerken. Aan de telerszijde is het anders. Vrijwel iedere teler onderhandelt individueel met de afnemer. Dat heeft ertoe geleid dat de afnemer de contractvoorwaarden en de prijs bepaalt. De afnemer beschikt over juristen, marktanalisten, mensen die de aardappelmarkt van minuut tot minuut volgen en bekwame inkopers die getraind en ervaren zijn.

Ongeveer 10 jaar geleden hadden aardappelcoöperaties nog circa 50% van de markt in handen, maar de marges die de coöperaties wisten te realiseren, zijn de boeren nu zelf met contracten bij andere afnemers gaan behalen. Het is de coöperaties blijkbaar niet gelukt om de meerwaarde van hun organisatie bij de leden tot waarde te brengen. Volgens Keimpema komt dit doordat er teveel aardappels waren; "Ook bij een teveel aan aardappels kunnen coöperaties moeilijk een 'plus' realiseren". De kracht van coöperaties is overigens (nog steeds) dat zij over een schat aan marktinformatie beschikken wat zij direct met hun leveranciers, de leden, kunnen communiceren.

Om voor 'de markt' te kunnen produceren is goede en betrouwbare informatie belangrijk. Met de juiste informatie weet je welke prijs reëel is, bijvoorbeeld doordat je weet voor welke prijs anderen verkocht hebben. Een contract met een afnemer geeft ook informatie. Je weet vooraf precies voor welke hoeveelheid je afzet hebt en welk bedrag je ervoor krijgt.

Sommige informatie is voor individuele boeren niet te betalen. Zo kan een Delfts bedrijf met behulp van satellieten de aardappeloogst in Noordwest Europa tot plus of min 1,5 % nauwkeurig schatten. Deze informatie is echter hartstikke duur. Aardappelverwerkers hebben wel de middelen om deze informatie te kopen en zij kunnen deze informatie goed gebruiken om het aanbod vrijwel exact te bepalen. Via hun afzetkanalen weten de verwerkers dan ook precies hoe groot de vraag naar aardappelen zal zijn. Vooralsnog weten zij dus beter wat er aan aardappels geteeld wordt dan de boeren zelf.

Door middel van proefrooiingen kunnen boeren overigens wel over informatie over het te verwachten aanbod beschikken. VTA en het CBS doen deze rooiingen ieder jaar regelmatig. Het voordeel is de toegankelijkheid en de betrouwbaarheid van deze informatie, maar helaas komt de informatie pas later in het groeiseizoen.



Als boosdoener van lage prijzen worden vaak de supermarkten beschuldigd. Volgens Van der Heide is het echter te makkelijk om hen de schuld te geven. Het is hun goed recht om zelf de marge te bepalen die ze nodig denken te hebben. Volgens een onderzoek van het LEI is ook niet direct aangetoond dat supermarkten hun marktmacht misbruiken, maar is het wel zo dat supermarkten prijsveranderingen niet direct in hun verkoopprijs verwerken. In een rapport van begin dit jaar wordt nog over het bestaan van 'imperfecties in de prijsvorming' gesproken.

De aardappelhandelaren concurreren elkaar kapot bij de retail, wat betekent dat zij ook bij hun inkoop zullen proberen dit voor zo laag mogelijke prijzen te doen. Het bevestigt dat bijvoorbeeld Farm Frites en haar concurrenten op de korte termijn gebaat zijn bij lage inkoopprijzen.

Termijnmarkten kunnen goed dienen om prijsrisico's af te dekken, maar je moet goed op de hoogte zijn van de werking van de termijnmarkt. Ook moet je goed met de spanning om kunnen gaan en over genoeg liquide middelen beschikken. Bij sommige banken kun je afspraken maken om je in te dekken.

Volgens Van der Heide is het meest kansrijke alternatief de aloude oplossing van bundeling van aanbod, van krachten, een gelijkwaardige handelspartner zijn voor de afnemer en een positie in de markt hebben. De partijen in de keten hebben elkaar nodig, zonder grondstof geen keten en zonder keten geen grondstofproductie. "Het blijkt helaas moeilijk om individuele boeren bij elkaar te krijgen, maar een belangrijk punt om een eerlijke prijs te krijgen is in ieder geval het organiseren van het aanbod. De insteek van de NAV is dat je voor een eerlijk product ook een eerlijke prijs moet krijgen".

Binnen de mededingingswet is het verboden prijsafspraken te maken. Een brancheorganisatie als NAJK mag historische cijfers verzamelen en daaruit conclusies trekken, maar ze mag geen voorspellingen doen of adviezen geven. Een commerciële organisatie mag dat wel. Boeren/telersverenigingen mogen in verband met de mededingingswet slechts 5% van hun omzet

bundelen, voor Nederland betekent dat circa 3000 hectare consumptieaardappelen. De 5-procent-regel wordt ook wel de bagatelregeling genoemd. De Tweede Kamer heeft een voorstel ingediend om de bagatelregeling op te schroeven naar 10 %. Het is de vraag of deze verhoging zoden aan de dijk zet. De NMa kijkt naar de concentratie in Nederland, maar houdt geen rekening met Europese concentraties, terwijl het merendeel van de in Nederland geproduceerde producten in de EU afgezet wordt.

Terwijl de verwerkende industrie sterk geconcentreerd is, kunnen primaire bedrijven zich maar nauwelijks concentreren. Wanneer ondernemers zich meer gaan concentreren zouden ze te veel macht kunnen krijgen, is het idee. Maar hoe wordt de grootte van de macht bepaald? Bij de berekening van de marktmacht zou meer rekening met de concentratie van de primaire producenten ten opzichte van de afnemers gehouden moeten worden.

In de Verenigde Staten hebben kleine zelfstandigen wel de mogelijkheid intensief samen te werken. Daar bestaat de zogenaamde Capper-Volstead Act. Dankzij deze wet hebben Amerikaanse vleesveehouders een betere positie tegenover de grote slachterijen kunnen realiseren en aardappeltelers hebben een systeem van informatie- en supply management op kunnen zetten. Hoe kwam dit bij de aardappeltelers in de V.S. tot stand? Een aantal jaren geleden stonden een groot aantal telers op het randje van bankroet. Teler uit Idaho kwamen bij elkaar om te kijken wat ze konden doen. Zij werden geïnspireerd door een verhaal van sojatelers uit India. Deze hadden ook te maken met lage prijzen en zijn daarop de markt gaan analyseren. De Indiërs kwamen tot de conclusie dat er niet teveel soja verbouwd werd, maar dat de soja op het verkeerde moment op de markt kwam. De Amerikanen zijn ook de markt gaan analyseren. Zij kwamen tot de conclusie dat er teveel aardappels waren. Om het probleem aan te pakken wilden de telers met de afnemers in overleg om de productie te verlagen. Aanvankelijk wilden de afnemers niet praten, pas toen de telers *en masse* dreigden te stoppen met de aardappelteelt, kwamen de afnemers in beweging. Fritesaardappelen



worden nu alleen nog onder contract geteeld en van tafelaardappels wordt het aanbod geregeld. Iedere week hebben telersverenigingen uit het hele land overleg over prijzen en wat/ hoeveel te verkopen. De leus van de Amerikanen is: "*Let the numbers talk*". Goede en betrouwbare cijfers zeggen alles. Bij de analyse van de cijfers worden de telers geholpen door specialisten van de Harvard-universiteit. Als er in een week teveel aardappelen op de markt komen, dan laten de cijfers direct zien dat de prijzen onderuit gaan.

Niet alleen de Amerikaanse telers zijn tevreden, de afnemers zijn dat ook. Zij krijgen een constante stroom aardappelen van een hoge kwaliteit, de slechte kwaliteit gaat het voer of de bio-vergister in.

Het systeem is volledig vrijwillig, in tegenstelling tot bijvoorbeeld het Nederlandse melkquotumsysteem. Omdat het vrijwillig is kost het ook weinig geld (de controle is bijvoorbeeld niet nodig). Noodzakelijk bij een vrijwillig systeem is dat je over goede cijfers beschikt en omdat er verder geen controle is, zijn discipline en zelfbeheersing ook belangrijk. Maar als iemand opgeeft een bepaald areaal te telen, zal hij zich daar ook aan houden, uiteindelijk geldt: *The numbers will talk*. Met een goede marktanalyse kun je echt goed op de markt inspelen, is de ervaring van de Amerikanen.

Verder is het belangrijk dat genoeg boeren meedoen. Je moet immers genoeg aandeel hebben om de markt te kunnen besturen.

De NAV heeft van de afgelopen 15 jaar onderzocht wat de productie van consumptieaardappelen is geweest. Omdat de prijs in Nederland sterk afhankelijk is van de productie in Noordwest-Europa, heeft men naar dit gebied gekeken. Afgelopen jaren was de productie 23-24 miljoen ton consumptieaardappelen. Wat de NAV opviel is dat in jaren waarbij de productie ca 21 miljoen ton was, de prijs iets boven kostprijsniveau lag.



Dus als iedereen 10 % minder aardappelen zou telen zou de prijs op kostprijsniveau komen. "Aanbodbundeling moet niet leiden tot prijzen die *sky-high* gaan, daarmee maak je je positie niet geloofwaardig". Overigens zal de NMa dan ook ingrijpen omdat je misbuik maakt van je marktmacht.

Voor uien, net als voor graan, zou bundeling moeilijker zijn, daar heb je te maken met een wereldmarkt en dus ook afstemming op wereldniveau.



Tegenwoordig ben je als boer of tuinder sterk van externe factoren afhankelijk. Prijsvariatie zal bij meer klimaatverandering alleen maar toenemen. Wat is dan nog ondernemerschap, als je toevallig te veel of te weinig regen hebt gehad? Supply management door telers is de eigentijdse variant op aanbodsturing door de grillen van het weer. Met goed supply management krijg je als ondernemer daadwerkelijk grip op de rentabiliteit van je bedrijf. De teelt is in Nederland hartstikke goed verzorgd, dat moet nu met de afzet ook nog gebeuren.

## Spelregels voor de "vrije" markt

De spelregels voor de "vrije" markt worden bepaald door Economische Zaken (EZ). Als je dat wat beter bekijkt, is Economische Zaken het ministerie wat Europese besluiten, politieke keuzes in Nederland en uitkomsten van WTO-onderhandelingen omzet in beleid. Dit beleid zijn vervolgens de spelregels waaraan Nederlandse ondernemers zich moet houden.

Pas bij de controle of ondernemers zich ook aan deze regels houden, komt de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) om de hoek kijken. Zij valt onder het ministerie van EZ en is als het ware de "waakhond" van de vrije markt.

De NMa is de laatste tijd weer veelvuldig in het agrarische nieuws. Zo is ze betrokken bij de fusie van FrieslandCampina, de bundeling van paprika's, de bundeling van komkommers, heeft ze de DDB gewaarschuwd bij de melkacties, onderzoek naar afzet in de groentesector, fusie van bloemenveilingen. Maar wat is nu eigenlijk de taak van de NMa en hoe gaat deze te werk?

### NMa

In 1998 is de NMa opgericht om controle te houden op de uitvoering van de mededingingswet. Vanaf 2004 moeten ondernemers zichzelf beoordelen of zij volgens de regels van de wet handelen (Self assessment). Hierbij gaat het bijvoorbeeld om samenwerking met andere ondernemers, het maken van prijsafspraken, productiebeperking en fuseren. Je moet bij een fusie bijvoorbeeld zelf beoordelen of je deze moet aangeven bij de NMa.

### Taken

De NMa bevordert de concurrentie in Nederland door:

1. Kartelafspraken op te sporen en te bestrijden, zoals afspraken over de prijs van een product of een verdeling van klanten;
2. Het bestrijden van misbruik van een economische machtspositie. Kartelafspraken en misbruik van een economische machtspositie leiden vaak tot hogere prijzen of beperkte keuzevrijheid voor de consument;
3. Door fusies en overnames te controleren. De NMa onderzoekt of er geen economische machtspositie ontstaat of wordt versterkt. Als dat niet het geval is mag de fusie plaatsvinden

De NMa houdt toezicht op alle sectoren in Nederland. Wanneer je als ondernemer onder een vastgestelde omzeldrempel blijft of onder een marktconcentratiedrempel, dan heb je als ondernemer niet veel met de NMa te maken. Grote internationale ondernemingen die boven een vastgestelde omzeldrempel komen, hebben met de Europese Commissie voor Mededinging te maken (momenteel geleid door Neelie Kroes).

Je bent als ondernemer zelf verantwoordelijk om te kijken of je volgens de regels handelt, hierover doet de NMa geen uitspraak. Je bent hiervoor aangewezen op gespecialiseerde advocaten. De NMa doet alleen in geval van verdenking van een overtreding onderzoek en in bijzondere gevallen kan de NMa om een zienswijze worden gevraagd. Dit is echter geen formele goedkeuring van bijvoorbeeld een samenwerking.

### Bevoegdheden

Totaal werken er ongeveer 400 mensen bij de NMa welke zich met bovenstaande taken bezighouden. Er zijn teams die marktstudies doen, door bijvoorbeeld de hele paprikahandel in kaart te brengen. Per sector zijn er gespecialiseerde teams, zo is er bijvoorbeeld een cluster food en agri, een cluster zorg, bouw, energie, etc. Deze teams zijn actief op zoek naar verboden prijsafspraken en machtsconcentraties. Dit doen zo o.a. door vakbladen, websites,



forums e.d. te lezen. Als er een vermoeden bestaat dat er kartelvorming is (prijsafspraken) dan heeft de NMa verregaande bevoegdheden door rechercheurs in te zetten die:

- Informatie kunnen opvragen
- Inzage hebben in en kopiëren van zakelijke bestanden
- Verdachten of getuigen kunnen horen
- Bedrijfsruimten en auto's (door het doen van een "Inval") betreden
- Huiszoekingen in privéwoningen kunnen verrichten
- Bedrijfsruimten kunnen verzegelen

#### Wetgeving

Onder de mededingingswet vallen afspraken over kartelvorming. Hierbij kun je denken aan:

- Prijsafspraken (je spreekt als ondernemers bijvoorbeeld met elkaar af dat je de melk niet verkoopt voor minder dan 35 cent)
- Marktverdeling (je spreek met elkaar af dat jij niet bij de klanten van je concurrent komt en hij niet bij die van jou)
- Productiebeperking (je mag niet met elkaar afspreken om allemaal 10% minder aardappels te gaan telen)

Binnen deze wet gaat het vooral om het maken van afspraken tussen ondernemers. Iedere ondernemer mag wel voor zichzelf bepalen dat hij 10% minder gaat produceren, maar hij mag niet met zijn buurman afspreken dat ze het allebei gaan doen.

#### Uitzonderingen

Één van de uitzonderingen op het kartelverbod is de "bagatelbepaling", deze regeling staat nu op 5% marktconcentratie. Dat betekent dat je afspraken mag maken met anderen ondernemers, zolang je gezamenlijk minder dan 5% marktaandeel hebt. Er ligt een voorstel om dit percentage te verhogen naar 10%.

Het bepalen van het marktaandeel en of je marktverstoring werkt is nog niet zo eenvoudig. Per product of dienst wordt een methode gekozen (vaak in overleg met de ondernemers), zo kan het marktaandeel worden beoordeeld op basis van:

- Omzet in euro's
- Omzet in kg
- Productiecapaciteit
- Vloeroppervlakte (bijvoorbeeld bij supermarkten)
- ...

#### Maatregelen bij overtreding

Bij overtreding van de regels kan de NMa forse boetes opleggen, bijvoorbeeld 10% van de omzet. De enige terughoudendheid hierin is dat de onderneming niet failliet gaat. Bij fusies kan de NMa eisen stellen, zoals het afstoten van bepaalde activiteiten omdat er anders een te grote machtspositie ontstaat voor een bepaald gedeelte van de markt.

Er bestaat ook een clementieregeling voor ondernemers die kartelafspraken, waar ze zelf onderdeel van zijn, zelf melden bij de NMa. Je krijgt dan een vrijstelling van de boete, indien je volledig meewerkt aan een onderzoek. De vrijstelling kan oplopen tot 100%.

#### Samenwerking of goed ondernemerschap?

De mededingingswet is vooral van toepassing voor samenwerking tussen bedrijven. Als je door goed ondernemerschap meer dan 10% marktaandeel haalt, is er niets aan de hand. Maar als je 10% marktaandeel behaalt door een ander bedrijf over te nemen, moet je goed opletten dat je voldoet aan de regels. De NMa kan in dat geval een eventuele fusie verbieden. Als je echter heel groot bent (ook al komt dat door goed ondernemerschap), kijkt de NMa wel of je geen misbruik maakt van je machtspositie. Microsoft is bijvoorbeeld zo groot dat er voortdurend wordt gekeken of dit bedrijf zijn macht niet misbruikt. Zo mag er nu niet meer standaard

Internet Explorer op je computer geïnstalleerd worden als je Windows Vista koopt, ze moeten je de keuze laten tussen FireFox, Google Chrome, e.d.

Coöperaties zijn hierin een bijzondere ondernemingsvorm, omdat deze eigendom is van de leden die naast het resultaat van de coöperatie zelf, met name voordeel hebben bij het gezamenlijk afzetten van hun product.

#### Uitzonderingen voor land- en tuinbouw?

De mededingingswet is van toepassing op alle sectoren, van transport tot bouw en van zorg tot landbouw. Hiervoor worden vrijwel geen uitzonderingen gemaakt. Er wordt bijvoorbeeld geen rekening gehouden met de invloed van het weer op de productie van teelt in de open grond. Door weersomstandigheden kan de productie per jaar meer dan 30% variëren, het is hierdoor voor ondernemers lastig om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Hier wordt geen rekening mee gehouden in de wet, het behoort tot het ondernemersrisico.

Één van de weinige uitzonderingen zijn de noodslachterijen bij de uitbraak van dierziekten, hierdoor kan een tijdelijke machtspositie ontstaan. Deze wordt echter toegestaan, omdat de uitbraak van dierziekten buitengewone omstandigheden zijn.

#### **Tuinbouw en GMO-regeling**

In de tuinbouw wordt veel gebruik gemaakt van de GMO-subsidie. Deze subsidie is sinds 1996 van kracht en wordt verstrekt door de Europese Unie. Zo'n subsidie wordt niet zomaar afgegeven.

GMO betekent letterlijk 'Gemeenschappelijke Marktordening groenten en fruit'. De uitvoerende organisatie in Nederland is het Productschap Tuinbouw. Zij beoordeelt aanvragen, zorgt voor het verstrekken van de gelden en controleert de subsidieprojecten. De Europese Unie verstrekt uiteindelijk de GMO-subsidie.

De doelstellingen van het GMO zijn samenvattend:

- Vraag en aanbod beter op elkaar laten aansluiten
- Concentreren van het aanbod
- Het reguleren van de productprijzen en het drukken van de productiekosten
- Milieuvriendelijk produceren

#### Wanneer is de GMO-regeling ontstaan?

In het verleden werkte de EU met een systeem van bodemprijzen. In overschotsituaties haalde de Unie producten via deze interventieregeling uit de markt door ze op te kopen en te vernietigen. Deze vorm van subsidie stimuleerde vooral de kwantiteit. De Europese Unie wilde daarom af van deze vorm van subsidie. In 1996 introduceerde ze de GMO-subsidie, die zich richt op een betere afstemming tussen vraag en aanbod (kwaliteit), om zo doordraaien van groenten en fruit te voorkomen.

#### Vergroten concurrentie of marktverstoring?

Binnen de landen van de EU wordt veelvuldig gebruikt gemaakt van de GMO-regeling. Ook binnen Nederland worden telersverenigingen opgezet om in aanmerking te komen voor de GMO-subsidie. Voorbeelden van GMO-telersverenigingen zijn VTN, Nautilus, Vers Direct Teelt en Best Growers Benelux. Het Productschap Tuinbouw is verantwoordelijk voor de uitvoering van de GMO-regeling. Dit leidt regelmatig tot discussies rondom de mededingingswet. Waar de GMO-regeling bundeling van afzet bevordert, kijkt de NMa of de bundeling niet marktverstoring werkt.

De vraag is of tuinders op lange termijn voordeel hebben bij de GMO-regeling. Bovendien kan de regeling alleen werken als de uitvoering in alle EU-lidstaten gelijk is.

## **Bronnen**

### Literatuur

- F. Bunte, E. Kuiper, M. van Galen en S. Goddijn. Macht en prijsvorming in agrofoodketens. 5.03.01, LEI, Den Haag, 2003
- F. Bunte, Prijsvorming glastuinbouw. Projectcode 40728, Nota 09-02, LEI, Den Haag, 2009
- J. Schouls, Bieden producentenorganisaties nieuw perspectief? Spil, nummer 4, 2009
- Brochure: "modernisering Europese mededingingsregels", NMa, mei 2004
- NMagazine, nummers 2,3,4 uit 2008 en nr. 2 uit 2009
- Jaarverslag NMa 2008

### Websites

- [www.nma.nl](http://www.nma.nl)
- [www.ltonoord.nl](http://www.ltonoord.nl)
- [www.agd.nl](http://www.agd.nl)
- [www.productschaptuinbouw.nl](http://www.productschaptuinbouw.nl)
- [www.weekbladgroentenenfruit.nl](http://www.weekbladgroentenenfruit.nl)