

**PILOTONDERZOEK NAAR EEN PRIJSINDEXSTATISTIEK VOOR
ZEE- EN KUSTVAART**

Nicol Sluiter

Kennisgeving:

De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteur en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	2
Samenvatting.....	4
1. Inleiding.....	5
1.1 Aanleiding.....	5
1.2 Opzet van het pilotonderzoek	5
1.3 Doel van het rapport.....	5
1.4 Opbouw van het rapport.....	5
2. Branche-informatie.....	6
2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI).....	6
2.2 Omzet, aantal en grootte bedrijven	6
3. Prijsvorming in de zee- en kustvaartbranche.....	7
3.1 Marktontwikkelingen.....	7
3.2 Prijsvorming.....	7
4. Methoden van prijswaarneming	8
4.1 Algemeen	8
4.2 Langetermijncontracten	8
4.3 Modelprijzen.....	8
4.4 Gerealiseerde volumetarieven.....	8
4.5 Standaard uurtarieven	8
4.6 Methoden gebruikt tijdens de pilot	8
4.7 Respons pilot-enquête	8
5. Resulterende prijsindexcijfers	9
5.1 Inleiding.....	9
5.2 Prijsindexcijfers	9
6. Mening van de bedrijven over de methoden.....	10
6.1 Inleiding.....	10
6.2 Resultaten van de evaluatie.....	10
6.3 Conclusie.....	10
7. Vergelijking van de methoden.....	11
7.1 Inleiding.....	11
7.2 Modelprijzen.....	11
7.3 Langetermijncontracten	11

7.4	Gerealiseerde volumetarieven.....	11
7.5	Standaarduurtarieven	12
7.6	Conclusie.....	12

Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is gestart met het opzetten van een prijsstatistiek op kwartaalbasis voor zee- en kustvaartdiensten. Er zijn diverse manieren waarop prijzen ten behoeve van prijsindexstatistieken kunnen worden gemeten. Om inzicht te krijgen in de prijsvorming binnen de branche en de methoden waarmee prijzen kunnen worden waargenomen, heeft het CBS een pilotonderzoek uitgevoerd onder de brancheorganisaties en een beperkt aantal bedrijven in de zee- en kustvaart.

In het pilotonderzoek zijn diverse methoden om prijzen te meten getest en met elkaar vergeleken. In dit rapport zijn de hieruit berekende indexcijfers en informatie uit de evaluatie met de betrokken bedrijven verwerkt. Tevens zijn de voor- en nadelen van de verschillende methoden naast elkaar gezet. Hierbij komen ook de aard van de methode en de praktische haalbaarheid aan de orde.

De methode van prijswaarneming die in aanmerking komt voor de reguliere statistiek is modelprijzen. Het CBS zal rekening houdend met de informatie uit het pilotonderzoek in 2006 een tentatieve prijsindexstatistiek voor zee- en kustvaartdiensten ontwikkelen.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het CBS is in 2000, mede in het kader van Europese regelgeving, gestart met de ontwikkeling van prijsindexstatistieken voor de zakelijke dienstverlening.

Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van vergelijkbare diensten te meten. Diensten op het gebied van zee- en kustvaart zijn unieke diensten. Daarom is een dergelijke meting niet mogelijk. Er zijn wel andere methoden beschikbaar om, weliswaar met tekortkomingen, toch prijzen te meten.

Nadat contact is gelegd met het voorlichtingsbureau Shortsea Shipping en de brancheverenigingen Koninklijke Vereniging van Nederlandse Reders (KNVR) en de Vereniging van Rotterdamse Cargadoors (VRC), is het CBS in 2005 begonnen met een pilotonderzoek. Dit pilotonderzoek is uitgevoerd om een beeld van de branche en de markt te verkrijgen en te onderzoeken welke vorm van prijswaarneming op kwartaalbasis haalbaar is. Een belangrijk uitgangspunt van het CBS is dat de enquêtedruk bij de bedrijven zo laag mogelijk is. De informatie die wordt verzameld, sluit bij voorkeur aan bij de informatie die ondernemingen snel beschikbaar hebben uit de bedrijfsadministratie. Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de prijsindex van een zodanige kwaliteit is, dat die voor uiteenlopende doelen te gebruiken is.

1.2 Opzet van het pilotonderzoek

Het pilotonderzoek bestaat uit drie delen. Om te beginnen zijn er gesprekken geweest met Shortsea Shipping en de KNVR. Daarnaast zijn er vier bedrijfsbezoeken geweest en bij de VRC is met de commissie Statistiek gesproken, waarin onder andere vertegenwoordigers van de grotere containerrederijen zetelen. In de gesprekken met de bedrijven is gesproken over de diensten die de bedrijven leveren, de marktontwikkelingen en de manier waarop prijzen tot stand komen. Tijdens de gesprekken is vastgesteld voor welke prijswaarnemingsmethode de bedrijven gegevens konden leveren.

Vervolgens zijn van twee kwartalen prijzen opgevraagd bij 16 bedrijven voor de methode modelprijzen. Hiermee zijn indexcijfers berekend. Hierna is met de bedrijven die hebben meegewerkt aan de pilot-enquête het pilotonderzoek telefonisch geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is onder andere besproken in hoeverre de geleverde cijfers de prijsontwikkeling van het bedrijf weergeven, of de gegevens gemakkelijk uit de administratie te halen waren en of het bedrijf de methode geschikt vindt om de prijsontwikkeling te meten.

Met dit rapport is het pilotonderzoek afgerond. Op dit moment is de methode van modelprijzen de beste manier om de prijzen voor de zee- en kustvaart waar te nemen. De gebruikte modelprijzen zullen uitsluitend een lijndienst of timecharterdienst vertegenwoordigen voor de prijsstatistiek zee- en kustvaart.

1.3 Doel van het rapport

Dit rapport beschrijft de resultaten van het pilotonderzoek. De methoden van prijswaarneming worden aan een aantal criteria getoetst en vergeleken om te beoordelen of de methode geschikt is voor waarneming op grotere schaal.

1.4 Opbouw van het rapport

Hoofdstuk 2 geeft informatie over de branche. In het daarop volgende hoofdstuk wordt beschreven hoe de prijzen tot stand komen. Hoofdstuk 4 gaat in op de methoden van prijswaarneming en de respons tijdens de pilot-enquête. In hoofdstuk 5 staan de berekende indexcijfers, waarna in hoofdstuk 6 een samenvatting volgt van de evaluatie met de pilotbedrijven. Tot slot geeft hoofdstuk 7 een overzicht van de voor- en nadelen van de verschillende methoden van prijswaarneming.

2. Branche-informatie

2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

Bedrijven worden op grond van hun hoofdactiviteiten getypeerd met behulp van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). De SBI is een indeling van alle economische activiteiten.

In SBI 6110 zijn de zee- en kustvaartdiensten onderverdeeld in: SBI 6110.1 vracht- en tankvaart (zeevaart) en 6110.2 Passagiersvaart, veerdiensten en sleepvaart (zeevaart).

2.2 Omzet, aantal en grootte bedrijven

De totale omzet in 2003 van SBI 6110 zee- en kustvaart bedroeg bij benadering 4,8 miljard euro. In de subklasse 6110.2 is volgens de productiestatistiek in 2003 slechts acht procent van de totale omzet in SBI 6110 gerealiseerd. Er zal daarom niet op dat deelmarktniveau een indexcijfer berekend worden. In de appendix is een gedetailleerde beschrijving van SBI 6110 te vinden.

In mei 2005 bevatte de SBI 6110 zee- en kustvaart 674 bedrijven. Hiervan had 29,1 procent geen werknemers in dienst en nog eens 18,1 procent minder dan twee werknemers. Het aandeel bedrijven dat meer dan 50 werknemers in dienst had, bedroeg 3,9% procent.

3. Prijsvorming in de zee- en kustvaartbranche

3.1 Marktontwikkelingen

Het aantal schepen onder Nederlandse vlag is sinds twee jaar aan het afnemen na een groeiperiode van acht jaar. De branche wordt gekenmerkt door vele fusies en overnames. Om administratieve lasten te verminderen en om gebruik te maken van de expertise van de bevrachters van grotere rederijen, waardoor men minder in elkaars vaarwater zit, wordt er voornamelijk met meerdere BV's in poules gevaren. Dit heeft tot gevolg dat het voornaamste deel (>80%) van de branche-omzet in het topsegment van de bedrijven zit.

Door het wegvallen van het olietransport door pijpleidingen in Alaska is de vraag naar olietankers de lucht ingeschoten, wat heeft geresulteerd in een prijsstijging van bijna een kwart in twee dagen¹. Tegelijkertijd begint er een overschot aan capaciteit te ontstaan in de containervaart. De rederijen hebben fors geïnvesteerd in nieuwe vaartuigen, maar de groei van het vrachtaanbod is lang niet meer zo sterk als enkele jaren geleden. Dit resulteert in een daling van de vrachttarieven.

3.2 Prijsvorming

Prijzen kunnen afhangen van verschillende componenten. Een aantal prijsbepalende factoren zijn:

- afkomst en bestemming;
- enkele reis of retour vaart;
- grootte van de container (prijs per 20 feet of 40 feet container);
- type lading (algemeen, gevaarlijk, gekoeld);
- gewicht of volume van lading niet in containers (per ton, per kg, per m³);
- type transportmateriaal (truck/vessel);
- noodzaak voor andere services (laden, lossen, opvullen/extra toebehoren, het slepen van of huren van containers, opslag, papierwerk);
- frequentie (prijs per uur, week, maand).

¹ Bron: Nieuwsbladtransport.nl 14-8-2006

4. Methoden van prijswaarneming

4.1 Algemeen

Er bestaan een aantal methoden om de prijs van een dienst te meten. In de volgende paragrafen worden de diverse methoden besproken in volgorde van wenselijkheid. Deze zijn besproken tijdens de bezoeksafspraken met de bedrijven.

4.2 Langetermijncontracten

Bij de methode langetermijncontracten worden de periodieke betalingen van een continu contract gemeten. Het contract waarvan de prijs periodiek gemeten wordt, blijft op de verschillende meetmomenten identiek. Het is dus noodzakelijk dat hetzelfde contract langdurig afgesloten wordt, zonder enige wijziging in kenmerken van het contract.

4.3 Modelprijzen

De bedrijven maken een beschrijving van één of enkele typische diensten die zij uitvoeren. Vervolgens brengen zij periodiek voor elke dienst een nieuwe offerte uit, gebaseerd op het precies omschreven eindresultaat. Als na verloop van tijd de dienst niet meer representatief is, vervangt het bedrijf de dienst door een ander representatieve dienst.

4.4 Gerealiseerde volumetarieven

Een bedrijf berekent na afloop van een periode hoe groot de opbrengst is geweest in deze periode en het bijbehorende volume dat voor klanten is verwerkt. Het quotiënt hiervan, omzet gedeeld door volume, is het gerealiseerde volumetarief. Het verschil met de standaard volumetarieven is dat bij de standaard volumetarievenmethode officiële tarieven van een lijst gehaald worden. Net als bij de volumetarievenmethode moet per precies omschreven volume (per niveau, mogelijk per type volume) de gemiddelde opbrengsten per volume berekend worden.

4.5 Standaarduurtarieven

De bedrijven vullen periodiek het uurtarief in van een aantal precies omschreven functies. Het concept achter deze methode is dat de geleverde dienst het ter beschikking hebben van een professional voor een bepaalde tijd is. Het is belangrijk dat het bedrijf functiegebonden en niet persoonsgebonden tarieven invult. De functieprofielen moeten zeer precies beschreven zijn, opdat niet op verschillende meetmomenten zeer verschillende medewerkers onder dezelfde functiebeschrijving vallen. Als de prijsontwikkeling afhangt van het type klant of werkterrein, moet ook dit in de functiebeschrijving worden vastgelegd.

4.6 Methoden gebruikt tijdens de pilot

Uit de gesprekken met de bedrijven bleek dat de methode modelprijzen het best in te vullen was en het gemakkelijkst uit de administratie te halen zou zijn. Bedrijven uit de pilot konden één of meerdere modellen invullen voor lijndiensten en één of meerdere modellen voor charterdiensten opgeven. Uitgangspunt was dat de modellen een goed beeld van de werkelijkheid weergeven.

4.7 Respons pilot-enquête

Er zijn voor de pilot ieder kwartaal enquêteformulieren verstuurd voor de methode modelprijzen, de eerste waarneming was in februari 2006. In totaal zijn 34 bedrijven aangeschreven voor de pilot. Hiervan hebben uiteindelijk 16 bedrijven daadwerkelijk prijzen aangeleverd.

5. Resulterende prijsindexcijfers

5.1 Inleiding

Voor het berekenen van de indexcijfers is eerst een ongewogen indexcijfer per bedrijf uitgerekend. Daarna is een ongewogen gemiddeld indexcijfer berekend uit de cijfers per bedrijf. De bedrijven zijn niet geselecteerd op grootte of geografische ligging en de in dit hoofdstuk berekende indexcijfers zijn niet representatief voor de markt van de hele zee- en kustvaart. Er is nog geen omzetweging aan de bedrijven gegeven. Het doel van deze pilot was niet om een representatief beeld van de zee- en kustvaart te presenteren, maar om te bepalen welke methode de beste is om de prijzen van de diensten binnen zee- en kustvaart waar te nemen.

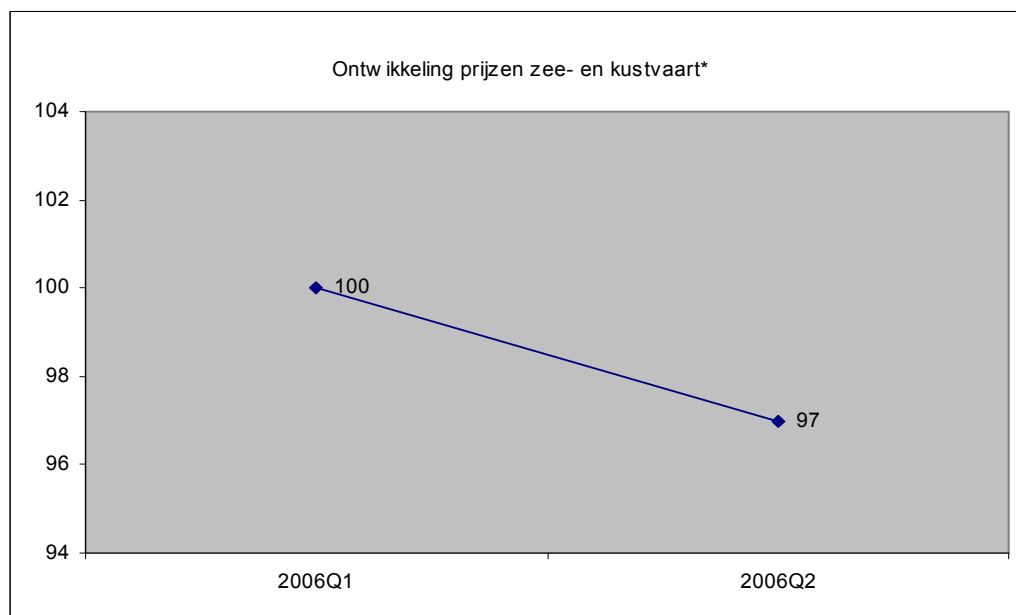
5.2 Prijsindexcijfers

In tabel 1 en figuur 1 staat de prijsontwikkeling van alle bedrijven die cijfers aangeleverd hebben.

Tabel 1: Prijsindex per kwartaal (op basis van modelprijzen).

	<i>Prijsindexcijfers</i>	
	2006 Q1	2006Q2
Zee- en kustvaart	100	97

Figuur 1: Prijsontwikkeling per kwartaal voor de methode modelprijzen.



** Let op: Deze ontwikkeling is niet representatief voor de markt!*

Tabel 1 en figuur 1 geven alleen de prijzen van de timecharter- en de lijndienst weer die door de gebruikte modelprijzen worden vertegenwoordigd. De spotmarkt is hier helaas niet in te betrekken, aangezien deze van dag tot dag verschilt en een model te rigide is voor deze markt. Het pilotonderzoek is eind 2006 afgerond en op dit moment loopt de eerste landelijke uitzending. Eurostat² zal het Nederlandse indexcijfer als input gebruiken voor een Europees cijfer.

² Europees statistisch bureau

6. Mening van de bedrijven over de methoden

6.1 Inleiding

Na het verwerken van de ingevulde enquêteformulieren, zijn de vorm en de resultaten van de pilot-enquête telefonisch met de bedrijven geëvalueerd. Bij de evaluatie van de vorm werd globaal gevraagd wat men van de vragen vond, hoeveel tijd het kostte en of de toelichting duidelijk was.

6.2 Resultaten van de evaluatie

Vooropgesteld is er bij rederijen wel degelijk belangstelling voor een prijsindex-cijfer van de zee- en kustvaart. Men geeft wel aan dat één prijsindexcijfer over de gehele branche niet wenselijk is, omdat de prijsbewegingen binnen de verschillende deelmarkten en type/grootte van schepen divers zijn. Rederijen die uitsluitend aan wilde vaart doen, zijn niet in staat om deze modellen in te vullen. De overige rederijen hebben hier geen moeite mee. Er is door één berichtgever voorgesteld om de Bunker Adjustment Factor (BAF) en Currency Adjustment Factor (CAF) op te vragen naast de prijs, zodat prijsveranderingen van dien aard direct verklaard zijn. De BAF en de CAF worden iedere periode vooraf vastgesteld. De verplichtingseis in de brief wordt binnen deze branche voornamelijk als weerstandopwekkend ervaren in plaats van informatief. Het aantal enquêtes dat bedrijven moeten invullen moet als het kan zoveel mogelijk beperkt blijven. Over de vorm van de enquête was men tevreden. De uitleg is duidelijk en het kost weinig tijd om in te vullen, hoogstens een half uur.

6.3 Conclusie

Met een grensoverschrijdende steekproef zou er eventueel een interessant indexcijfer van verschillende deelmarkten in de branche opgezet kunnen worden. Belangrijkste is momenteel dat de enquête niet als zware last ervaren wordt. Opvragen van BAF en CAF vereist meer invulwerk en is mogelijk niet voor elke berichtgever eenvoudig te achterhalen. Het voordeel voor het CBS van het opvragen van BAF en CAF is dat prijsveranderingen veroorzaakt door bijstellingen van deze correctiefactoren direct verklaard zijn.

7. Vergelijking van de methoden

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zetten we de relevante voor- en nadelen van de methoden voor zowel berichtgevers als het CBS op een rijtje. Hierbij gaat het naast de criteria die in de voorgaande hoofdstukken zijn behandeld, ook om criteria die betrekking hebben op de aard van de methode en de praktische haalbaarheid van de methode. Bij de aard van de methode kan gedacht worden aan de afstand tot de transactieprizen (die het meest wenselijk zijn om waar te nemen), de objectiviteit, de waarnemingsfrequentie en in hoeverre de methode op langere termijn ook geschikt is. De praktische haalbaarheid slaat op de eenvoud van de methode, zodat het gemakkelijk uitgelegd kan worden aan de berichtgever en in hoeverre de methode praktisch in productie te nemen is.

7.2 Modelprijzen

Redenen om wel te kiezen voor modelprijzen:

- Deze waarneming registreert het effect van marktomstandigheden op de prijs.
- Prijsveranderingen zijn elk kwartaal zichtbaar.
- Lage administratieve belasting.

Redenen om niet te kiezen voor modelprijzen:

- Niet elke berichtgever binnen de SBI past in het model.

7.3 Langetermijncontracten

Redenen om wel te kiezen voor langetermijncontracten:

- Praktisch alle rederijen draaien minstens 60 procent van hun omzet m.b.v. contracten om een bepaalde inkomstenstroom te verzekeren.

Redenen om niet te kiezen voor langetermijncontracten:

- Binnen de contracten (die i.h.a. niet langer dan een jaar gelden) is er vaker sprake van volumeveranderingen dan van prijsveranderingen. Voor een goede kwaliteitscorrectie zou elk contract volledig geanalyseerd moeten worden.
- Contracten geven de korte termijn marktbeveging niet goed weer.

7.4 Gerealiseerde volumetarieven

Redenen om wel te kiezen voor gerealiseerde volumetarieven:

- Het zijn “harde cijfers”.
- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde volumetarieven:

- Schepen varen vele routes, met diverse ladingen, die allen verschillende prijzen hebben. Uitsplitsen is te omvangrijk en alles onder één noemer zetten zou een cijfer zonder inhoud betekenen.
- Administratieve belasting te hoog.

7.5 Standaarduurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het zijn “harde cijfers”.
- Het kost de bedrijven zeer weinig tijd om de gegevens te leveren.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Ze bestaan niet.
- Kortingen worden niet meegenomen.

7.6 Conclusie

De methode van modelprijzen is de enige methode waar de berichtgevers een haalbaar resultaat in zien. De spotmarkt is hier helaas niet in te betrekken, aangezien deze van dag tot dag verschilt en een model te rigide is voor de dynamiek van deze markt. Echter, veranderingen op de spotmarkt werken ook altijd door in de prijs voor lijndiensten. Zodra de prijzen op de spotmarkt te hoog worden, zullen de lijndiensten aantrekkelijker worden voor transport. Dit heeft prijsverhogingen bij de lijndienst tot gevolg en prijsdalingen op de spotmarkt, welke uiteindelijk weer leiden tot een tonnage verschuiving naar de spotmarkt. Met het opvragen van lijndiensttarieven worden dus indirect ook de spotmarkt ontwikkelingen waargenomen.

Het forse aandeel van de omzet dat met langetermijncontracten gemoeid is en de prijsontwikkelingen op dat gebied worden ten dele waargenomen in de timecharterprijzen. Secundaire kostenposten als bunkercorrecties, havengelden etc. worden niet meegenomen in timecharterprijzen, omdat de charterer deze kosten zelf vergoedt. De directe kosten voor bemanning en schip zijn de belangrijkste kostenposten in de timecharterprijzen.

Dit in ogenschouw nemend kan bij de weging van de te ontwikkelen statistiek een groter gewicht worden gegeven aan de timecharterdiensten, omdat deze prijsdata model staan voor ruim 60 procent van de totale omzet in de branche. De korte termijn marktvloeden zullen daardoor een minder grote invloed op het indexcijfer uitoefenen.

Appendix

Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

De Standaard Bedrijfsindeling (SBI) is een systematische hiërarchische indeling van economische activiteiten. De SBI'93 wordt onder andere gebruikt om bedrijfseenheden te rubriceren naar hun hoofdactiviteit.

I	Vervoer, opslag en communicatie
61	Vervoer over water
611	Zeevaart
6110.1	Vracht- en tankvaart (zeevaart)
6110.2	Passagiersvaart, veerdiensten en sleepvaart (zeevaart)

In de SBI van 1993 kan de Zeevaart onderverdeeld worden in twee subklassen, te weten 6110.1 en 6110.2.

SBI 6110.1

Vracht- en tankvaart (zeevaart)

Deze subklasse omvat:

- Vervoer van goederen met vrachtschepen;
- Vervoer van vloeistoffen en gassen met tankschepen;
- Verzorgen van zware transporten met verzinkbare zeeschepen;
- Verhuur van vracht- en tankschepen met bemanning (verchartering);
- Voor derden beheren van vracht- en zeeschepen (management);
- Op basis van samenwerking in exploitatie geven van zeeschepen aan derden (pool);
- Exploitatie van duwbakken voor transport over zee.

Deze subklasse omvat niet:

- Exploitatie van vissersschepen (0501.1);
- Slepen en duwen van schepen en andere objecten over zee (6110.2);
- Bevoorraden van offshore installaties over zee (6110.2);
- Vervoer van personen over zee (6110.2);
- Verhuur van zeeschepen zonder bemanning (7122);
- Verzorgen van vistochten over zee (9272.2).

SBI 6110.2

Passagiersvaart, veerdiensten en sleepvaart (zeevaart)

Deze subklasse omvat:

- Slepen en duwen van schepen en andere objecten over zee;
- Bevoorraden van offshore installaties over zee;
- Vervoer van personen (eventueel met vervoermiddel) en/of goederen met veerboten over zee;
- Passagiersvaart en cruises over zee;
- Verhuur van zeilschepen en motorjachten met bemanning bestemd voor de vaart over zee.

Deze subklasse omvat niet:

- Het buitengaats brengen van zeeschepen (6120.3);
- Verhuur van sleepboten zonder bemanning (7122);
- Verhuur van zeilschepen en motorjachten zonder bemanning (7140.2)