

Voorkeursbehandeling ACP en MOL aanvullen met leverplicht suiker

De volumeafspraken in het EU-suikerbeleid van de toekomst moeten beter. Dat bepleit de NAV. De NAV wil het huidige EU-suikerbeleid continueren maar ook een belangrijke verbetering aanbrengen. Naast leveringsrecht vanuit een voorkeursbehandeling zouden de ACP- en MOL-landen ook leveringsplicht moeten hebben.

De Europese Commissie stelt voor om ca. 500.000 ton surplussuiker (oogst 2010) in de EU om te zetten in quotasuiker. Aanleiding is het te verwachten tekort in de EU van ca. 300.000 ton suiker vanwege minder importen als gevolg van hogere wereldmarktprijzen ten opzichte van de EU-prijzen. Een belangrijke weeffout in het huidige EU-suikersysteem komt dit jaar aan het licht.

SCHOEN WRINGT

Europa heeft een belangrijke volumeafpraak met de Europese suikertelers d.m.v. het suikerquotastelsel dat ca. 85% (vertegenwoordigt 13 miljoen ton suiker) van de huidige EU-consumptie betreft. De overige 15% komt van buiten de EU: de ACP (voormalige koloniën) en MOL (minst ontwikkelde landen). Ze kunnen zonder EU-invoerheffingen ca. 3,5 miljoen ton suiker exporteren naar de EU. Deze landen hebben wel een voorkeursrecht, maar

geen leveringsplicht. En daar wringt de schoen bij de huidige hoge wereldmarktprijzen. Ze hebben geen leverplicht en leveren nu dus niet aangezien ze elders de suiker kunnen verkopen voor een hogere prijs. Het is een geluk dat er in de EU nog voldoende surplussuiker is, want anders zouden de EU-suikerafnemers moeten kopen op de duurdere wereldmarkt.

STABILISEREN

Om het toekomstig EU-suikersysteem verder te stabiliseren en om de grondstofvoorziening veilig te stellen (iets waar de Europese suikerafnemers ook sterk voor pleiten) ligt het volgens de NAV voor de hand om de ACP- en MOL-landen naast prijsgaranties te geven, met hen ook volumeafspraken met verplichte levering te maken. Het lijkt aannemelijk dat hier gemakkelijk afspraken over gemaakt kunnen worden. De ACP- en MOL-landen genieten een voorkeurspositie wat betreft export van suiker naar de EU zodat ze hun suikerproductie kunnen continueren en de EU is verzekerd van de suikerlevering. Een andere optie zou kunnen zijn dat het Europese quotum flexibel aangepast wordt indien er minder suiker geïmporteerd wordt, zoals dit jaar het geval is. Daarbij moet gehandhaafd blijven dat het Europese quotum minimaal 85% blijft van de totale suikerconsumptie in de EU.

EXPORTVOLUME

Vervolgens heeft Europa (volgens de WTO) nog te maken met een maximaal exportvolume van 1,3 miljoen ton. Hoewel sommige belanghebbende partijen aandringen op verruiming, is het maar de vraag of dat niet het draagvlak van het huidige EU-suikersysteem ondermijnt. Het huidige volume biedt de EU al een behoorlijke ruimte van 10% om surplussuiker te exporteren als de wereldmarkt hier interessant genoeg voor is.

DOORSCHUIVEN

De optie doorschuiven blijft ook in de toekomst een belangrijk instrument om aan volumebeheersing te doen en om fluctuaties in de opbrengsten op een rendabele manier op te vangen. De NAV kan zich niet vinden in de manier waarop Cosun bietentelers in oogstjaar 2011 verplicht om de eerst geproduceerde hoeveelheid surplussuiker (0-7%) voor € 25,- per ton af te rekenen. Net als in de voorgaande twee jaren hoort de mogelijkheid van doorschuiven bij de teler te liggen. Zeker nu de graanprijzen voor oogst 2011 stukken hoger liggen, is een bietenprijs van € 25,- veel te laag ten opzichte van graanteelt. Het enige wat de Nederlandse bietenteler resteert, is scherper dan ooit op het quotum bieten te telen.

NAV

Invoerheffing op frites verlagen?

De grote Canadese fritesproducent Cavendish Farms pleit voor verlaging van de Europese invoerheffingen op diepgevroren frites. Op die manier zou Cavendish Farms beter in staat zijn frites naar EU-landen te exporteren. Dit pleidooi past in de vrijhandelspolitiek waar veel multinationals warme voorstanders van zijn. Tegelijkertijd constateren we dat Canada vaak als voorbeeld wordt genoemd van een goed functionerende marktbescherming met zuivelquotering. De NAV is niet enthousiast over het voorstel van Cavendish Farms om de EU-invoerheffing op frites te verlagen. De

vakbond vindt dat het voedsel meer regionaal geteeld en verhandeld moet worden. Wanneer wij naar een meer duurzame wereld streven, dan moeten wij niet nog meer dan nodig, maar liever minder met producten over de aardbol slepen, dan nodig is. Om die regionalisering van de grond te krijgen, zijn importhellingen juist een prima instrument. Met een slimme inzet van importhellingen kan bijvoorbeeld de eiwitteelt in Europa van de grond komen. Nu is het wel zo dat de groei van de fritesindustrie van de laatste jaren vooral mogelijk is geworden door de export van het eindproduct.

En ook de goede aardappelprijs van dit jaar werd vooral aangejaagd door de exportmogelijkheden naar ondermeer Rusland. De lagere Russische invoerheffingen op aardappelen hebben de vraag uit dat land aangewakkerd en de prijs een flinke duw naar boven gegeven. Maar in algemene zin is de NAV voorstander van regionalisering van de landbouwmarkten waarbij de EU als een regio kan worden gezien. In dat licht zou het voorstel van Cavendish Farms tot het verlagen of afschaffen van de importhelling op diepgevroren frites afgewezen moeten worden.

NAV

In de medische sectoren is het gelukkig al decennia lang goed geregeld dat niet iedereen zich zomaar voor dokter of geneesheer kan uitgeven. In het belang van de volksgezondheid en om bedrog tegen te gaan is er een goed systeem ontwikkeld in het woud van alle mogelijke geneesmiddelen en therapieën om het kaf van het koren te scheiden.

In de politiek en economie zou je ook verlangen dat alle uitspraken en voorstellen eens op de daadwerkelijke werking getoetst zouden worden. En het is niet alleen in verkiezingstijd dat er soms een loopje met waarheden wordt genomen. Een voorbeeld van een wijdverbreid misverstand is de gedachte dat toepassing van biobrandstoffen zou leiden tot voedseltekorten. Het is natuurlijk waar dat een kilogram graan maar een keer gebruikt kan worden, hetzij voor food, feed of fuel. Vergeten wordt dan vaak dat deze toepassingen ook een verschillend

prijsniveau hebben. De toepassingen voor brandstoffen vormt het onderend van de markt. Hierbij moet worden aangetekend dat bij ethanolwinning er nog een substantiële hoeveelheid eiwit in de vorm van DDGS vrijkomt. Dat is hoogwaardig veevoer! Het verband tussen de energie- en voedselmarkt is hiermee wel duidelijk. En daarmee ons streven om mede middels energiewinning een renderende bodem in de graanprijzen te krijgen!

Het zijn niet alleen politici en politieke commentatoren die de plank misslaan. Ook de economen en deskundigen van het LEI komen wel tot verkeerde conclusies. In het debat van de landbouwhervorming heeft de Nederlandse regering steeds ingezet op liberalisatie en daarmee het wegnemen van prijsstabilisatoren voor de basisproducten zoals granen. In opdracht van de regering kwam het LEI nu met het medicijn van de termijnhandel als stabilisatie voor de

landbouwsector. In de landbouwsector kennen we de goederentermijnmarkten voor granen en suiker natuurlijk al meer dan honderd jaar! En ook in de sfeer van de rooivruchten als aardappelen en uien zijn termijnhandel en of handel op termijn geen onbekenden. Inderdaad zijn dit instrumenten waarmee de producent prijsrisico's kan spreiden. Maar termijnhandel op zich zorgt niet voor een hoger prijsniveau en voor een bodem in de markt. En die bodem in de markt is nodig, zowel voor de inkomenszekerheid van de producent (boer) als voor de voedselzekerheid. Immers, alleen bij perspectief op een kostendekkende teelt wordt er voldoende in de landbouwproductie geïnvesteerd, met voldoende productie op wereldschaal als gevolg. En voor de hier beschreven kwaal blijven we dus het medicijn van landbouwpolitiek met prijsstabilisatie nodig houden!

Teun de Jong

Duurzaamheid als marktpositie

De Nederlandse boer heeft te veel zijn 'kop' in de strop van de ongecontroleerde bulkmarkten gehangen. Dat zei 'foodlog.nl-goeroe' Dick Veerman tijdens het NAV-symposium 'Bloeiende akkerbouw'. Het containerbegrip 'Duurzaamheid' is op 15 februari op uitdagende wijze door Agrifirm-voorzitter Theo Koekkoek en Dick Veerman van een tastbare inhoud voorzien.

Duurzame landbouw is voor boeren niets nieuws onder de zon. Immers in de landbouw en zeker in de akkerbouw denken mensen vooruit. Akkerbouwers denken immers in meerjarige teeltbouwplannen en behoud van kwaliteit van de grond als belangrijkste productiefactor. Dit duurzaam langetermijndenken staat in schril contrast tot de 'snelle' op korte termijn winst beluste belegger. Maar ook bij boeren moet de schoorsteen op de korte termijn blijven roken. Het roken van de schoorsteen van vandaag kan ten koste gaan van duurzaamheid, bijvoorbeeld bodemvruchtbaarheid, op langere termijn. Boeren zullen volgens zowel Koekkoek als Veerman moeten zoeken naar de kleine kansjes in de markt en deze benutten. In deze nichemarkten valt vaak een veel hogere marge te maken. Spreekwoordelijk is deze markt maar voor enkelen weggelegd en ligt het slagingspercentage ook laag. In dit soort markten fungeert

'duurzaamheid' als belangrijk marktinstrument. Het lupineproject en de 'vegetarische slager' zijn hier goede voorbeelden van.

LEVERINGSVOORWAARDE

Dan rijst de vraag hoe de grote massa moet handelen om meer grip dan nu op de markten te krijgen. In een markt van volledige mededinging zoals die geldt voor de bulkmarkten, is een mate van organisatie of sturing nodig. Want de individuele teler heeft met zijn productie en kwaliteit geen enkele invloed op de totale productie en de prijs. Vaak zien we in dit soort markten (fritesaardappelmarkt!) dat de boer zijn risico probeert in te dammen middels contractteelt en termijnhandel. In dit soort markten worden kwaliteitsaanduidingen als 'duurzaam' meer als leveringsvoorwaarde gehanteerd dan als marktinstrument.

SAMENWERKING ZOEKEN

Dus de telers die het niet tot 'niche' schoppen en die niet in de tredmolen van de bulkmarkt vermalen willen worden, zullen op zoek moeten naar samenwerkingsverbanden om een gelijkwaardiger positie ten opzichte van de afnemers in te nemen. Dit is natuurlijk de aloude coöperatievorming of, met het zelfde doel, in particuliere pools. Naast het vormen van een gelijkwaardige positie in de markt, biedt dit soort samenwerkingsverbanden ook kansen om gezamenlijk

onderscheidend in product- of imagoontwikkeling (duurzaam, kwaliteitsaanduiding of streekproduct) op te treden. Voorbeelden zijn de licentierassen bij pootaardappelen en de Opperdoezer Ronde.

BULK STUREN

Blijft over dat de meest pure 'commodity's' als granen, zetmeel, suiker en plantaardig eiwit, de echte wereldwijd geproduceerde producten zijn die eenvoudig te bewaren en te verslepen zijn en die als basisproducten essentieel zijn voor de voedselzekerheid. Deze producten zijn hierdoor ook gevoelig om gebruikt te worden als politiek instrument. Alleen samenwerking biedt hier geen soelaas en ook instrumenten als regioproducten (bijv. Zeeuws Vlegelbrood) kunnen geen werkelijke prijsdoorbraak veroorzaken. Voor dit soort producten is landbouwbeleid nodig, waarbij overheden middels een mate van sturing een bodem in de markt leggen.

GROTERE MARGE

Volgens Dick Veerman heeft de Nederlandse boer in het algemeen te veel zijn 'kop' in de strop van de ongecontroleerde bulkmarkten gehangen. Wil je in een land met hoge kostprijs echt overleven en 'duurzaam' een boterham verdienen, dan moet er links- of rechtsom dus een grotere marge uit de markt worden gehaald.

NAV

Tegenbeweging kan verrijkend zijn

Onze arrogantie nekt ons. Zo lang Nederlandse boeren vinden dat wij het toch het beste kunnen en dat boeren elders op de wereld maar prutters zijn, gaan we mee in de stroom van veel bulk voor weinig geld produceren. Je kunt op je eigen bedrijf proberen een goed inkomen te behalen, maar als de structuur waarbinnen je opereert niet deugt, dan blijf je dingen doen omdat iedereen het zo doet. Juist de tegenbeweging kan verrijkend zijn.

Dit is de visie van Huib Rijk (53). Hij heeft een biologisch groenteteeltbedrijf van 28 ha in Biddinghuizen. Hij vertelt: 'Een jaar of zes geleden was het heel kritiek in de biologische landbouw. Veel bedrijven zouden over de kop zijn gegaan als de malaise nog één jaar langer had geduurd. Toen heb ik de keuze gemaakt om minder kapitaalsintensief te gaan telen. Ik heb een relatief klein bedrijf van 28 hectare. Mijn vrouw is gestopt met meewerken op het bedrijf en ik ben me gaan richten op groentegewassen met veel arbeid en weinig machines. Ik verbouw nu vele koolsoorten zoals rode, witte, Chinese en bloemkool, romanesco en daarnaast knolvenkel en courgette. Ik ruil grond met collega's uit de buurt om zo de bouwplanrotatie rond te krijgen. En ik verbouw grasklaver voor een veeboer ook door middel van grondruil. We hebben samen voordeel van deze samenwerking. Win-win dus.

OVERSCHOTTEN

Ik was het in de jaren negentig beu om als gangbare akkerbouwer met heel veel input alleen voor overschotten te produceren. De biologische teeltwijze en deze manier van vermarkten maakt het voor mij mogelijk om producten te telen waar vraag naar is en om kostendekkende prijzen te realiseren. De afzet van mijn producten loopt via verschil-



Huib Rijk

lende afnemers. Ik werk met een groothandel die afzet in Scandinavië, Duitsland en Frankrijk. Ook lever ik via Willem & Drees aan supermarkten in de buurt en ik lever aan de webwinkel van Warmonderhof. Deze afnemers zijn geïnteresseerd in speciale producten. Deze manier van werken geeft veel voldoening.

FAIR TRADE-SYSTEEM

Kostendekkende prijzen realiseren kun je proberen te realiseren op bedrijfsniveau, maar je kunt nooit los van het systeem handelen. We hadden met Mansholt in feite een fair trade-systeem. Binnen dit systeem hadden we recht op goede prijzen, gelijk opgaand met de lonen van werknemers. Dat schept ook verplichtingen, maar die wilden we niet. We wilden ook nog op de wereldmarkt acteren. En zo hebben we ons eigen systeem opgeblazen.

MACHTSSPEL

Onduurzaamheid zit in onze genen. We willen een systeem waarbij we het voor

ons zelf goed regelen en anderen van de markt af willen drukken. Ik ben hoogelijk verbaasd dat Jos van Campen op de ALV van de NAV openlijk vertelt dat de Europese suikerindustrie vindt dat ze het recht heeft om overschotten (boven de afgesproken hoeveelheid) op de wereldmarkt af te zetten. Jos van Campen zet de 50 miljoen Indiase suikerboeren, met ieder een halve hectare suikerriet, weg als prutters. Wij zien onszelf als de duurzaamste en efficiëntste ter wereld. Dat is arrogantie. Eigenlijk is de WTO de ideale plaats om goede afspraken te maken over eerlijke handel. Helaas is het een plek geworden voor een politiek machtsspel, met als inzet: hoe kom ik er het beste uit.

TEGENBEWEGING

In een duurzaam systeem hou je ook rekening met de belangen van anderen. De minderheid moet ook zichtbaar blijven. Dat vond ik mooi aan de verkiezingen op de algemene ledenvergadering van de NAV. Deze werden schriftelijk gehouden. Ook al krijg je dan Noord-Koreaanse uitslagen, het wordt wel zichtbaar wanneer er tegenstemmers zijn. Van de tegenbeweging kun je juist wat leren. Op foodlog.nl ben ik ook actief. Het is een fascinerend wereldje waar mensen met verschillende achtergrond met elkaar discussiëren over voedsel en landbouw. Dat dwingt je om het gesprek aan te gaan en eens over je eigen stuk na te denken. Heel verrijkend, tenminste als je niet alleen wilt brengen, maar er ook wat wilt halen', aldus Huib Rijk.

NAV

Verkiezingen

Tijdens de algemene ledenvergadering van de NAV op 15 maart is Teun de Jong herkozen als voorzitter van de NAV. Hans van Kessel (met portefeuille granen en eiwit) en Keimpe van der Heide (portefeuille consumptieaardappelen) zijn herkozen als leden van het kernbestuur van de NAV. Kees van Dijk neemt het penningmeesterschap over van Mark Brantjes. Na zes jaar trouwe dienst verlaat Mark het NAV-bestuur maar hij blijft nog wel actief in de NAV. Mark bedankt voor je inzet voor de belangen van akkerbouwers in het bijzonder op het vlak van mineralen en het afdekken van weerrisico's.

NAV

Intensiever onderzoek ringrot

Pootgoedtelers die pootgoed snijden voor de poot aardappelteelt worden in 2011 intensiever bemonsterd op ringrot. De verhoogde intensiteit geldt voor het hele bedrijf en staat los van het aantal partijen dat voor uitplant is gesneden. Nieuw is dat bij gebruik van gesneden pootgoed voor ATR-teelt de vrijstelling voor ring-

rotonderzoek vervalft! De recente ringrotvondsten in poot aardappelen tonen aan dat de gevreesde ringrotbacterie zich door snijden veel sneller kan verspreiden. Door een intensiever onderzoek kunnen ringrotbesmettingen eerder worden opgespoord.

NAV

Weerrisico verzekeren

Regen, wind, hagel, droogte, vorst. Allemaal natuurfenomenen die het gewas een genadeklap kunnen geven. Een misoogst kan de akkerbouwer op de rand brengen van 'erop of eronder'. Belangrijk is dat de individuele teler nagaat welke (weer)risico's hij/zij zelf wel en kan dragen en welke niet. Teeltjaar 2010 heeft weer eens duidelijk gemaakt hoe grillig het weer ook in Nederland kan zijn. Droogte, wateroverlast en hagel! Voor individuele telers met enorme oogst- en dus inkomensgevolgen. Gelukkig zorgen de prijzen voor compensatie voor degenen die wel konden oogsten. Goed risicobeheer houdt in dat je voor

jezelf de (weer)risico's voor je eigen bedrijf in kaart brengt, nagaat welke risico's je zelf wilt en kunt dragen en voor welke situaties je jezelf wilt indekken. Diverse verzekeraars bieden een weerrisicoverzekering aan die je met overheidssubsidie helpen om de risico's binnen de perken te houden. Het is nu de hoogste tijd om je te oriënteren en je in te dekken. Let wel: de Nederlandse overheid subsidieert de weerrisicoverzekering maar heeft aangegeven niet bij te zullen springen als jouw oogst mislukt door weersinvloeden en je geen verzekering hebt afgesloten. Je zult zelf je risicozaakjes moeten regelen. **NAV**

Lupineproject Veenkoloniën

Met het Louis Bolk Instituut voert de NAV in de Groningse en Drentse Veenkoloniën in de periode 2011 tot en met 2013 een onderzoeksproject uit naar de mogelijkheden voor de teelt van lupine voor menselijke voeding. Naast rassenvergelijks- en gewasbeschermingsonderzoek wordt in het project ook de markt verkend.

Lupine is voor de moderne veredeling een relatief jong gewas met nog veel ontwikkelpotentieel.

Lupine kan bijdragen aan de verduurzaming van de landbouw. De akkerbouw in de Veen-

koloniën kent over het algemeen een krappe vruchtwisseling. Een nieuwe teelt kan daarom een economische versterking betekenen. Meestal zijn kalkarme gronden daarbij in het nadeel. In geval van lupine ligt dat juist omgekeerd. De komende jaren wordt de behoefte aan een nieuw gewas extra groot. Avebe heeft 20% krimp van de zetmeelaardappelen aangekondigd. Telers in het gebied moeten dus uitzien naar een ander gewas voor het vrijkomende areaal. Lupine kan in de toekomst wellicht een rol spelen in het bouwplan. **NAV**

Harmonisatie gewasbescherming

De NAV is blij met het besluit van de Tweede Kamer om geen extra eisen te stellen aan gewasbeschermingsmiddelen. Het voor de sector zo belangrijk zonaal toelatingsbeleid blijft dus intact. In een Europese markt is Nederland te klein om een afwijkend beleid te voeren waardoor producenten van gewasbeschermingsmiddelen Nederland zouden kunnen vergeten

bij innovatie in nieuwe middelen. De zonale toelatingsprocedure biedt voldoende borging en we zullen ook moeten voldoen aan de Vwet Verontreiniging Oppervlaktewater. Daarnaast zullen ook de vernieuwing en optimalisering van driftreducerende technieken een grote bijdrage leveren om de emissies naar water maar ook naar lucht verder te verminderen. **NAV**

Kwekersrecht

De standpunten van minister Verhagen in de kwekersrecht-discussie stoot veredelaars en akkerbouwers tegen de borst. Volgens de minister van EL&I is invoering van een volledige breedders' exemption in het octrooi-recht juridisch niet haalbaar. De beperkte breedders' exemption die de minister nu voorstelt houdt in dat je wel verder mag kruisen met planten die een geoctrooierde eigenschap bevatten, maar dat je het eindresultaat niet mag commercialiseren. Na tien jaar veredelen moet je dus alsnog een

licentie aanvragen bij de octrooihouder. Die weet dan ook dat je er al tien jaar in hebt geïnvesteerd. Dit maakt de onderhandelingspositie van de veredelaar zwak. De NAV vreest dat innovatie hierdoor stagneert en de strategische plantenveredelingssector gedomineerd of zelfs gemonopoliseerd zal worden door enkele wereldwijd opererende ondernemingen. De NAV blijft dus pleiten voor een volledige breedders' exemption conform het kwekersrecht. **NAV**

Nu lid worden

2 voor prijs van 1

Nog geen lid van de enige echte, onafhankelijke en sectorale vakbond van en voor akkerbouwers? Meld u nu aan als lid van de NAV via het inschrijfformulier op www.nav.nl of grijp de telefoon (0168 – 329 130). De NAV is puur sectoraal voor het akkerbouwbelang en stelt het inkomen van akkerbouwers centraal. De belangen van akkerbouwers staan centraal. Belangenbehartiging kan plaatsvinden zonder concessies te doen aan andere sectoren (bijv. veehouderij).

Faire prijzen

De vakbond strijdt voor betere toekomstkansen dan degenen die de akkerbouw willen overleveren aan de grillen van de (wereld)markt. De NAV zet zich in voor faire opbrengstprijzen. Dat wil zeggen integrale kostprijs (dus inclusief vergoeding voor eigen arbeid en eigen vermogen) plus ondernemersmarge.

Kennismakingsaanbod

Word nu lid en profiteer van het kennis-makingsaanbod. Twee voor de prijs van één. Heel 2011 en heel 2012 lid, u betaalt dus twee jaar de halve contributie. Een heel aantrekkelijk aanbod om kennis te maken met de vakbond van, voor en door akkerbouwers.

Contactpersonen

Voorzitter

Teun de Jong
0518 - 400 081

Regio Noord

Jelte Wiersma
0594 - 688 804

Regio Noordoost

Jos Steenhuis
0591 - 349 468

Regio Flevoland

Keimpe van der Heide
0320 - 213 611

Regio Noord-Holland

Joop de Heer
0224 - 541 277

Regio Zuidwest

Kees van Dijk
0167 - 502 211

Regio Zuid

Kees van Dijk
0167 - 502 211

Nederlandse

Akkerbouw Vakbond

Groeneweg 62
4759 BB Noordhoek

tel : 0168 - 329 130

fax : 0168 - 328 735

e-mail : info@nav.nl

website : www.nav.nl

