

J.J. Verduyn

Med. No. 392

Ir. W.H.M. Baltussen

Drs. J.C. Blom

Ir. F.G.C.M. Kraanen

**PERSPECTIEVEN VOOR DE EXPORT VAN
LEVENDE VARKENS EN MESTBIGGEN**

Mei 1988



SIGN: L 27-392
EX. NO: B
MLV:

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Landbouw

REFERAAT

PERSPECTIEVEN VOOR DE EXPORT VAN LEVENDE VARKENS EN MESTBIGGEN
Verduyn, J.J., W.H.M. Baltussen, J.C. Blom en F.G.C.M. Kraanen
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988
Mededeling 392
181 p., tab., fig., bijl.

Onderzoek met accent op bestaande afzetmarkten: België, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje. De beschrijving van potentiële nieuwe afzetmarkten heeft een meer verkennend karakter. Tevens is de concurrentiepositie van de importlanden in kaart gebracht.

Er is een beschrijving gegeven van de bedrijfskolom, beginnend bij de consument en eindigend de toelevering aan de primaire producent. Ter inventarisatie van de knelpunten bij de export is voorts een enquête gehouden bij de exporteurs. Tenslotte zijn conclusies getrokken met betrekking tot de kansen en bedreigingen voor de uitvoer en heeft een sterke/zwakte analyse van de produktiekolom plaatsgevonden. Op basis hiervan zijn aanbevelingen gedaan ter verbetering van de exportpositie.

Marktonderzoek/Afzet levende varkens en mestbiggen/Concurrentie/
België/Duitsland/Frankrijk/Italië/Spanje/Denemarken/Groot-Brit-
tanië/Griekenland/Portugal

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronver-
melding.

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	7
SAMENVATTING	9
1. INLEIDING	26
1.1 Achtergronden	26
1.2 Doelstelling	28
1.3 De opzet van het onderzoek	28
2. DE NEDERLANDSE EXPORT VAN LEVENDE VARKENS	30
2.1 Positie van de export van levende varkens	30
2.2 Bestemmingen van de Nederlandse export van levende varkens	31
2.2.1 Bestemming van de geëxporteerde zeugen	31
2.2.2 Bestemming van de geëxporteerde mestbiggen	32
2.2.3 Bestemming van de geëxporteerde slachtvarkens	36
2.3 Recente ontwikkelingen	42
2.3.1 De Nederlandse mestwetgeving	42
2.3.2 Toetreding van Spanje, Portugal en Griekenland tot de EG	43
2.3.3 Ontwikkelingen in het EG-beleid	44
2.3.4 Hoge zelfvoorzieningsgraad in de EG	45
2.4 Motieven voor de levende export	45
3. DE VRAAG NAAR VARKENSVLEES IN DE EG-12	48
3.1 Bevolkingsontwikkelingen	48
3.2 Het verbruik van varkensvlees	51
3.2.1 Het verbruik in de EG-10	51
3.2.2 Effecten van de toetreding van Spanje en Portugal	53
3.2.3 Regionale verschuivingen in het EG-verbruik	54
3.3 De consumenten en hun inkoopgedrag	56
3.3.1 Aankoopkanalen voor varkensvlees	56
3.3.2 Gevraagde kwaliteiten en produkten van varkensvlees	59
4. HET AANBOD VAN VARKENS(VLEES) IN DE EG-12	64
4.1 Het aanbod van varkensvlees in de EG-12	64
4.2 De structuur van de bedrijven met varkens in de EG-12	66
4.2.1 De omvang van de bedrijven in de EG-12	67

INHOUD (1e vervolg)

	Blz.
4.2.2 De verschillen in bedrijfsstructuur	69
4.3 Technische resultaten van de grotere varkenshouderijbedrijven in de EG-12	71
4.3.1 Technische resultaten van de zeugenhouderijbedrijven	71
4.3.2 Technische resultaten in de varkensmesterij	73
4.4 De rentabiliteit in de varkenshouderij in de EG-12	74
4.4.1 De verschillen in vaste kosten tussen varkenshouderijbedrijven	75
4.4.2 Verschillen in voerkosten tussen varkenshouderijbedrijven	76
4.4.3 Kosten voor gezondheidsmaatregelen	76
4.4.4 Rentabiliteitsverschillen op grotere varkenshouderijbedrijven in de EG-12	77
4.5 Omgevingsfactoren die het aanbod van varkens in de verschillende EG-landen beïnvloeden	78
4.5.1 Het EG-beleid	78
4.5.2 Het beleid van de nationale overheden	80
4.5.3 De organisatie van de varkenshouderijsector	82
4.5.4 Onderzoek, voorlichting en onderwijs	82
4.6 Verwachte toekomstige ontwikkelingen	83
5. HANDEL, TRANSPORT EN VERWERKING	88
5.1 Omgevingsfactoren	88
5.1.1 Marktordening varkensvlees	88
5.1.2 Wettelijk kader EG	88
5.1.3 De invloed van MCB's	89
5.1.4 Wisselkoersfluctuaties	91
5.1.5 Kostenniveaus bij slachterijen	91
5.2 De exporteurs	92
5.3 Het transport	95
5.4 De importeurs en de verwerking	99
5.4.1 De importeurs	99
5.4.2 De slachterijen	100
5.4.3 Eisen van afnemers aan het produkt	105
5.5 Overeenkomsten tussen exporteur en importeur	113
5.6 Gesignaleerde knelpunten	114
6. TOEKOMSTIGE EXPORT VAN SLACHTVARKENS EN MESTBIGGEN	116
6.1 Achtergronden	116

INHOUD (2e vervolg)

	Blz.	
6.2	Kwantitatieve importbehoefte aan varkens en varkensvlees	118
6.3	Kwalitatieve importbehoefte aan varkens	122
6.4	Exportaanbod levende slachtvarkens en mestbiggen	127
7.	KANSEN, BEDREIGINGEN, STERKE EN ZWAKKE PUNTEN	130
7.1	Kansen en bedreigingen	130
7.1.1	Vraagontwikkeling	130
7.1.2	Afzetstructuur in importlanden	132
7.1.3	Grensverkeer	133
7.1.4	Betalingsverkeer	134
7.1.5	EG-beleid	135
7.1.6	Beleid nationale overheden	136
7.2	Sterke en zwakke punten	138
7.2.1	Primaire produktie	138
7.2.2	Produkt	139
7.2.3	Handel	139
7.2.4	Transport	141
7.2.5	Huidige positie in de markt	141
7.2.6	Organisatie van de bedrijfstak handel in levend vee	142
7.2.7	Nationaal beleid	142
8.	AANBEVELINGEN	147
8.1	Algemene strategie	147
8.2	Regionale exportstrategie slachtvarkens	148
8.3	Aanbevelingen	149
8.3.1	Marketingbeleid	149
8.3.2	Promotiebeleid	151
8.3.3	Distributiebeleid	151
8.3.4	Overheidsbeleid	152
	LITERATUUR	153
	BIJLAGEN	159
1.	Enquêtevragen aan exporteurs van levende varkens	159
2.	Resultaten van enquête bij exporteurs van levende varkens	166
3.	In het buitenland afgewerkt reisprogramma	177

Woord vooraf

Het onderzoek waarover deze mededeling rapporteert is uitgevoerd in opdracht van het Eroduktschap voor Vee en Vlees (PVV). Het is besproken in een begeleidingscommissie, waarin de volgende personen zitting hebben gehad:

Drs. A.L.M. Mulder	(PVV, voorzitter)
Ing. H.J.M. Boelrijk	(Landbouwschap)
Ir. Tj. de Boer	(PVV)
Mr. J.J.A.M. de Bont	(Bedrijfsschap voor de Handel in Vee)
Dhr. M.F.L. van de Brekel	(Vereniging van Exporteurs van Levende Varkens, plv. lid, VELV)
Drs. N. Hendriksen	(Ministerie van Landbouw en Visserij)
Dhr. C. van Leeuwen	(Bond van handelaren in vee, plv. lid)
Mw. A. van Olst	(PVV)
Dhr. J. van Oostrom	(Bond van Handelaren in Vee)
Ir. P.J.A. Spitters	(PVV)
Dhr. J. Wittebols	(Vereniging van Exporteurs van Levende Varkens, VELV)
Dhr. A.F.W. Wetemans	(Bureau Nederlandse Vee-export)

In de bezochte landen - Duitsland, België, Frankrijk, Italië en Spanje - is dankbaar gebruik gemaakt van de ondersteunende activiteit van de landbouwraad ter plaatse. Deze steun is van essentiële betekenis geweest voor de uitvoering van het onderzoek. Een woord van dank aan hun adres is hier dan ook op zijn plaats.

Ook de medewerking van de leden van de Vereniging van Exporteurs van levende Varkens bij de uitvoering van de enquête in hun gelederen heeft bijgedragen aan de kwaliteit van het onderzoek.

Het onderzoek is uitgevoerd door een team van onderzoekers onder leiding van drs. J.C. Blom. De heer J.J. Verduyn heeft het leeuwedeel van het onderzoek verricht. De expertise op het terrein van de primaire sector en de inhoud van de hoofdstukken 2 en 4 zijn geleverd door ir. W.H.M. Baltussen. Ir. F.G.C.M. Kraanen heeft medewerking verleend aan het onderzoek in de exportlanden en de verslaggeving daarvan in hoofdstuk 5.

De directeur,



J. de Veer

Den Haag, mei 1988

Samenvatting

1. Achtergrond en doel van het onderzoek

Na een stagnatie van de export van levende slachtvarkens sinds 1980, en een schommelende export van mestbiggen, dient zich de laatste jaren een aantal factoren aan dat de Nederlandse concurrentiepositie onder druk zet.

Op EG-niveau gaat het vooral om gevolgen van maatregelen ter vermindering van budgetaire problemen, zoals melkquotering, beheersing van de graanproductie en het afbouwen van monetair compenserende bedragen. Tevens bestaan er voornemens om te trachten de EG-import van graansubstituten te verminderen.

Op nationaal niveau gaat het vooral om bestaande en voorgenomen maatregelen in het kader van de mestproblematiek.

Aan de vraagkant is er een afnemende groei van de vraag naar varkensvlees op traditionele exportmarkten, terwijl door vergroting van de Gemeenschappelijke markt nieuwe afzetgebieden in zicht komen. Voorts hechten consumenten steeds meer waarde aan kwaliteitsaspecten van zowel de productieomstandigheden als het produkt. Tegen deze achtergrond is de hier gerapporteerde studie uitgevoerd.

De analyse heeft het onderkennen van kansen en bedreigingen voor de exportpositie van levende varkens ten doel en moet, in combinatie met sterke en zwakke punten van de bedrijfstak, bouwstenen aandragen voor een marketingplan voor de bedrijfstak en voor het sectorbeleid van overheid en organisaties.

Het onderzoek bestrijkt de hele bedrijfskolom van primaire producent tot consument. Het accent ligt op de huidige afzetmarkten van levende varkens: België, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje.

2. De Nederlandse export van levende varkens

Het aandeel van mestbiggen, slachtzeugen en slachtvarkens in de totale geëxporteerde hoeveelheid varkens en varkensvlees bedraagt in 1986 26% 1).

Van de totale export van levende varkens in 1986 bestaat 79% uit slachtvarkens, 8% uit zeugen en 13% uit mestbiggen. Uitgedrukt in waarde zijn deze aandelen respectievelijk 82%, 12,5% en 5,5%. Het aandeel van zeugen en biggen is toegenomen in de periode 1981-1986.

- 1) Volgens voorlopige gegevens is in 1987 de export van levende dieren verder toegenomen en wel van slachtvarkens (incl. zeugen) met ca. 6% en van mestbiggen met ca. 50%.

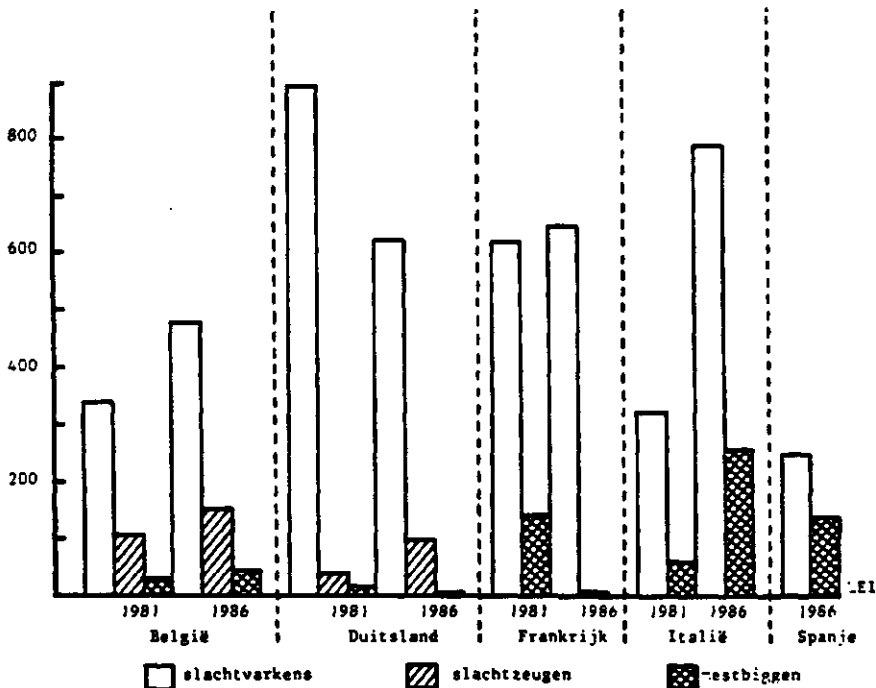
De concurrentie in het grensoverschrijdend verkeer van levende varkens is beperkt. Driekwart van de EG-handel is in 1986 in Nederlandse handen. Andere exporteurs zijn België en Duitsland met respectievelijk 14% en 8%.

Er waren in het verleden vier afzetlanden voor Nederlandse levende varkens: België, Duitsland, Frankrijk en Italië. Aangezien de afzet naar Duitsland en Frankrijk de laatste jaren onder druk staat zorgt de in 1986 begonnen export naar Spanje voor welkome compensatie. Sinds kort wordt deze echter ernstig belemmerd onder druk van de Spaanse varkenshouders.

De afzet van mestbiggen is weinig structureel en voornamelijk gebaseerd op kortstondige regionale vraag-/aanbodverschillen. Het Nederlandse aandeel in de intra-handel in biggen neemt af; kwaliteitsbepalende elementen zijn bij deze overschottenhandel minder doorslaggevend dan de prijs.

De zeugen worden geëxporteerd naar twee structurele afnemers, België en Duitsland. De EG-handel in slachtzeugen is bijna helemaal in Nederlandse handen.

Figuur 1 Uitvoer van Nederlandse mestbiggen, slachtvarkens en slachtzeugen naar land van bestemming (x 1000 stuks)



De import van levende slachtvarkens dekt in België 43% en in Frankrijk, Duitsland en Italië tussen de 15 en 9% van de import-behoefte aan slachtvarkens en varkensvlees. Regionaal gezien is de afzet van Nederlandse slachtvarkens naar Duitsland en Spanje geconcentreerd op de produktgebieden. Die naar Frankrijk en Italië is verspreid over het hele land:

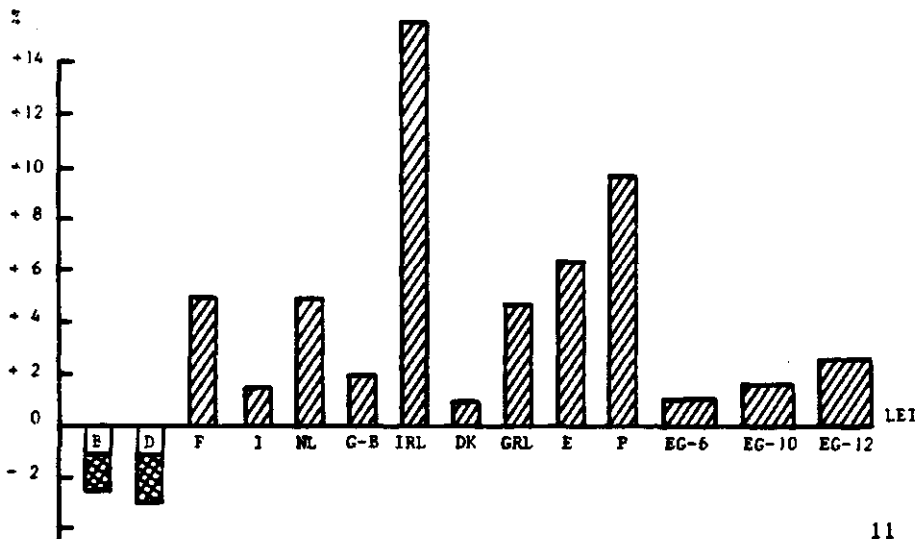
Frankrijk: West	15%	Italië: Noord	40%
Noordwest	30%	Midden	20%
Noordoost	16%	Zuid	40%
Zuidwest	10%		
Zuidoost	29%		

Exportmogelijkheden naar Portugal en Griekenland zijn in principe aanwezig, maar hiervan kan tot nu toe door logistieke problemen nog niet (Griekenland) of nauwelijks (Portugal) gebruik worden gemaakt. Daarnaast zou export naar Engeland en Denemarken van tijd tot tijd interessant kunnen zijn, ware het niet dat deze landen hun grenzen om veterinaire redenen gesloten houden.

3. De vraag naar varkensvlees in de EG

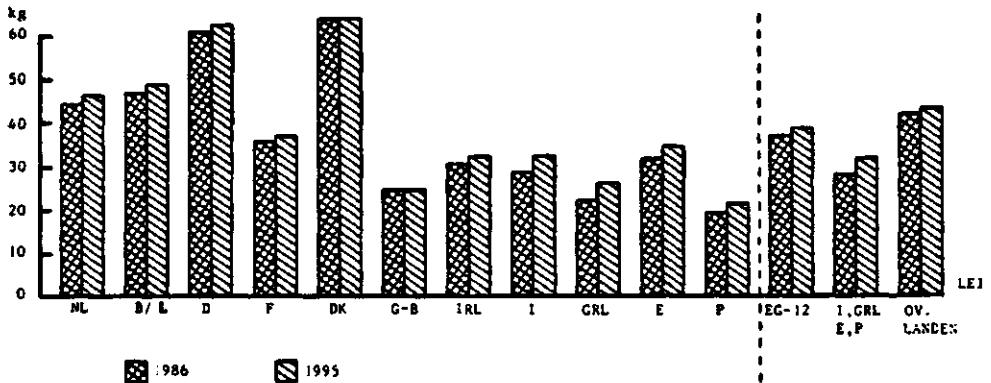
De marktomvang van varkensvlees is de resultante van het aantal inwoners en de consumptie per hoofd. Op de nabijgelegen markten Noord- en Midden-Duitsland en België neemt het aantal inwoners af en ook in Zuid-Duitsland en Noord Frankrijk zal het inwonertal niet of nauwelijks toenemen.

Figuur 2 Te verwachten procentuele verandering van de bevolking in de EG in de periode 1985-2000



Met een belangrijke groei van de bevolkingscijfers wordt nog wel gerekend voor Nederland en Ierland, de Zuidelijke lidstaten en Zuidoost-Frankrijk. Hier wordt ook de grootste groei van het besteedbaar inkomen en het hoofdelijk verbruik van varkensvlees verwacht. Uit figuur 3 blijkt dat in de Noordelijke lidstaten in de periode 1986-1995 het verbruik per hoofd slechts gering zal toenemen, terwijl voor de zuidelijke lidstaten Italië, Griekenland, Spanje en Portugal een groei van 12,5% te voorzien valt.

Figuur 3 Verbruik van varkensvlees in kg per hoofd in 1986 en 1995 1)



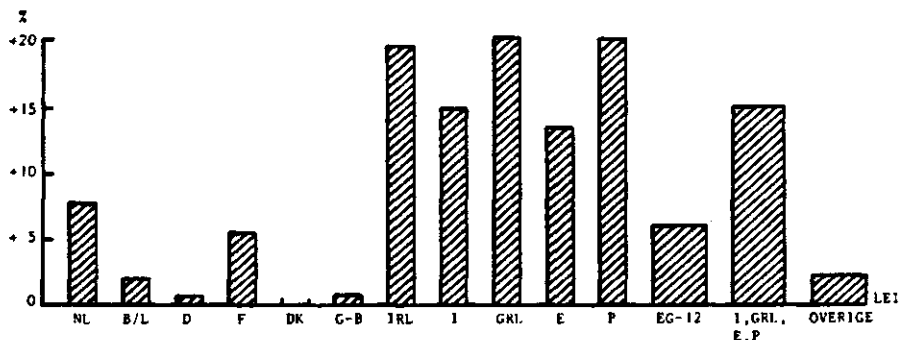
1) Raming.

Door de verschillen in bevolkingsontwikkeling en in verbruik zal het accent in de groei van de totale vraag naar varkensvlees in sterke mate op de Zuidoost-Europese regio's komen te liggen. Voor Italië, Griekenland, Spanje en Portugal wordt gerekend met een groei van de marktomvang van circa 15% en voor de overige lidstaten gemiddeld slechts 3% (figuur 4).

De accenten in de groei van de consumptieve vraag zullen in Duitsland, Frankrijk en Italië in zuidelijke richting verschuiven. In het Noorden en Midden van Duitsland moet zelfs met een geringere vraag rekening worden gehouden.

In meer ontwikkelde markten als Engeland, Nederland, België, Noord-Frankrijk en vooral Duitsland neemt de consument bovendien een steeds kritischer houding aan ten aanzien van de kwaliteit van varkensvlees en de produktiemethoden.

Figuur 4 Ontwikkeling marktomvang varkensvlees (%) in de periode 1986-1995



Het valt op dat de groei van de consumptie in de zuidelijk lidstaten voor het overgrote deel (minstens 75%) bestaat uit vers vlees. Gevoegd bij de ontwikkeling naar grootschaliger winkelkanalen vraagt dit om efficiënte slachterijen en uitsnijderijen die op hun beurt een constante omvangrijke aanvoer van varkens wensen met homogeen gewicht, type en kwaliteit. Het Nederlandse varken voldoet relatief goed aan deze wensen.

4. Het aanbod van varkensvlees in de EG

Het aanbod van varkensvlees wordt uiteindelijk bepaald door individuele varkenshouders. Het hangt goeddeels af van hun individuele doelstellingen hoe zij reageren op de mogelijkheden van de markt. Van groot belang in dit beslissingsproces is het kostprijsniveau in relatie tot de te verwachten opbrengstprijis.

Het zijn vooral de voordelen op regionaal niveau die de Nederlandse concurrentiepositie in de achterliggende jaren voordeel hebben bezorgd: de korte aanvoerlijnen ten opzichte van de aanvoerhavens voor veevoedergrondstoffen, de gunstige infrastructuur en de nabijheid van afzetgebieden. Een gunstige invloed hadden ook de hoge specialisatiegraad en grote vakkennis van de varkenshouders op basis van een goed niveau van onderwijs, onderzoek en voorlichting. Het complexe geheel van de afzonderlijke kostprijsbepalende elementen heeft de Nederlandse concurrentiepositie relatief sterk gemaakt.

Op basis van het gunstige rendement dat men hierdoor ten opzichte van varkenshouders in andere EG-landen weet te behalen heeft de Nederlandse varkenshouderij de mogelijkheden in de zich

uitbreidende EG goed benut en de produktie sterk uitgebreid.

Op termijn zal de concurrentiepositie van de Nederlandse varkenshouderij verslechteren onder invloed van het te voeren nationale en EG-beleid. Vooral de invoering van de medeverantwoordelijkheidshemming in de graanteelt zal tot een relatieve verslechtering van de Nederlandse positie kunnen leiden. Het effect van een verlaging van de graanprijs sec op de Nederlandse concurrentiepositie zal niet groot zijn. Dat van maatregelen ter beperking van de milieuproblematiek echter juist wel.

Dit neemt niet weg dat de Nederlandse sector krachtig genoeg is om de toegestane produktiecapaciteit volledig te benutten. Door produktiviteitsverbetering zal de produktie waarschijnlijk nog licht toenemen.

Tabel 1 geeft een samenvattend overzicht van de geraamde ontwikkeling in aanbod en vraag in de verschillende lidstaten.

Hierbij is er van uitgegaan dat de exportmogelijkheden van varkensvlees naar derde landen niet wezenlijk veranderen (zelfvoorzieningsgraad 102%).

Tabel 1 Ontwikkeling in produktie, verbruik en zelfvoorzieningsgraad van varkensvlees in de EG

Land	Produktie x 1000 ton		Vraag x 1000 ton		Zelfvoorzieningsgraad (%)	
	1986	1995 1)	1986	1995 1)	1986	1995 1)
Nederland	1737	1770	640	689	271	257
BLEU	705	700	480	490	147	143
Duitsland	3288	3300	3730	3756	88	88
Frankrijk	1591	1750	1979	2092	80	84
Denemarken	1147	1300	325	325	353	400
Engeland	995	1000	1385	1399	72	71
Ierland	130	145	109	130	119	112
Italië	1058	1180	1604	1849	66	64
Griekenland	153	130	220	265	70	49
Spanje	1150	1400	1242	1414	93	99
Portugal	183	180	192	231	95	78
EG-10	10804	11275	10472	10995	103	103
EG-12	12137	12855	11906	12640	102	102

Bron: LEI

1) Raming.

5. Handel, transport en afnemers

- Handel en transport

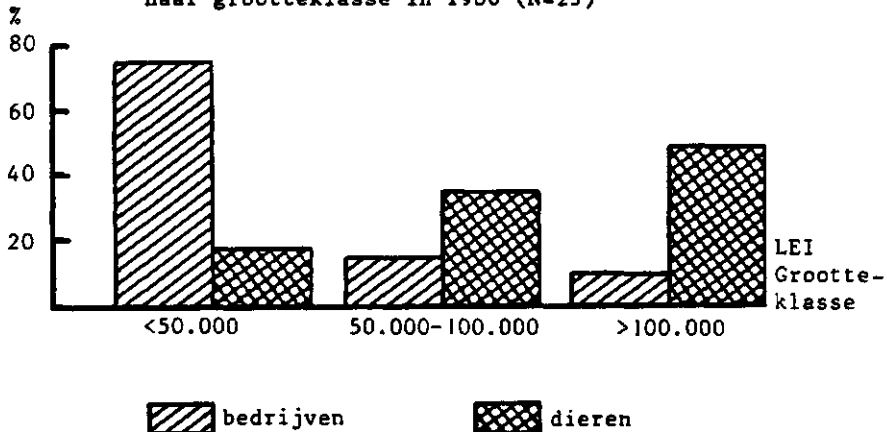
Buitenlandse importeurs en slachterijen maken graag gebruik van de diensten van de Nederlandse exporthandel die als geen ander in staat is om op elk gewenst moment grote partijen dieren te leveren met een uniform gewicht en van homogene kwaliteit.

De exporthandel in levende varkens is vooral mogelijk geworden door de eenwording van de Europese landbouwmarkt. De afhankelijkheid van beleidsmaatregelen op EG-niveau is daardoor ook groter geworden.

De laatste jaren zijn de voor Nederland gunstige MCB's geleidelijk afgebroken. Sinds 1 november 1987 zijn alleen nog MCB's van kracht bij uitvoer van varkens en varkensvlees naar Italië, Griekenland, Engeland en Ierland. Dit alles heeft, behalve voor de export naar Duitsland, een nadelig concurrentie-effect voor de Nederlandse exporthandel.

Van de in totaal 83 exporteurs van levende slachtvarkens en mestbiggen zijn er 23 te beschouwen als gespecialiseerde exportbedrijven met een aandeel van 70% van de totale export. De rest van de bedrijven exporteert incidenteel naar nabijgelegen grensgebieden. Het gemiddeld aantal geexporteerde dieren bedroeg in 1986 37.000 per bedrijf. De grootste exporteurs nemen meer dan 175.000 dieren per bedrijf voor hun rekening.

Figuur 5 Exportbedrijven van levende slachtvarkens en zeugen naar grootteklasse in 1986 (N=23)



Uit de bij de VELV-leden gehouden enquête is gebleken dat de leveranciers hun afnemers vrij frequent beleveren; 36% levert vijf tot tien keer per maand aan de afnemers en 32% zelfs meer dan tien maal. Slechts 4% levert minder dan een maal en 14% minder dan vijf maal per maand.

Door de toenemende afstanden die moeten worden afgelegd wordt er in het algemeen - en zeker naar de verderafgelegen markten - met volgeladen auto's gereden (circa 25 ton lading). Het gaat dan om circa 200 tot 250 slachtvarkens per vracht of circa 800 biggen.

Omdat de vraag in Frankrijk, Italië en Spanje vaak betrekking heeft op kleinere partijen moet in deze landen vaak op meer plaatsen worden gelost. Hierbij treden twee belangrijke knelpunten op. De Franse overheid staat niet toe dat op meer dan twee plaatsen wordt gelost en in Midden- en Zuid-Italië zijn de meeste afnemende bedrijven zo klein dat de markt niet volledig kan worden bediend, omdat lossen op meer dan vier adressen te hoge kosten met zich brengt.

Persoonlijk contact is in de handel in levende varkens belangrijk. Los van incidentele problemen, bezoeken de exporteurs hun klanten gemiddeld nog geen drie keer per jaar. Met name actuele markt- en prijsinformatie wordt in het algemeen verkregen via afnemers of buitenlandse commissaires en is daardoor vaak sterk gekleurd.

De marktsituatie in de varkenshouderij wordt vaak weerspiegeld in de prijs van het transport. Was enkele jaren geleden een prijs van f 2,00 per km gebruikelijk, thans wordt onder invloed van de verslechterde marktverhoudingen door de exporteurs al gereden voor f 1,50 tot f 1,80 per km, hoewel hierbij niet meer alle kosten volledig worden vergoed. Hiervoor is minstens f 1,90 per km nodig.

Voorts moeten vaak de kosten van gewichtsverlies worden goedge maakt. Dat loopt op met het toenemen van de afstand en bedraagt voor Noord-Spanje circa 5 kg, voor Noord-Italië circa 6 kg en voor Zuid-Italië circa 8 kg. De kosten hiervan zijn in Italië in het algemeen voor rekening van de afnemer, maar in Spanje niet.

Onder normale omstandigheden is het verlies door sterfte gering: 0,3% bij mestbiggen en 0,2% bij slachtvarkens. Bij extreme weersomstandigheden als plotselinge temperatuurveranderingen kan de sterfte onder invloed van de lange wachttijden aan sommige grenzen sterk oplopen. De Italiaanse grens is wat dit betreft met een gemiddelde wachttijd van 4½ uur zeer berucht.

Het transport naar de buitenlandse afnemers gaat grotendeels (79%) met eigen vervoer. Slechts één bedrijf laat zowel de aansals als de afvoer volledig over aan derden. De overige bedrijven beschikken allen over eigen vervoer en kunnen daardoor snel en adequaat reageren. Deze flexibiliteit blijkt ook uit het feit dat varkens of biggen soms worden gecombineerd met ander vee als kalveren of lammeren. De mogelijkheden voor retourvracht zijn daarentegen gering.

Belangrijke knelpunten in het transport zijn ook de veterinaire controle, de openingstijden van de grensovergang en het zondagsrijverbod in Italië waardoor pas op dinsdag bij Italiaanse slachterijen kan worden geleverd. Voorts wordt de export van tijd tot tijd belemmerd door de acties van boeren in importlanden.

Tenslotte worden de geringe flexibiliteit van de RVV, de hoge keuringskosten voor biggen en het hoge bijkomende tarief voor keuring buiten de normale werkuren door de exporteurs als een ernstige belemmering voor de export ervaren.

- Afnemers van levende varkens

Op nabije markten als Duitsland, België en Frankrijk worden de varkens in het algemeen rechtstreeks telefonisch verkocht aan de buitenlandse afnemers. Meestal zijn dit slachterijen. Op de verder verwijderde markten wordt hiervoor vaak gebruik gemaakt van een tussenpersoon, al of niet in dienst van de exporteur. Er wordt wel aan getwijfeld of het werken met tussenpersonen uit kostentoegepunt te handhaven is. Meestal zijn de buitenlandse slachterijen de feitelijke kopers van de slachtvarkens en nemen zij tevens de importfunctie voor hun rekening.

Onder invloed van het groeiende vers-vleescircuit vallen de afnemers in toenemende mate in de categorie gespecialiseerde

Tabel 2 Afnemers van Nederlandse slachtvarkens en mestbiggen naar land van bestemming en naar regio's (1986)

Bestemming	Afnemers		Varkens	
	aantal	%	aantal x 1000	%
West-Duitsland	.	.	727	100
- Nedersaksen	.	.	291	40
- Noordrijn-Westfalen	.	.	436	60
- Overige gebieden	0	0	0	0
Frankrijk	+ 90	100	649	100
- West	7	8	97	15
- Noordwest	18	20	195	30
- Noordoost	16	18	104	16
- Zuidwest	25	28	188	29
- Zuidoost	24	26	65	10
Italië	+ 270	100	1036	100
- Noord	68	25	414	40
- Midden	54	20	208	20
- Zuid	148	55	414	40
Spanje	+ 35	100	396	100
- Noordwest	6	17	87	22
- Noordoost	21	60	198	50
- Valencia	8	23	111	28

Bron: LEI.

slachterijen/uitsnijderijen. Met name in Italië zijn nog weinig van dergelijke grootschalige bedrijven aanwezig en wordt overwegend geleverd aan een groot aantal kleine, ambachtelijke slachtenverwerkingsbedrijven (salumificio's).

De verwerking in de Zuideuropese landen wordt (met uitzondering van Spanje) nog grotendeels getypeerd door kleinschaligheid, ambachtelijkheid en inefficiency die door het hoge kwaliteits- en prijsniveau worden gecompenseerd. Dit geldt met name in Italië.

De slachtingen door slagers in openbare slachthuizen zijn sterk verminderd door de vestiging van moderne slachterijen in de produktiegebieden. Hierdoor is de vraag naar varkens - en dus ook naar importvarkens - grotendeels verplaatst van de consumptiegebieden naar de produktiegebieden. Met name in Midden- en Zuid-Italië staat deze ontwikkeling nog in de kinderschoenen en moet derhalve meestal worden geleverd aan een groot aantal kleine bedrijven. Hierdoor is de beleving erg kostbaar en blijven er onopgevulde gaten in de markt bestaan.

De afnemers zijn het grootst in Spanje met 11.300 dieren op jaarbasis en het kleinst in Italië met 3.800 dieren (tabel 2).

Eisen van afnemers aan het produkt

De eisen van afnemers zijn samen te vatten in een aantrekkelijke prijs-/kwaliteitsverhouding van het levende varken. Dat de Nederlandse exporthandel hieraan in elke gewenste hoeveelheid op elk moment kan voldoen verklaart de huidige sterke positie van het Nederlandse varken in de intra-handel.

Kwaliteit wordt met betrekking tot het levende slachtvarken algemeen gezien als een uniform type varken van het gewenste gewicht met relatief zware hammen, een hoog mager vleesaandeel, een gunstige vlees/beenverhouding en een zo gering mogelijke stressgevoeligheid. Vooral het laatste aspect is, in samenhang met een constante pH van 5,6-5,8, belangrijk voor de verwerking tot vlees- en worstwaren.

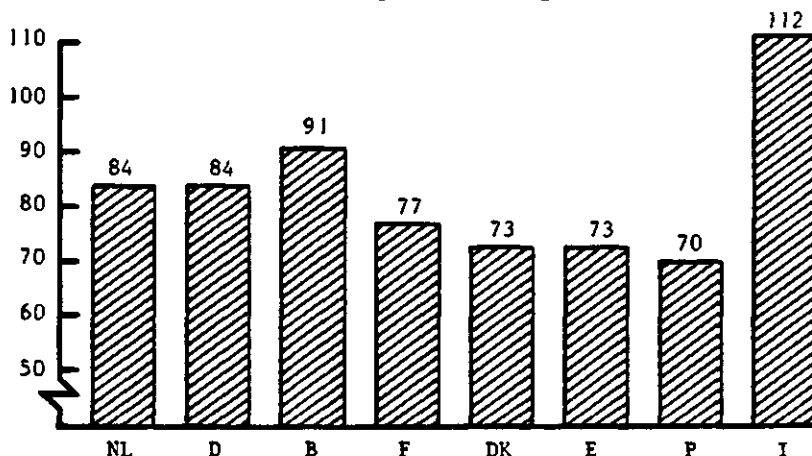
Figuur 6 geeft een beeld van het gemiddelde karkasgewicht op de belangrijkste markten. Hieraan is Denemarken als belangrijkste concurrent - zij het niet voor levende varkens - toegevoegd.

Levering van varkens naar een land waar het gewicht in grote lijnen overeenkomt met dat in Nederland behoeft in principe weinig moeilijkheden op te leveren. Deze landen zijn Duitsland, België en in zekere zin ook Frankrijk. Toch kunnen op dergelijke relatief uniforme markten de gewichtseisen die door afnemers worden gesteld nogal uiteenlopen (globaal van 80-85 kg geslacht gewicht). Wel wenst men per afnemer nauwe gewichtsgrenzen.

In Zuidelijke landen wijkt de situatie sterk af. Men wenst in Spanje en Portugal een uniform licht gewicht, terwijl het gewenste gewicht in Italië sterk uiteen kan lopen.

Omdat het voor Nederlandse leveranciers vaak moeilijk is om aan de Italiaanse gewichtseisen te voldoen kan als vuistregel

Figuur 6 Gemiddeld karkasgewicht van geslachte varkens in kg



Bron: Nationale slachtingenstatistieken.

worden uitgegaan van een levend gewicht van 130 kg. Hiermee kan men in de verwerking nog twee kanten uit, hetgeen in een nog grotere deels ambachtelijke markt zeer belangrijk is.

Andere kwaliteitseisen die vaak worden gesteld hebben betrekking op het aandeel vrouwelijke dieren en in toenemende mate ook op garanties met betrekking tot de afwezigheid van residuen van medicamenten. Tenslotte stelt men ook vaak eisen in de contactuele sfeer; vooral in de zuidelijke landen worden door afnemers frequente, collegiale persoonlijke contacten met hun leveranciers op prijs gesteld.

6. Omgevingsaspecten voor de komende jaren

EG-beleid

Ook bij de toekomstige export van levende varkens zal moeten worden gemanoeuvreed binnen de ruimte die het EG-beleid biedt. Op dit moment lijken hierbij twee beleidskwesties relevant: de maatregelen om de import van graanvervangers terug te dringen en de liberalisering van de EG-markt in 1992.

Door de medeverantwoordelijkheidsheffing op de teelt van granen kan de productie van varkens op bedrijven met graanteelt op termijn aantrekkelijker worden, hetgeen per saldo de Nederlandse positie zal schaden. Omdat de liberalisering wordt gekoppeld aan het vrij zijn van bepaalde dierziekten zal deze ook belemmeringen met zich mee brengen. Hier staan echter vele voordelen door een vrijer grensverkeer met veel minder belemmeringen en rompslomp tegenover.

Nationaal beleid

Naar verwachting zullen de effecten van het beleid van nationale overheden ingrijpender worden voor de concurrentiepositie dan die van het EG-beleid. Dit geldt zowel ten aanzien van nationale maatregelen in de concurrentielanden zoals subsidies en belastingvoordelen als ook in eigen land waar de sector wordt geconfronteerd met een rem op de produktie en lastenverzwaringen in het kader van de milieuwetgeving. Deze laatste maatregelen lijken de grootste bedreiging te zullen vormen voor de export van levende varkens, omdat de slachterijen hun capaciteit zoveel mogelijk zullen willen blijven benutten. Hierdoor kan de "strijd om het varken" nog toenemen.

Uit tabel 1 valt af te leiden dat het Nederlandse exportoverschot van levende varkens en varkensvlees onder invloed van de wettelijk geregelde produktiebeheersing vermoedelijk met 16.000 ton (1,5%) zal verminderen in de periode 1986-1995. Uitgaande van een gelijke verhouding levend/geslacht in de huidige importlanden is een vermindering van de export van Nederlandse levende varkens met circa 140.000 dieren te verwachten in 1995. In termen van geslacht gewicht is dat + 15.000 ton.

Uitbreiding van de levend-export is alleen mogelijk als:

- a. de produktie in Nederland sterker uitbreidt dan is aangenomen. Dit lijkt bij het huidige verbod van produktie-uitbreiding niet aannemelijk.
- b. het importoverschot in de huidige importlanden verschuift ten gunste van het levend-aandeel. Gelet op het teruglopende aandeel van levende varkens in het importoverschot lijkt dit evenmin reëel.
- c. nieuwe markten als Portugal en Griekenland voor de import van levende slachtvarkens worden ontsloten. Gelet op voorwaarde a. is dit alleen mogelijk als hiervoor de benodigde varkens worden onttrokken aan de Nederlandse slachterijen, hetgeen niet erg aannemelijk lijkt, omdat die de produktie-omvang zullen willen handhaven.

7. Kansen en bedreigingen, sterke en zwakke punten

De Nederlandse exporthandel in levende varkens zal na een periode van groei in de komende jaren vermoedelijk worden geconfronteerd met een stabilisering of wellicht zelfs met een verminderde exportomvang. Handhaving van de huidige positie vraagt om het optimaal inspelen van zowel de primaire producent als de exporthandel op de veranderende marktomstandigheden. Hiertoe dienen sterke punten van de sector zo goed mogelijk te worden ingezet. Eventuele zwakke punten kunnen wellicht met hulp van overheid en het georganiseerde bedrijfsleven worden weggenomen en via internationale overlegorganen kan worden getracht de bedreigingen in de markt te verminderen (figuur 7).

Figuur 7 Overzicht van kansen en bedreigingen voor de export van Nederlandse slachtvarkens en mestbiggen

KANSEN	BEDREIGINGEN
<u>Vraagontwikkeling</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Toename bevolking en verbruik varkensvlees in zuidelijke lidstaten; - Grote vraag en hoge prijzen in zomer in Spanje; - Grote vraag en hoge prijzen in winter op andere markten; - Vraag naar specifieke gewichten in zuidelijke lidstaten; - Vraag naar specifieke kwaliteiten in met name Italië; - Nabije markten, waar een uniform gewicht wordt gevestigd, zijn makkelijker te beleveren; - Op de belangrijkste groeiemarkten voor varkensvlees is de concurrentiepositie van de varkenshouders slecht. 	<ul style="list-style-type: none"> - Stagnatie bevolking en verbruik varkensvlees op nabije markten; - Geringe mogelijkheden om in te spelen op vraag naar gedifferentieerde gewichten en kwaliteiten; - Toenemende buikvervetting Nederlands varken wordt door afnemers als probleem ervaren; - Door toename gesloten bedrijven op termijn minder perspectief voor export mestbiggen; - Op nabije markten zal de concurrentiepositie van primaire producenten verbeteren.
<u>Afzetstructuur</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Toename grootschalige verwerking en distributiestructuur sluiten goed aan op omvang partijen en type varken; - Optimale versheid van het produkt is met name belangrijk op vergelegen en meer traditionele markten; - Het in Nederland geproduceerde varken is zowel geschikt voor vers vleesproduktie als voor vleeswaren. Dit biedt met name ook kansen op weinig ontwikkelde groeiemarkten. 	<ul style="list-style-type: none"> - In Zuid-Duitsland en Midden- en Zuid-Italië te weinig industriële slachtcapaciteit aanwezig; - De veelal kleine slachterijen in Midden- en Zuid-Italië, Portugal en Griekenland zijn niet in staat grote partijen af te nemen; - Slachterijen in importlanden concentreren zich in productiegebieden. Hierdoor verdwijnt het voordeel van de geografische ligging van Nederland; - De structurele onderbezetting van slachterijen vermindert; - Door toenemende invloed multinationals in importlanden is snelle uitbreiding productie mogelijk (m.n. Spanje); - Biggenmarkt is grotendeels overschottenmarkt.
<u>Grensverkeer</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Vergroting Gemeenschappelijke Markt; Grote flexibiliteit exporteurs; - Mogelijkheid tot inschakeling douane-agentschappen/expediteurs; - Hoge organisatiegraad en deskundigheid exporteurs biedt kansen voor uitbouw activiteiten; - Liberalisering grensverkeer in 1992 biedt op termijn mogelijkheden tot verdere uitbouw en internationalisering van de handelsstromen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hoge kosten door lange wachttijden en andere grensbelemmeringen bij verdergelegen markten (m.n. Italië); - Hogere transportkosten door toenemende afstanden; - Geringe flexibiliteit en hoge keuringstarieven R.V.V. (m.n. voor biggen); - Zondagsrijverbod in Italië; - Lossen op slechts 1 bestemming in Frankrijk; - Importlicentie voor slechts 400 biggen (halve vracht) per afname in Spanje.

Figuur 7 Overzicht van kansen en bedreigingen voor de export van Nederlandse slachtvarkens en mestbiggen (vervolg)

KANSEN	BEDREIGINGEN
<u>Betalingsverkeer</u>	
<ul style="list-style-type: none">- Op nabije markten nauwelijks betalings- en koersrisico's;- Introductie van uitbetaling op basis van kwaliteitsbeoordelingsstelsel;- Afgifte kwaliteitsgaranties;- Persoonlijk contact met afnemer in diens taal.	<ul style="list-style-type: none">- Op verder gelegen groeimarkten betalings- en koersrisico's (m.n. Italië en Griekenland);- Door ontbreken objectieve kwaliteitsbeoordeling kortingen op overeengekomen prijs.
<u>EG-beleid</u>	
<ul style="list-style-type: none">- Uitbreiding EG biedt in principe nieuwe afzetkansen;- Liberalisering EG-markt die voor 1992 wordt voorgenomen.	<ul style="list-style-type: none">- Door O.V.V.-status en liberalisering EG-markt worden gevolgen van ziekte-uitbraken ingrijpender;- Spaanse concurrentie op transportgebied zal toenemen;- Verslechtering Nederlandse concurrentiepositie door afbraak m.c.b.'s en medeverantwoordelijkheidshoofden op teelt van granen.
<u>Beleid nationale overheden</u>	
<ul style="list-style-type: none">- Stimulering onderzoek ter vermindering van nadelige inkomenseffecten van nationale en EG-maatregelen.	<ul style="list-style-type: none">- Relatief stijgende Nederlandse kostprijs (milieuwetgeving en afschaffing WIR);- Begrensd Nederlandse productieomvang; Bescherming producenten in bestemmingslanden.

In figuur 8 zijn in het kort de sterke en zwakte punten samengevat van de Nederlandse varkenssector. Hierbij is geen aandacht gesteed aan de Nederlandse verwerking, omdat dit niet direct relevant is voor de exportpositie van levende varkens.

Figuur 8 Sterkte/zwakte-analyse van de Nederlandse varkenssector

 STERKTEN

ZWAKTEN

primaire produktie

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Gunstige produktiestructuur; - Grote vakkennis varkenshouders; - Gunstige geografische ligging met korte aanvoerlijnen van grondstoffen en uitgangsmateriaal; - Lage kostprijs. | <ul style="list-style-type: none"> - Kosten van diergezondheid; - Kosten van milieuwetgeving door de sterke produktieconcentratie. |
|--|--|

Produkt

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Homogeen produkt sluit goed aan op industriële verwerking; - Het slachttrendement is hoog en de stress-gevoeligheid is gering; - Het NL-varken is door multipurpose karakter ook zeer geschikt voor groeimarkten; - Gunstige prijs-/kwaliteitsverhouding. | <ul style="list-style-type: none"> - Minder gunstige vlees-/beenverhouding; - Geringe mogelijkheden tot gewichts- en kwaliteitsdifferentiatie; - Produktbekendheid is betrekkelijk gering. |
|--|---|

Handel en transport

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Benodigde aanbod in ruime mate aanwezig; - Exporthandel is betrouwbaar, snel, flexibel en efficiënt met relatief lage transportkosten; - Grote kennis transport levende dieren en minimale sterfte; - Gespreide afzetmarkten; - Zeer groot aandeel in intrahandel. | <ul style="list-style-type: none"> - Aan vraag naar specifieke gewichten en kwaliteiten is moeilijk te voldoen; - Voor markt- en prijsinformatie sterk afhankelijk van importeurs; - Gebrekkige talenkennis exporteurs en chauffeurs; - Geringe samenwerking exporteurs; - Weinig persoonlijk contact met afnemers; - Met het toenemen van de afstanden nemen transportduur en transportkosten toe. |
|--|---|

Sectororganisatie en overheid

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Hoge organisatiegraad van zowel binnenlandse handel als exporteurs; - Goede belangenbehartiging vanuit het georganiseerde bedrijfsleven. | <ul style="list-style-type: none"> - Tot voor kort geen promotie-activiteiten (thans van start gegaan); - Belangstelling en steun NL-overheid voor export levende varkens is gering; - Politieke invloed van NL-overheid en georganiseerde bedrijfsleven internationaal gezien betrekkelijk gering, waardoor: - Internationale knelpunten in de handel worden niet snel weggenomen. |
|---|---|

8. Aanbevelingen

De belangrijkste aanbevelingen zijn:

A. Ten aanzien van het produkt:

- Leg de exportactiviteiten vooral toe op slachtvarkens en slachtzeugen en benut de hiervoor noodzakelijke kanalen tevens voor de afzet van mestbiggen;
- speel zorgvuldig in op wensen t.a.v. gewicht, sexe en kwaliteit;
- Vertaal deze wensen naar de primaire producent en de binnenlandse handel;
- Ontwikkel een kwaliteitsbeoordelingsstelsel;
- Vermijd negatieve produktkenmerken door residuen van diergeneesmiddelen en dergelijke en geef hiervoor kwaliteitsgaranties af.

B. Ten aanzien van de prijs:

- Probeer in te spelen op aantrekkelijke deelmarkten als zware varkens in Italië, lichte varkens voor Spanje en Portugal en speenvarkens en -biggen in zuidelijke landen;
- In relatie tot de waarde zijn de keuringskosten per big hoog. Acceptabeler is een vast bedrag per vracht;
- Een grotere flexibiliteit van de R.V.V. en lagere tarieven buiten de norm-uren is gewenst;
- Door meer samenwerking op exportmarkten kan tot een betere prijszetting worden gekomen;
- Op sector- en overheidsniveau dient te worden gewaakt tegen een verslechtering van de concurrentiepositie en concurrentievervalsende maatregelen van andere landen. Hierdoor worden de marktverhoudingen en de prijsvorming verstoord.

C. Ten aanzien van de distributie:

- Samenwerking tussen exporteurs op logistiek gezien moeilijke markten met een groot aantal kleine afnemers is aan te bevelen (b.v. distributiecentrum en/of gezamenlijke reinigingsinstallatie in Italië);
- Sectororganisaties en overheid dienen te streven naar opheffing van logistieke knelpunten en grensbelemmeringen;
- In verband met dierziektenrisico's is grote zorgvuldigheid bij het transport gewenst;
- Zorg voor een goede dienstverlening aan afnemers. Bijvoorbeeld door regelmatige persoonlijke contacten, stipte levering en goede taalbeheersing.

D. Ten aanzien van de promotie:

- Ontwikkel een systeem van kwaliteitsgarantiecertificaten inzake de afwezigheid van besmettelijke dierziekten en residuen van geneesmiddelen;

- Verstrek adreslijsten van Nederlandse exporteurs aan afnemers en geef daarbij vertrouwensgaranties af;
- Ontwikkel gerichte promotie naar de afnemer m.b.t. het produkt (groeipotentie biggen, uniformiteit, type, prijs-/kwaliteitsverhouding) en de te leveren diensten (betrouwbaar, snel, flexibel);
- Richt de promotie-activiteiten niet alleen op bestaande, maar ook op potentiële afnemers;
- Via het uitgeven van brochures en periodieken en door deel te nemen aan beurzen voor gebruiks- en slachtvarkens kan het produktimago worden uitgebouwd;
- In dit kader kan ook worden gedacht aan het uitnodigen van buitenlandse bezoekers als (potentiële) afnemers, journalisten, enz.

1. Inleiding

1.1 Achtergronden

Het belang van de export van levende slachtvarkens is in de jaren zeventig sterk toegenomen. In 1970 werd circa 4% van de totale varkensvleesproduktie levend geëxporteerd, terwijl dit aandeel in 1980 tot ruim 15% is toegenomen. In de periode 1980 tot en met 1986 groeit de totale varkensvlees export met ongeveer 6% per jaar. Het aandeel van de levend geëxporteerde varkens blijft daarin ongeveer gelijk.

De ontwikkeling van de export van mestbiggen is minder eenduidig. In de jaren tachtig loopt het export niveau aanvankelijk terug van 226.000 in 1981 tot 100.000 in 1984 mede als gevolg van een verbod op de export van geënte biggen. In 1985 treedt er een herstel op van de export en in 1986 wordt een voorlopig record geboekt van 452.500 mestbiggen.

De totale export van varkens en varkensvlees is vooral toegenomen door de prijs/kwaliteit relatie van het Nederlandse produkt in relatie tot andere concurrenten. De mogelijkheden daartoe zijn met name geboden, door het EG-landbouwbeleid dat de import van relatief goedkope veevoerders mogelijk maakte, terwijl in een aantal andere gebieden de varkensproduktie plaatsvindt op basis van relatief dure granen. Daarnaast heeft Nederland gedurende een groot aantal jaren positieve MCB's gehad, waardoor onder, voor Nederland, gunstige voorwaarden, met onder andere de Franse varkenshouders kon worden geconcurrereerd. De Nederlandse varkenssector ondervond vrijwel geen nadelen van de, door de positieve MCB's hogere graanprijzen.

Het tot op heden sterke punt van de Nederlandse varkenssector, de prijs/kwaliteit verhouding, loopt gevaar. Het voordeel van de lage voederkosten wordt, door de geleidelijke daling van de graanprijzen in de Gemeenschap en een beperking van de tapioca-import, minder dan in het verleden. Voorts leiden milieuproblemen, als gevolg van mestoverschotten, tot een lastenverzwaring voor de varkenshouders. In de voor Nederland belangrijke bestemmingslanden, West-Duitsland, België, Frankrijk en Italië, evenals in de rest van de EG, worden de melkveeouders geconfronteerd met produktiebeperkende maatregelen. Wanneer de agrarische bevolking het in de landbouw aanwezige produktie potentieel toch wil benutten, dan moet een uitbreiding van de varkenshouderij bepaald niet worden uitgesloten. Een verlaging van de graanprijzen is daartoe een extra stimulans.

Ook de expansieve vraagontwikkeling zoals die zich in de zeventiger jaren heeft voorgedaan, lijkt definitief tot het verleden te behoren. De bevolking neemt in de belangrijkste bestemmingslanden niet of nauwelijks toe en in West-Duitsland neemt

deze zelfs af. Tevens zijn we in die landen op een punt gekomen, waar inkomensstijging eerder leidt tot vraag naar een betere kwaliteit vlees, dan een vergroting van de gevraagde hoeveelheid; de maag kent grenzen en de consument wordt, mede als gevolg van gezondheidsoverwegingen, steeds meer kwaliteitsbewust.

Sinds 1980 is de EG nog met drie zuidelijke landen, Griekenland (1980), Spanje en Portugal (1986), uitgebreid. De inkomens zijn in deze landen relatief laag evenals het vleesverbruik per hoofd van de bevolking. Het verbruik van varkensvlees neemt in deze landen nog toe als gevolg van de bevolkingsgroei en als gevolg van een toename van de consumptie per inwoner.

Dat in het verleden de export van levende varkens sterker is gestegen dan die van varkensvlees en verwerkte produkten wordt aan verschillende factoren toegeschreven zoals:

- het hoge niveau van de vleeskeuringskosten in Nederland, die overigens enkele jaren geleden zijn verlaagd;
- de hoge lonen in Nederland;
- de onderbezetting van slachterijen in het buitenland;
- de handelsvoorkeur voor warm vlees;
- en - in het geval van Italië, de kans op een grenssluiting voor geslachte varkens in verband met salmonella besmetting;
- buitenlandse slachterijen zouden beter in staat zijn om de overige eetbare delen (het vijfde kwartier) tot waarde te brengen.

Dit blijkt onder meer uit eerder verricht onderzoek dat is gedaan naar de oorzaken van de sterke groei van de export van levende varkens.

Voor de bedrijfstak handel in levend vee, heeft deze ontwikkeling vele veranderingen tot gevolg gehad. Zij moest zich internationaal gaan oriënteren en heeft nieuwe handelskanalen opgelegd die specifieke problemen met zich mee brengen en daardoor nieuwe deskundigheden vragen. De handel heeft te maken gekregen met handelsbelemmeringen tot uiting komend in een reeks van formaliteiten aan de grens. Ook het veterinair aspect heeft een zwaarder accent gekregen. Het transport over lange afstanden brengt nieuwe logistieke problemen met zich mee. Niet alleen zorgt het grensoverschrijdende verkeer voor specifieke problemen, zoals lange wachttijden aan de grens en het risico van grenssluiting. Ook zijn er extra eisen aan het welzijn van de dieren tijdens het transport en de beladingsnormen wijken af van de situatie in Nederland. Ondanks de groei van de handel is het aantal handelaren afgenomen en heeft een sterke concentratie in de bedrijfstak plaatsgevonden.

In het recente verleden is gebleken, dat er exportmogelijkheden voor mestbiggen bestaan. In de toekomst, wanneer het voordeel van de lage voederkosten ten opzichte van concurrentiegebieden vermindert, zou deze vorm van varkensexport in belang toe kunnen nemen. Ook kostenverhogende maatregelen ter beperking van het mestoverschot kunnen daartoe een stimulans zijn.

1.2 Doelstelling

Uit het voorgaande is duidelijk geworden, dat de export van levende varkens en mestbiggen een zodanige omvang heeft bereikt, dat het goed functioneren van dit deel van de markt van groot belang is voor de gehele Nederlandse varkenshouderij. Eveneens is gebleken, dat niet alleen deze vorm van export sterk in beweging is, maar ook de omgeving waarin ze plaatsvindt. Deze kenmerken, omvang en dynamiek, rechtvaardigen een onderzoek naar de perspectieven voor de export van levende varkens en mestbiggen.

Daartoe worden er analyses gemaakt van de primaire sector in Nederland en in concurrerende gebieden. Voorts worden de afzetperspectieven voor varkensvlees en -vleeswaren in de belangrijkste afzetgebieden onderzocht. Uit deze analyses resulteren een groot deel van de voorwaarden waaronder de handel in levend vee in de toekomst zal plaatsvinden. Dit onderzoek in combinatie met een analyse van het handelskanaal voor de afzet van levende varkens en mestbiggen, mondt uit in het onderkennen van kansen en bedreigingen voor deze export. Daarnaast wordt een overzicht opgesteld van de sterke en zwakke punten van de bedrijfstak.

Op basis van het onderzoek worden bouwstenen aangedragen voor een marketingplan ten behoeve van het bedrijfsleven. Daarnaast worden in de richting van overkoepelende organisaties en de overheid suggesties gedaan ten behoeve van een sectorbeleid.

1.3 De opzet van het onderzoek

Zoals hiervoor al is opgemerkt bestrijkt het onderzoek de gehele bedrijfskolom van primaire producent, inclusief de toeleverende industrie (veevoer), tot de consument. Ruimtelijk is het onderzoek beperkt tot de EG-12, waarbinnen het accent wordt gelegd op België, Frankrijk, Duitsland, Italië en Spanje. De overige landen van de Gemeenschap zijn wel in het onderzoek betrokken, maar een zo omvangrijk onderzoeksterrein noodzaakt tot het leggen van accenten, teneinde voldoende diepgang te kunnen bereiken. De motivering van deze landenkeuze is gebaseerd op de betekenis van deze landen voor de export van levende varkens en mestbiggen (hoofdstuk 2).

Het onderzoek naar de bedrijfskolom is opgesplitst in drie onderdelen:

- a) de consumptieve vraag;
- b) de primaire sector;
- c) handel, transport en verwerking.

Bij de behandeling van de consumptieve vraag wordt aandacht besteed aan de vleesconsumptie thans en in de toekomst. Daarbij wordt met name aandacht besteed aan de ontwikkeling van de bevolking en het inkomen per hoofd van de bevolking. Tevens wordt ingegaan op consumenten voorkeuren (hoofdstuk 3).

Op basis van analyses van de primaire sector in de landen van de EG-12 wordt een prognose gemaakt van het verwachte aanbod van varkens in de komende jaren. Daarbij wordt aandacht besteed aan recente ontwikkelingen, de produktiestructuur, de efficiency en de kostenniveaus in de verschillende landen (hoofdstuk 4).

De verbindende schakels tussen producent en consument van varkensvlees, de handel, het transport en de verwerking worden beschreven en geanalyseerd. Daarbij wordt met name aandacht besteed aan de exporteurs van levende varkens en mestbiggen en hun afnemers. Niet alleen de huidige praktijk van de export komt daarbij aan de orde, maar ook de eventuele knelpunten die zich voordoen. Aan de zijde van de afnemers wordt met name nagegaan welke hun motieven zijn voor levende import (hoofdstuk 5).

Voor een goed begrip van de ontwikkelingen en de toekomstige mogelijkheden voor de export van levende varkens en mestbiggen is een schets van de juridische en economische omgevingsfactoren onontbeerlijk. Daarom wordt er in de verschillende hoofdstukken ook aandacht besteed aan de wetgeving op dit terrein door de Gemeenschap en eventuele nationale overheden. Voorts wordt ingegaan op de betekenis van monetair compenserende bedragen (MCB's) voor de export van varkens en varkensvlees.

De analyses zijn gebaseerd op literatuuronderzoek, een enquête onder de leden van de Vereniging van Exporteurs van Levende Varkens (zie bijlage) en bezoeken aan importeurs, slachtereijen, vertegenwoordigers van organisaties en ministeries en wetenschappelijke instellingen in de eerder genoemde landen (zie bijlage).

Op basis van de gemaakte analyses wordt een prognose van de toekomstige exportmogelijkheden gemaakt. De prognoses zijn gebaseerd op de importbehoefte van de verschillende landen (vraag minus aanbod) en de verwachte rol van geïmporteerde levende varkens en mestbiggen daarin (hoofdstuk 6).

Uiteraard is de realisatie van potentiële mogelijkheden sterk afhankelijk van het tijdig onderkennen ervan. Doch evenzeer is van belang dat potentiële bedreigingen, gebaseerd op het onderkennen van sterke en zwakke kanten van de eigen positie, tijdig worden onderkend. In de conclusies zal hieraan uitgebreid aandacht worden besteed (hoofdstuk 7).

In het afsluitende hoofdstuk worden de conclusies vertaald in een aantal suggesties voor een marketing plan ten behoeve van het bedrijfsleven. In de richting van overkoepelende organisaties en de overheid worden ideeën aangedragen voor het sectorbeleid (hoofdstuk 8).

2. De Nederlandse export van levende varkens

In dit hoofdstuk is aandacht besteed aan de huidige betekenis van de export van levende varkens. In paragraaf 2.1 is de positie van deze export bepaald door de ontwikkeling t.o.v. de export van varkensvlees uit Nederland en de ontwikkelingen in andere EG-landen te bekijken. In paragraaf 2.2 zijn de afzetmarkten in 1986 in beeld gebracht. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen de export van mestvarkens, zeugen en mestbiggen.

In paragraaf 2.3 zijn de recente ontwikkelingen weergegeven en de mogelijke verschuivingen in afzetgebieden die hiervan een gevolg zijn. In paragraaf 2.4 zijn enkele veel in de literatuur vermelde motieven voor de export van levende varkens weergegeven.

2.1 Positie van de export van levende varkens

De produktie van varkensvlees is in Nederland gestegen van ruim 1,3 miljoen ton in 1980 tot ruim 1,7 miljoen ton varkensvlees in 1986. Omdat het binnenlands verbruik in dezelfde periode met slechts 0,08 miljoen ton is toegenomen is de export met 0,31 miljoen ton toegenomen van 0,78 miljoen ton tot 1,09 miljoen ton. De export van varkens en varkensvlees is van 1980 tot 1986 jaarlijks met bijna 6% gestegen.

In tabel 2.1 is een overzicht gegeven van de verdeling van de totale export naar levend geëxporteerde hoeveelheden en naar geslacht en/of verwerkte geëxporteerde hoeveelheden. Uit tabel 2.1 blijkt dat van de totale export in hoeveelheden de export van levende dieren 25 à 28% bedraagt. Dit percentage blijft na 1980 vrijwel constant, terwijl van 1970 tot 1980 een sterke stijging heeft plaatsgevonden.

Tabel 2.1 Export van varkens en varkensvlees in hoeveelheden uit Nederland in 1980, 1983 en 1986

	1980	1983	1986
Totale export (1000 ton)	788	891	1097
Waarvan:			
levend (%)	29	26	26
geslacht (%)	71	74	74

Bron: EXMIS.

Binnen de EG is Nederland verreweg de grootste exporteur van levende varkens. Het aandeel van Nederland binnen de EG in de totale export van levende varkens (gemeten in hoeveelheden) is 70 tot 75% in 1984 t/m 1986. Na Nederland volgen België en West-Duitsland met een aandeel van respectievelijk 14 en 8%.

Van de totale export van levende varkens bestaat in 1986 79% van het aantal dieren uit slachtvarkens, 8% uit zeugen en 13% uit mestbiggen. In guldens uitgedrukt is het aandeel van de slachtvarkens, zeugen en biggen respectievelijk 82, 12,5 en 5,5%.

Het aandeel van de zeugen is vanaf 1981 sterk toegenomen van 6 naar 10% in 1986. Van 1981 tot 1986 stijgt het aantal geëxporteerde zeugen jaarlijks met 17%. Het aantal geëxporteerde mestbiggen vertoont een grilliger verloop. In 1981 worden 226.000 biggen geëxporteerd. Dit loopt terug tot ruim 100.000 in 1984. In 1985 bedraagt de export 184.000 mestbiggen en in 1986 wordt een record export van 452.500 mestbiggen behaald. De export van slachtvarkens geeft in de periode 1981-1986 een jaarlijkse groei van + 4% te zien. Voorlopige gegevens over 1987 wijzen op een verdere toename van de uitvoer van levende varkens. De uitvoer van slachtvarkens (incl. zeugen) zou daarbij zijn toegenomen met ca. 6% en die van mestbiggen zelfs met ca. 50%.

2.2 Bestemmingen van de Nederlandse export van levende varkens

In deze paragraaf is beschreven naar welke gebieden de export van levende varkens plaatsvindt. In par. 2.2.1 tot en met par. 2.2.3 is per diercategorie aangegeven naar welke gebieden de export plaatsvindt. Voorts is per exportland aangegeven welke diercategorie(en) naar welk deel van het exportland gaat.

2.2.1 Bestemming van de geëxporteerde zeugen

De geëxporteerde zeugen gaan vrijwel allemaal naar België en West-Duitsland. Zoals aangegeven in par. 2.1 is de export van zeugen sneller toegenomen (+ 17% per jaar) dan de uitbreiding van de zeugenstapel (+ 4%). In 1981 is ruim een derde deel van de uitgevallen zeugen geëxporteerd en in 1986 is dit opgelopen tot bijna 60%.

Tot en met 1984 en in 1986 gaat ruim 2/3 deel van de geëxporteerde zeugen naar België en 1/3 deel naar Duitsland (zie tabel 2.2). In 1985 is zowel absoluut als relatief de export naar België gedaald. In 1985 is de helft van de zeugen naar België en de helft naar West-Duitsland geëxporteerd. De waarde per geëxporteerde zeug is in Duitsland elk jaar hoger dan in België. In 1981 en 1982 bedraagt dit verschil ongeveer f 10,- per zeug (= + 2%), in 1983 tot en met 1985 f 40,- à f 60,- (+ 8%) per zeug. In 1985 en 1986 is het waardeverschil t.o.v. 1984 sterk afgenomen. Mogelijk is het toegenomen prijsverschil in zeugen de oorzaak geweest van de tijdelijke verschuiving in de afzet van zeugen van België naar Duitsland.

Tabel 2.2 Export van zeugen (in 1000 stuks) naar afzetgebied in de periode 1981 tot en met 1986

Land	1981	1982	1983	1984	1985	1986
België	111	121	156	173	140	176
Duitsland	39	70	60	77	145	100
Rest	3	1	1	-	1	3
Totaal	153	192	217	250	286	279

De EG-export van zeugen is vrijwel geheel in Nederlandse handen. Het aandeel van Nederland is in België in de periode 1981-1986 gedaald van bijna 100 tot iets minder dan 80%. Het Nederlandse aandeel in de Duitse import is in dezelfde periode gestegen van 36% naar 90%.

2.2.2 Bestemming van de geëxporteerde mestbiggen

In par. 2.1 is vermeld dat de export van mestbiggen een grillig verloop heeft. Vanuit Nederland wordt in 1981 tot en met 1985 voornamelijk geëxporteerd naar Italië, Frankrijk, België en West-Duitsland (zie tabel 2.3). In 1986 en 1987 zijn Italië en Spanje de grootste afnemers van mestbiggen. In 1981 was Frankrijk nog verreweg de grootste afnemer van mestbiggen met 52% van het totaal aantal geëxporteerde biggen. De export naar Frankrijk is nadien sterk teruggelopen naar 1,5% van de totale export van biggen in 1986. Het aandeel van Italië in de totale export is van ongeveer 25% gestegen naar + 70% in de periode 1983-1985. Na de toetreding van Spanje is het aandeel van Italië terug gezakt naar 60%. De export naar België en Duitsland blijft in de periode 1981-1986 vrijwel constant. Naar beide landen worden jaarlijks tussen de 10.000 en 30.000 biggen geëxporteerd.

Het aandeel van Nederland in de import van mestbiggen varieert sterk per afzetgebied. In Italië heeft Nederland een vrij constant aandeel van 65 à 85% in de periode 1981-1986. In West-Duitsland varieert dit aandeel van 19% in 1983 tot 97% in 1984. Het aandeel van Nederland in de Franse en Belgische biggen-import is in de periode 1981-1986 sterk gedaald; in Frankrijk van 32% naar 2,5% en in België van 20% naar 6%.

De export van biggen vertoont dus een grillig beeld zowel naar hoeveelheid en afzetgebied als naar marktaandeel in de afzetgebieden. Een relatie met de prijs van de biggen lijkt aanwezig te zijn. In het eerste halfjaar van 1987 is de Nederlandse positie op de Spaanse markt bijvoorbeeld grotendeels overgenomen door Duitse biggen die nogal wat lager in prijs zijn. Hierbij dient aangetekend te worden dat Spanje voor 1987 een contingent heeft ingesteld voor de import van maximaal 55.000 biggen per

Tabel 2.3 Uitvoer van mestbiggen (in 1000 stuks) naar afzetgebied in de periode 1981 tot en met 1986

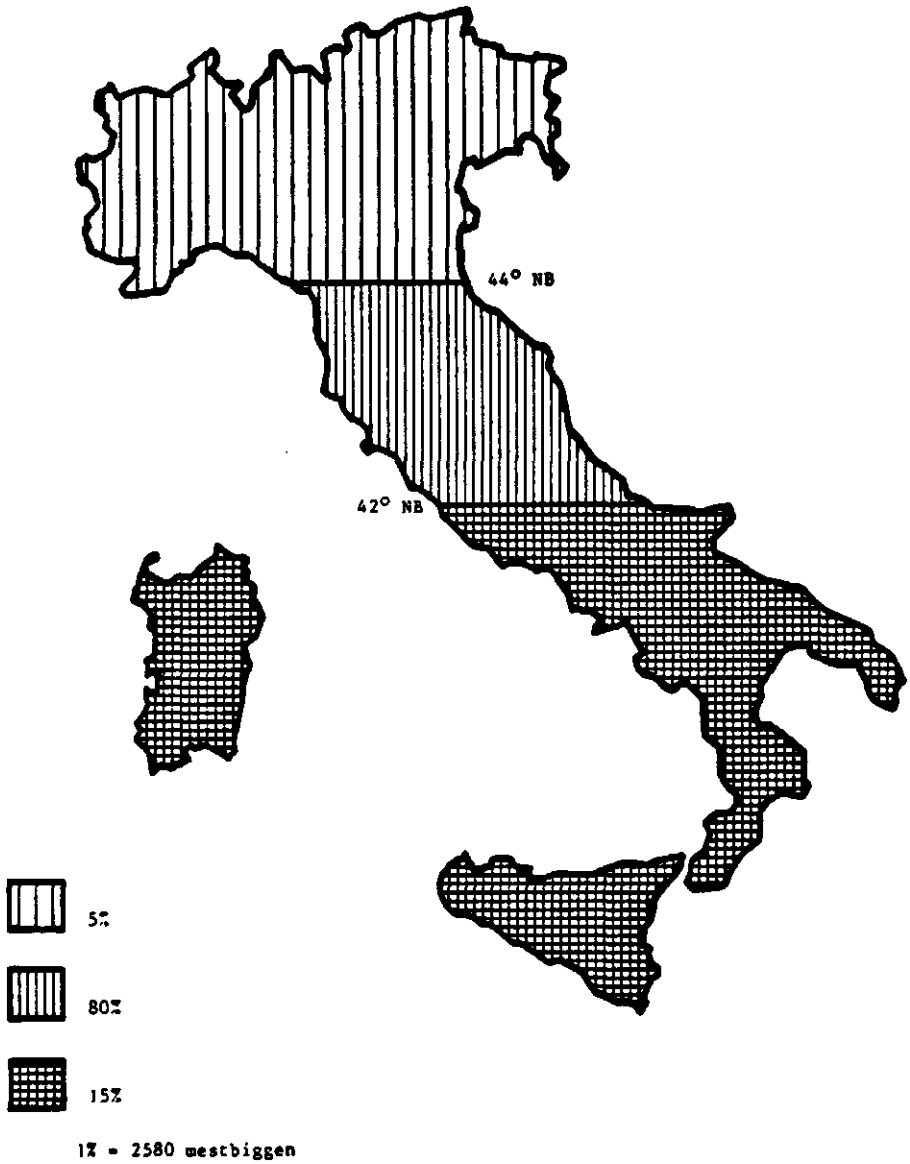
Land	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 1)
Italië	65	119	102	80	124	258	312
Frankrijk	144	71	18	4	3	7	44
BLEU	30	22	11	12	25	45	106
Duitsland	19	13	5	6	32	4	13
Spanje	-	-	-	-	-	138	180
Rest	2	2	1	1	0	0	.
Totaal	260	227	138	103	184	452	669
Gevallen varkenspest in Nederland	12	70	161	168	36	1	

1) Voorlopige gegevens.

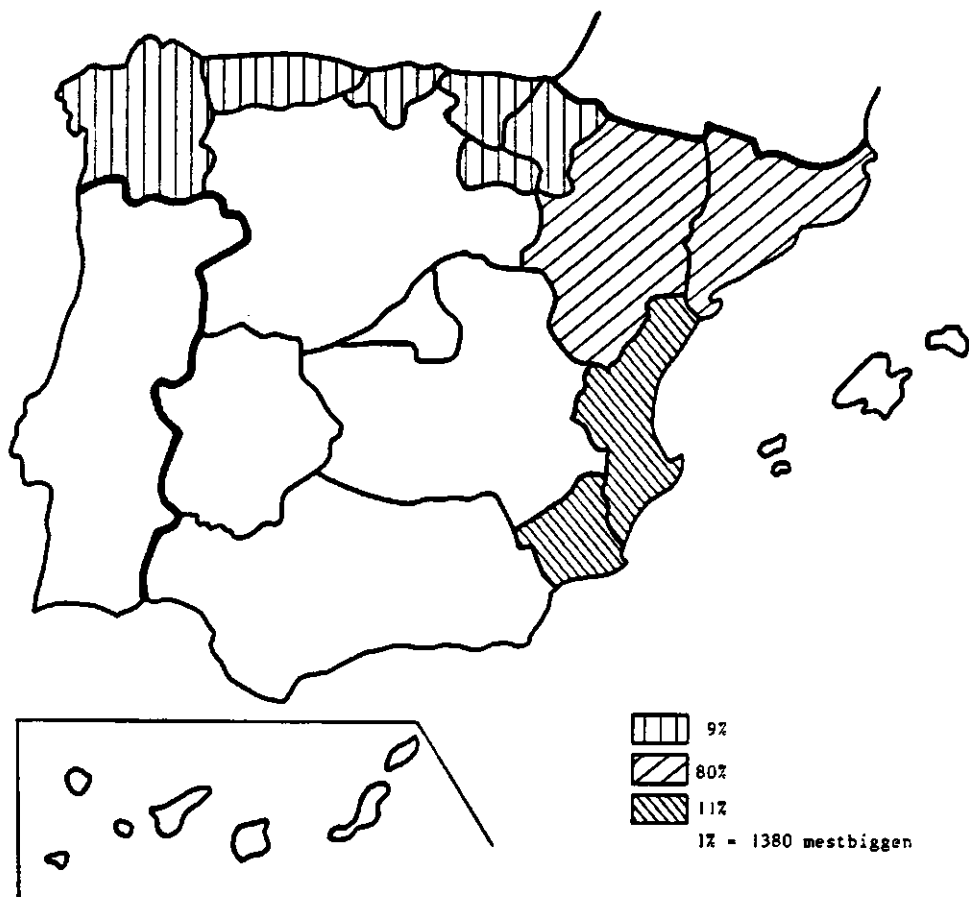
maand. In 1988 wordt dit contingent in principe maandelijks met 2000 dieren verhoogd. De export van biggen naar Spanje heeft zich vanuit Nederlands oogpunt in de tweede helft van 1987 hersteld, waardoor de invoer vanuit Nederland op jaarbasis nog met ca. 30% toenam. Hierbij dient te worden aangetekend dat het Spaanse bedrijfsleven onder druk van de varkenshouders onlangs heeft besloten de import afhankelijk te stellen van het prijsniveau. Indien het Spaanse prijspeil meer dan f 96,- per big bedraagt kan het volledige contingent worden geleverd, bij een prijspeil tussen het f 72,- en f 96,- is dit 80% en bij een lagere prijs dan f 72,- kan slechts 20% worden geleverd.

Van belang is naast de prijs waarschijnlijk ook de gezondheidssituatie van de Nederlandse varkens. Uit tabel 2.3 blijkt dat een toeneming van het aantal gevallen van varkenspest samen gaat met een verminderde biggenexport en omgekeerd. In de jaren 1982-1985 kwamen diverse uitbraken van varkenspest voor en was het niet toegestaan geënte biggen te exporteren. Met name voor de export van levende dieren die in het land van bestemming niet meteen geslacht worden is een goede gezondheidssituatie een "must". Naast het vóórkomen van pest in eigen land, worden de afzetmogelijkheden van biggen ook beïnvloed door het ziektebeeld in de afzetgebieden. Herhaaldelijk optredende "haarden" in Italië in 1985 en 1986, leidend tot vervoersverboden in de geïsoleerde gebieden, kunnen dan ook mede een verklaring vormen voor de toegenomen export van Nederlandse mestbiggen naar dit land in die jaren. De export van mestbiggen is dus op een wankel basis gebouwd zolang de gezondheidsproblemen in eigen land niet in de hand gehouden kunnen worden. Anderzijds lijkt de export van biggen te worden bevorderd door gezondheidsproblemen op de afzetmarkten.

Figuur 2.1 Westbiggen - Regionale verdeling Nederlandse export in Italië in 1986



Figuur 2.2 Mestbiggen - Regionale verdeling Nederlandse export in Spanje in 1986



De regionale verdeling (in 1986) van de Nederlandse mestbiggen in de landen Italië en Spanje is afgebeeld in de figuren 2.1 en 2.2. In Italië valt op dat 80% naar Midden-Italië gaat (figuur 2.1). Een groot deel hiervan wordt afgemest, het overige deel direct geconsumeerd. "Forchetta" (speenvarken) is een veel voorkomend produkt in Zuid-Italië. De oorzaak van deze grote export van biggen naar Midden-Italië ligt in de slechte produktie-structuur, de lage rentabiliteit en de gezondheidsproblemen op de fokkerijbedrijven in Midden-Italië.

In Spanje gaat 80% naar het Noord-Oosten. Het belangrijkste doel van deze importen is het op peil brengen van de varkensstapel, doordat de Afrikaanse varkenspest zijn tol heeft geëist. Daarnaast spelen prijsverschillen een grote rol op deze markt.

2.2.3 Bestemming van de geëxporteerde slachtvarkens

De uitvoer van levende varkens wordt zowel in aantal als in waarde vrijwel volledig bepaald door de slachtvarkens. Tussen de 79 en 85% van de export van levende varkens bestaat uit slachtvarkens (zie par. 2.1).

In tabel 2.4 is de uitvoer van levende Nederlandse slachtvarkens naar de belangrijkste bestemmingsgebieden weergegeven.

Tabel 2.4 Uitvoer van levende Nederlandse slachtvarkens (in 1000 stuks) naar bestemmingsland in de periode 1981-1986

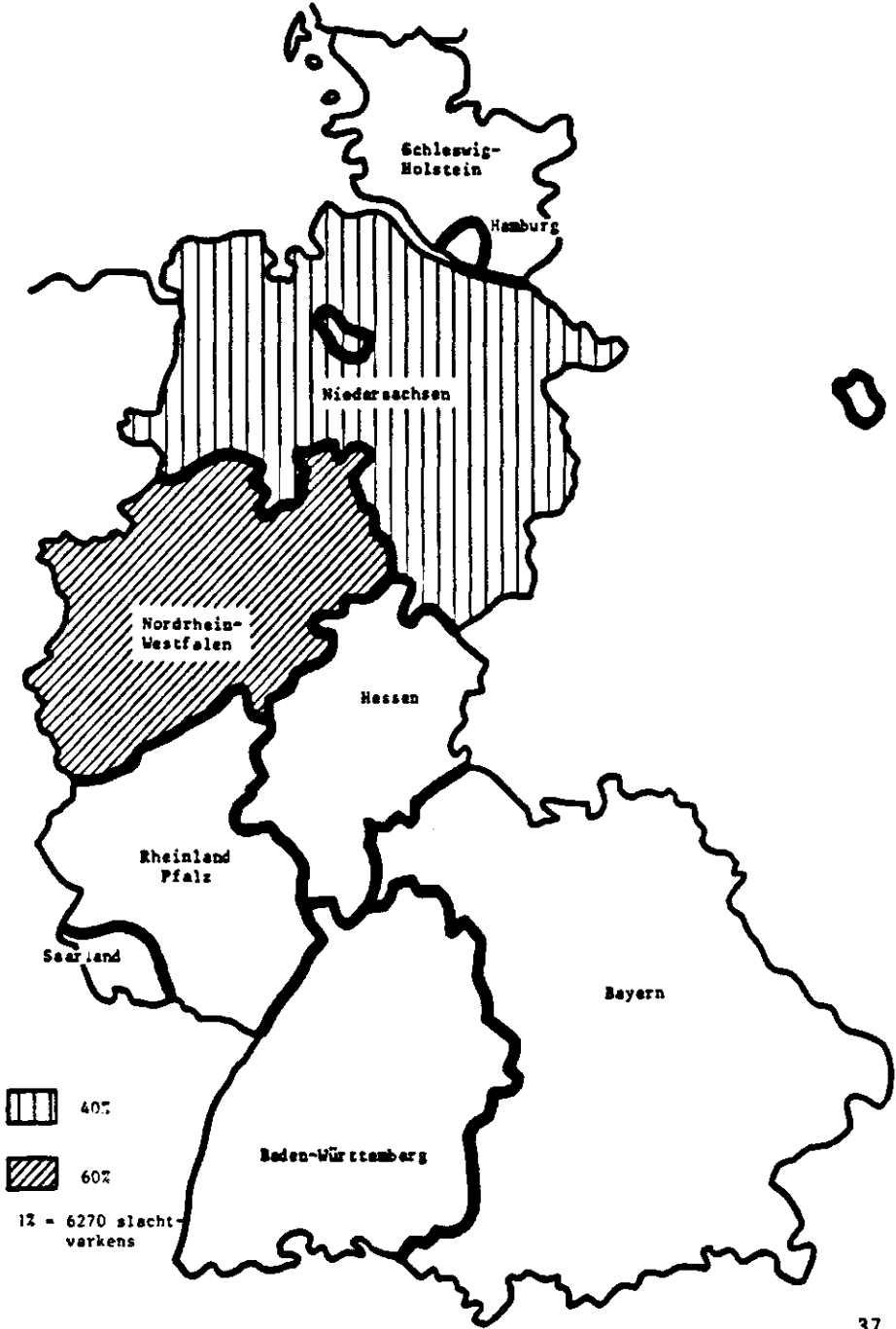
Land	1981	1982	1983	1984	1985	1986
België	343	506	564	585	386	482
Duitsland	893	721	542	617	860	627
Frankrijk	622	581	691	688	764	649
Italië	319	321	394	378	528	791
Spanje	-	-	-	-	-	252
Overige	1	2	4	1	3	2
Totaal	2178	2131	2195	2269	2541	2803

Het marktaandeel van Nederland op de importmarkten is ruim 50% in Frankrijk; + 75% in België, Spanje en Italië en + 95% in West-Duitsland. Uit deze cijfers blijkt dat Nederland een overheersende positie bezit in de intrahandel in levende varkens.

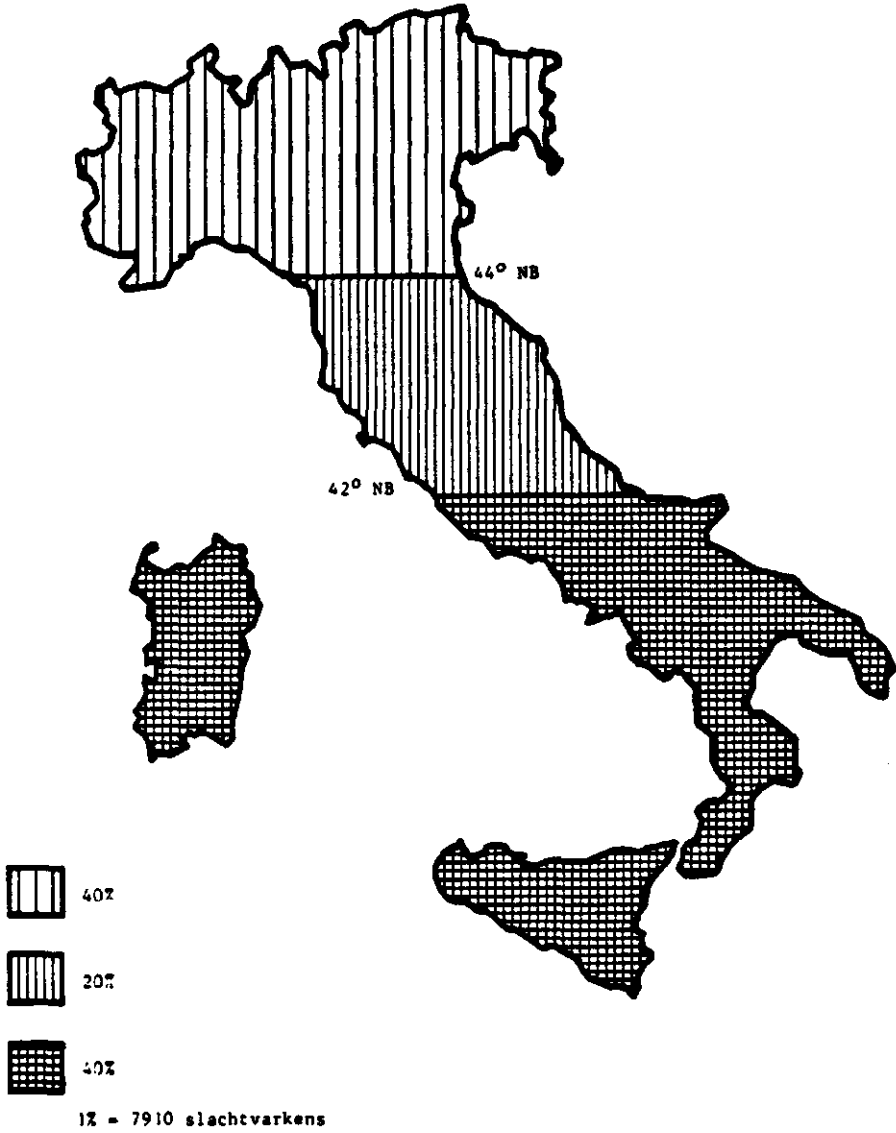
De import van levende varkens dekt in Duitsland, Frankrijk en Italië respectievelijk 13, 15 en 9% van de importbehoefte aan slachtvarkens en varkensvlees. Dit cijfer vertoont voor de afzonderlijke landen geen tendens tot stijgen of dalen.

De regionale verdeling (in 1986) van Nederlandse slachtvarkens in de landen Duitsland, Italië, Spanje en Frankrijk is afge-

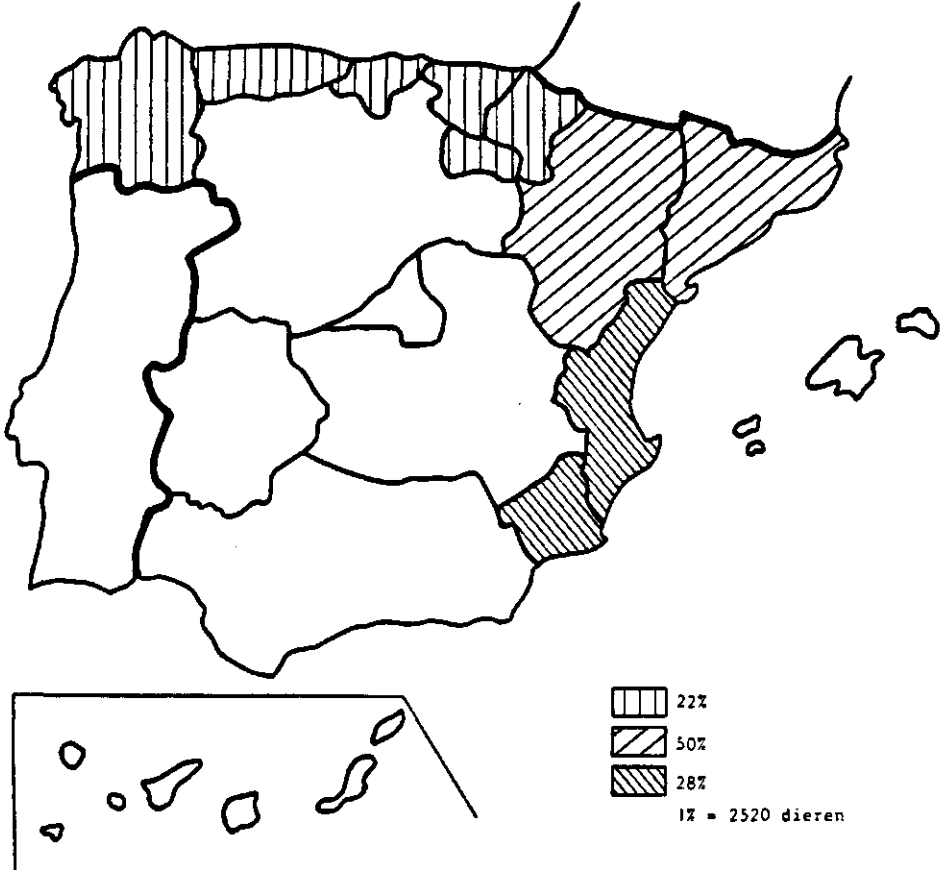
Figuur 2.3 Slachtvarkens - Regionale verdeling Nederlandse export in West-Duitsland in 1986



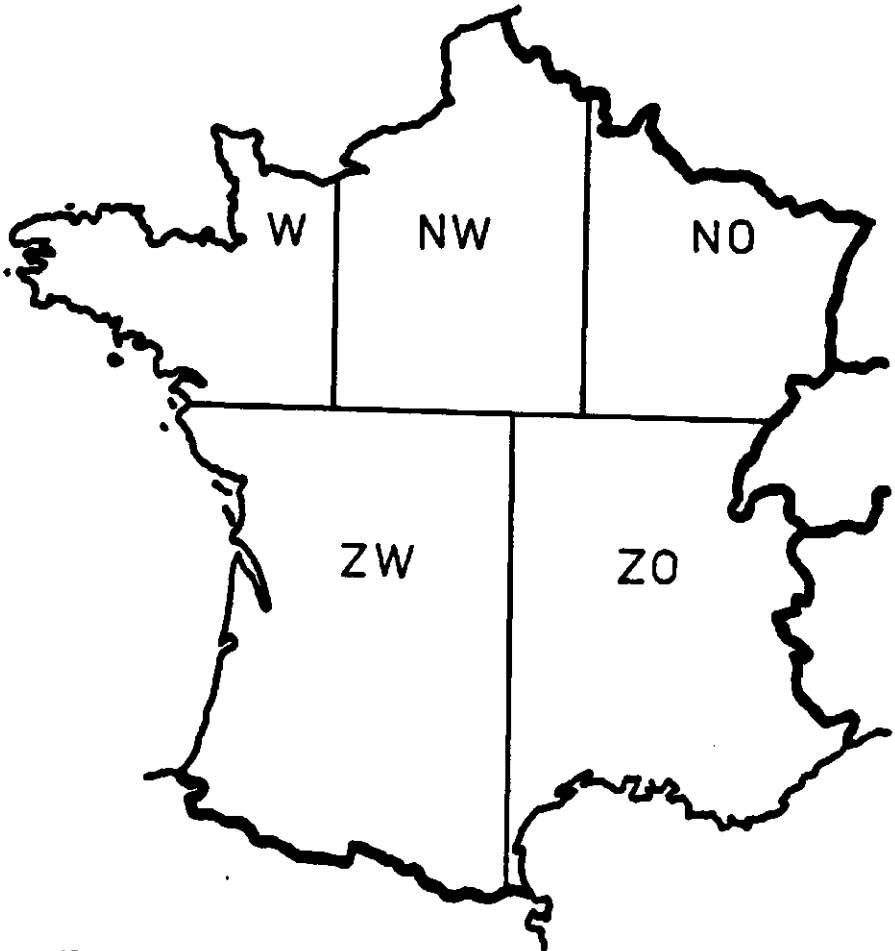
Figuur 2.4 Slachtvarkens - Regionale verdeling Nederlandse export in Italië in 1986



Figuur 2.5 Slachtvarkens - Regionale verdeling Nederlandse export in Spanje in 1986



Figuur 2.6 Slachtvarkens - Regionale verdeling Nederlandse export in Frankrijk in 1986



W = 152
NW = 302
NO = 162
ZW = 102
ZO = 292
IZ = 6490 dieren

beeld in de figuren 2.3, 2.4, 2.5 en 2.6. De afzet naar West-Duitsland is volledig geconcentreerd op de aan Nederland grenzende deelstaten Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen (zie figuur 2.3).

In Italië gaat circa 40% van de Nederlandse slachtvarkens naar het Zuiden (ten Zuiden van 42° NB, waarbinnen ook Rome valt). Dit is verklaarbaar doordat circa 40% van de totale Italiaanse consumptie van vers varkensvlees in het Zuiden plaatsvindt, die door slechts 10% van de totale Italiaanse produktie gedekt wordt; kortom een zelfvoorzieningsgraad van 25% voor vers varkensvlees in het Zuiden (het landelijk gemiddelde voor vers varkensvlees lag in 1982 op 47%, sindsdien is het percentage gedaald). Bovendien prefereert het Zuiden - relatief gezien - vers vlees boven vleeswaren vanwege een lagere kiloprijs én de aldaar lagere inkomens.

Het Noorden van Italië (ten noorden van Rimini= 44° NB) neemt circa 40% van de Nederlandse slachtvarkens voor zijn rekening. De produktie van slachtvarkens vindt voor 72% (= 1984) in deze regio plaats. De Noord-Italiaanse slachterijen nemen 86% van de totale geslachte varkensvleesproduktie (incl. levend geïmporteerde varkens) voor hun rekening.

Het Midden van Italië neemt de overige 20% van de geïmporteerde Nederlandse slachtvarkens af. Dit gebied neemt letterlijk en figuurlijk een tussenpositie in.

Spanje wordt niet zo volledig beleverd als Italië (zie figuur 2.5). In Spanje gaat 78% van de Nederlandse slachtvarkens naar het Noord-Oosten. Het resterende deel gaat naar het Noord-Westen. Het Midden en Zuiden worden niet beleverd. De export heeft slechts naar deze gebieden plaats, doordat de produktiebedrijven en de slachterijen hier gevestigd zijn. Spanje is vrijwel zelfvoorzienend (99,1%) in 1985. Na toetreding tot de EG in 1986 daalt de zelfvoorzieningsgraad in datzelfde jaar naar 93%. In 1987 is op basis van voorlopige uitvoercijfers de uitvoer van levende slachtvarkens naar Spanje met ongeveer een kwart verminderd. Voor 1988 moet een verdere teruggang worden verwacht. Verantwoordelijk hiervoor zijn de eerdervermelde Spaanse afspraken tussen overheid en importeurs. Hierbij is de invoer van varkens en varkensvlees afhankelijk is gesteld van het Spaanse prijsniveau. Bij een prijs van meer dan f 2,45 per kg levend gewicht is de invoer vrij. Bij een prijsniveau tussen f 2,32 en f 2,45 geldt een beperking van 20% en bij een nog lagere prijs moet de invoer met 80% worden beperkt.

De Nederlandse export van slachtvarkens naar Frankrijk concentreert zich op twee gebieden (zie figuur 2.6): het Noord-Westen en het Zuid-Oosten. Een aantal redenen is daarvoor aan te wijzen. Het Westen produceert vanouds de meeste slachtvarkens en streeft door het bijkopen van importvarkens naar een optimale benutting van de slachtcapaciteit. Het Noord-Westen en het Oostelijke deel van Frankrijk zijn qua ligging en infrastructuur beter te bereiken vanuit Nederland dan vanuit het Westen. Bovendien

vindt er een beweging plaats van het slachten in de consumptie- naar de produktiegebieden. Ruim 50% wordt in het westen geslacht.

De produktie van varkens in het Noord-Westen en het Oostelijk deel van Frankrijk is circa 27% van het totaal. Toch wordt hier circa 33% van alle varkens geslacht. De daarop volgende bewerkingen, het uitsnijden, het maken van vleeswaren etc. vindt met name plaats in en rond de stedelijke gebieden van Parijs en Lyon. Dit zijn ook de gebieden waar de Nederlandse slachtvarkens naar toe gaan.

2.3 Recente ontwikkelingen

Uit de vorige paragrafen lijkt het alsof de export van varkens en met name van slachtvarkens een continu groeiende sector is met vaste afnemers. Enkele recente gebeurtenissen kunnen mogelijk dit beeld verstoren. In deze paragraaf zal met name ingegaan worden op de Nederlandse mestwetgeving, de toelating van Spanje, Portugal en Griekenland, het EG-beleid ten aanzien van veterinaire aspecten van de export van varkens en de hoge zelfvoorzieningsgraad in de EG.

2.3.1 De Nederlandse mestwetgeving

In het kader van de mestwetgeving (interimwet), die in november 1984 van kracht is geworden, is de produktiecapaciteit in principe aan banden gelegd. Desondanks is van 1984 tot 1987 de uitbreiding doorgestaan. Voor de komende jaren kan verwacht worden dat de produktie nog enigszins kan toenemen op grond van een zekere ruimte in de mestwetgeving. Verder is er door een voortgaande (grotendeels genetische) produktiviteitsverbetering een stijging van de produktie per eenheid produktiecapaciteit te verwachten die eveneens een zekere ruimte biedt voor groei van de produktie. De grenzen aan de groei komen echter in zicht.

Een gevolg van de mestwetgeving is dat een aantal bedrijven met mestvarkens besloten heeft een deel van de mestvarkensplaatsen te vervangen door zeugenplaatsen. Hierdoor blijft de fosfaatproduktie en mestproduktie op het bedrijf en in Nederland ongeveer gelijk, maar niet de verhouding tussen het aantal zeugenplaatsen en het aantal mestvarkensplaatsen. Wel is hierdoor in 1987 een groter overschot aan mestbiggen in Nederland ontstaan en is de prijs van de biggen in relatie tot de opbrengstprijzen van slachtvarkens zeer laag geworden. Dit probleem (biggenoverschot) kan op drie manieren opgelost worden namelijk:

1. export van Nederlandse mestbiggen;
2. vergroten van het aantal af te mesten dieren per mestvarkensplaats door:
 - a. verlaging van het afmestgewicht. Hierdoor kunnen bij een in volume gelijke produktie meer dieren worden geproduceerd.

- b. verhoging van het opleggewicht van biggen. In feite houdt dit in dat een deel van de mestperiode wordt overgeheveld naar de vermeerderingsbedrijven.

De eerste mogelijkheid is gezien de zeer lage internationale biggenprijzen op dit moment niet erg interessant en op termijn omgeven met grote veterinaire risico's (zie par. 2.2.2). Bovendien lijkt de internationale biggenhandel steeds meer te worden bepaald door boven de markt zwevende partijen die alleen via de prijs kunnen worden afgezet. Een structurele oplossing van het probleem lijkt hiermee niet mogelijk.

Mogelijkheid 2a biedt alleen perspectief als de slachterijen hun uitbetalingssysteem (staffeling) zodanig aanpassen dat het voor de mesters interessant wordt om op een lager gewicht af te leveren. Dit is momenteel niet het geval.

Door de beperkte ruimte in de huidige mestwetgeving lijkt mogelijkheid 2b nog het meeste perspectief te bieden ter oplossing van het probleem. Ook hierbij zal het echter van het prijsniveau (in dit geval van de biggen) afhangen of de vermeerderders - maar ook de mesters - hiertoe bereid zijn.

Een goede oplossing voor de lange termijn is voor de mestbiggen niet voor handen. Voor veel kleine zeugenhouderijbedrijven zal het moeilijk zijn de produktie te blijven voortzetten tegen lage biggenprijzen. Voor de wat langere termijn mag worden verwacht dat de huidige discrepantie tussen vraag en aanbod bij mestbiggen via het prijsmechanisme wordt opgeheven. Hierdoor zal ook het thans drukkende aanbod van mestbiggen verminderen.

2.3.2 Toetreding van Spanje, Portugal en Griekenland tot de EG

Door de toetreding tot de EG van drie nieuwe lidstaten is zowel de totale vraag als het aanbod van varkensvlees vergroot. De zelfvoorzieningsgraad van de EG is er nauwelijks door veranderd. Door de overgangsregelingen die gelden voor deze drie landen is geen sprake van vrije invoer van varkens en varkensvlees. Voor 1987 heeft Spanje een contingent ingesteld voor de import van mestbiggen. Ook voor 1988 zal voor Spanje geen vrije invoer van mestbiggen mogelijk zijn. De komende jaren zullen deze regelingen geleidelijk afgebouwd worden, waardoor de export naar deze markten in principe kan toenemen. In 1988 zal het invoercontingent maandelijks met 2000 biggen worden verhoogd. Wellicht met uitzondering van Spanje is het niet te verwachten dat de stijging van de vraag naar varkensvlees door een in gelijke mate toenemend binnenlands aanbod gedekt wordt. De import uit met name andere EG-landen zal toenemen.

Het grootste deel van de importbehoefte zal uit een toename van geslachte varkens of varkensvlees bestaan. Als nieuw afzetgebied voor levende varkens komt Spanje onder andere vanwege de bereikbaarheid en de infrastructuur in principe als eerste voor verwerking van varkens in aanmerking. Echter, de zelfvoorzie-

ningsgraad is normaliter 100% en gezien het relatief lage Spaanse kostprijsniveau in de primaire fase mag niet worden verwacht dat de Spaanse producenten op termijn door het Nederlandse aanbod uit de markt zullen worden gedrukt. Het is dan ook niet te verwachten dat de Spaanse importbehoefte veel zal toenemen. Hoe de mogelijkheden in de toekomst zullen zijn hangt sterk af van het feit of men er in slaagt de Afrikaanse varkenspest uit te bannen. Van belang is ook of Spanje erin zal slagen (een deel van) het toenemende Portugese tekort aan varkensvlees aan te vullen. In dat geval kan de Spaanse markt wellicht aantrekkelijk blijven voor de afzet van Nederlandse varkens en varkensvlees.

Uit voorlopige cijfers blijkt dat de export van biggen naar Spanje in 1987 is toegenomen, maar dat die van slachtvarkens is verminderd. Voor 1988 moet worden gerekend met een teruggang van de export van zowel mestbiggen als slachtvarkens naar Spanje (zie par. 2.2.2 en 2.2.3). In de zomermaanden als vele toeristen naar Spanje gaan is de vraag naar varkensvlees groter dan het binnenlands aanbod. Op jaarbasis wordt hierdoor de vraag echter slechts met maximaal 2% vergroot.

Om een aantal redenen vindt er tot op dit moment geen afzet van levende slachtvarkens plaats naar Griekenland en Portugal. Voor Griekenland hebben deze redenen voornamelijk betrekking op logistieke knelpunten, terwijl daar voor Portugal nog bijkomt dat de invoer in de overgangperiode is gecontingenteerd (zie hoofdstuk 5).

2.3.3 Ontwikkelingen in het EG-beleid

Sinds de oprichting van de EG is getracht het handelsverkeer tussen de EG lidstaten te vereenvoudigen. Dit proces gaat langzaam maar er worden vorderingen gemaakt. Voor de handel in levende varkens kan dit betekenen dat de kosten lager worden en dat minder tijd nodig is om de grensformaliteiten te vervullen. Met ingang van 1 januari 1988 wordt hiervoor het "enig document" geïntroduceerd. Indien de plannen tot volledige liberalisering van de intra-handel in 1992 kunnen worden gerealiseerd zal een verdere vereenvoudiging tot stand komen.

Ook op veterinair gebied worden op EG-niveau afspraken gemaakt met betrekking tot de handel van levende en geslachte dieren. Dit kan voordelen hebben voor de export van levende dieren doordat de invloed van nationale overheden op het grensoverschrijdend verkeer kleiner wordt, wat in principe tot kortere wachttijden zou moeten leiden aan de grens. Aan de andere kant kan het betekenen dat de export van levende varkens uit bepaalde regio's niet meer mogelijk is doordat een bepaalde ziekte in Nederland voorkomt. Bovendien zijn er plannen in de maak die om veterinaire redenen kunnen leiden tot een verbod op de intra-handel in levend vee (zie hoofdstuk 5).

2.3.4 Hoge zelfvoorzieningsgraad in de EG

Sinds het begin van de jaren 80 is de zelfvoorzieningsgraad van de EG boven de 100% geweest. Dit heeft geleid tot een grote concurrentie van aanbieders van varkensvlees en een laag prijsniveau. Producenten in landen waar de zelfvoorzieningsgraad lager is dan 100% hebben er belang bij dat de import wordt belemmerd. Dit geldt met name in perioden met geringe marges in de varkenshouderij. Dit uit zich onder andere in strenge controles op het voorkomen van ziekten, bacteriën en virussen aan de grens (Italië, Engeland, Duitsland), het blokkeren van transport van varkens en varkensvlees en zelfs de vernietiging van de lading (Frankrijk). Ook na de toetreding van Portugal en Spanje is de zelfvoorzieningsgraad in de EG hoog en zullen de producenten in de importlanden blijven zoeken naar middelen ter beperking van de invoer. De exportmogelijkheden voor varkensvlees buiten de EG (bijvoorbeeld Amerika en Japan) zijn tot dusver beperkt en voor levende varkens nihil.

Omdat in andere landbouwsectoren de produktie de vraag veelal overtreft zal de druk op de varkenshouderij groot blijven. De komende jaren zal rekening gehouden moeten worden met tijdelijke acties en maatregelen van de nationale overheden en boeren die import van varkens en varkensvlees proberen tegen te gaan om op deze wijze de eigen varkenshouders te beschermen.

2.4 Motieven voor de levende export

Voor de bestaande groeiende handel in levende varkens worden in de literatuur vele motieven genoemd. Afgezien van de export naar België betreft het steeds handel tussen een netto-importgebied en een netto-exportland. Het ligt dus voor de hand dat de handel is gebaseerd op een tekort aan varkens en varkensvlees in het ene gebied en een overschot in het andere gebied. Voor deze gebieden dient de vraag beantwoord te worden waarom een deel van de varkens niet in Nederland maar in het importland geslacht en verwerkt wordt.

In het algemeen worden de volgende redenen genoemd voor de export van levende varkens:

1. In het importland wil men over "vers" vlees kunnen beschikken, zodat men weet wat men heeft, omdat het langer houdbaar is en omdat er betere verwerkte produkten (o.a. worsten) van gemaakt kunnen worden. Dit argument wordt gebruikt door afnemers die leveren aan het traditionele distributiekanaal (slagers). De moderne grootschalige distributiekanaalen hechten geen of weinig waarde aan dit aspect;
2. Een onderbezetting van buitenlandse slachterijen. De slachtkosten voor de laatste dieren (in dit geval geïmporteerde varkens) zijn laag. Hierdoor kunnen de slachterijen een meerprijs betalen voor de geïmporteerde dieren. Dit motief

- geldt met name voor de slachterijen in de Duitse, Franse en Italiaanse concentratiegebieden. De onderbezetting is deels een gevolg van het instand houden van openbare slachterijen (o.a. in Italië). Door subsidies zijn de slachtkosten laag.
3. Lagere slachtkosten in het buitenland in vergelijking met Nederland. Dit motief is met name eind jaren '70 en begin jaren '80 vaak genoemd. Sinds het begin van de jaren '80 is in Nederland in vergelijking met andere EG-landen sprake van een beperkte loonkostenontwikkeling. Voorts zijn in Nederland de keuringstarieven verlaagd.
 4. Het Nederlandse varken is qua uniformiteit en type aantrekkelijk voor de slachterij. De uniformiteit betreft criteria als spekdikte, vleespercentage en type. De exporteurs kunnen daarnaast veelal voldoen aan wensen met betrekking tot een zekere spreiding in gewichtsklasse en een minimum percentage vrouwelijke dieren. Daarnaast geldt dat onder de huidige nederlandse slachtvarkens in vergelijking met de buitenlandse rassen en kruisingen weinig dieren voorkomen met p.s.e.-vlees.
 5. Het transport van levende dieren is in vergelijking met het transport van varkensvlees relatief goedkoper geworden. Dit komt onder andere door aanpassingen van de vrachtauto's aan de fysieke gezondheid van de dieren, met dienstegevolge een geringere sterfte tijdens het transport en de mogelijkheid om meer dieren per vrachtauto te kunnen transporteren.
 6. Het (lage) prijsniveau van Nederlandse varkens op de exportmarkt biedt de afnemers de mogelijkheid het prijspeil van in het eigen land geproduceerde varkens te drukken. Omdat de kwaliteit evenwel relatief gunstig is zijn de buitenlandse afnemers veelal bereid om voor Nederlandse varkens tot 3 à 5 cent per kilo meer te betalen dan voor binnenlandse varkens;
 7. Door de import van levende dieren kunnen buitenlandse slachterijen zelf het "vijfde kwartier" tot waarde brengen.
 8. De export van levende varkens speelt in op tijdelijke of kleine deelmarkten als aanvulling op de export van geslachte of verwerkte producten. Naar Italië worden bijvoorbeeld voor Nederlandse begrippen zware slachtvarkens getransporteerd die in Nederland vanwege hun gewicht in prijs sterk gekort worden terwijl in Italië voor deze gewichten toeslagen worden gegeven. Verder wordt ingespeeld op de grote vraag (en relatief hoge prijs) in de zomermaanden in Spanje. De levende export vult op deze wijze de export van varkensvlees aan (zie hoofdstuk 6).

Als belangrijkste motieven voor de export van levende slachtvarkens zien de exporteurs blijkens de door het LEI gehouden enquête de prijs, het type en het gemiddeld gewicht van concurrerend aanbod. Bij export van mestbiggen zijn de prijs, uniformiteit, vitaliteit en groeipotentie de belangrijkste motieven (zie bijlage 1 en 2).

Voor de export van levende dieren van Nederland naar België kan de behoefte aan vers vlees nauwelijks een rol spelen. België is namelijk netto-exporteur van varkensvlees, maar ook sinds 1980 netto-importeur van levende varkens. De produktie van varkensvlees is vanaf 1980 niet of nauwelijks gestegen. Ook het aantal slachtingen is in België niet of nauwelijks toegenomen. Het is waarschijnlijk dat de import van levende varkens in België voornamelijk ontstaat doordat de bestaande slachtcapaciteit anders onderbezet raakt. Daarnaast speelt mee dat vanuit Nederland een slachtvarken wordt aangeboden met een gunstige prijs-/kwaliteitsverhouding. Bovendien weten de Belgische slachterijen, uitsnijderijen en vleeswarenfabrieken het varken middels hoogwaardige produkten beter te valoriseren.

3. De vraag naar varkensvlees in de EG-12

In dit hoofdstuk wordt de omvang van de varkensmarkt in de verschillende EG-landen en de ontwikkeling daarin onder de loep genomen. Omdat de marktomvang de resultante is van het aantal inwoners en de consumptie per hoofd, zal op deze variabelen worden ingegaan. Met behulp van gegevens over bevolkings- en inkomensontwikkeling en consumentengedrag zal een schatting worden gemaakt van het varkensvleesverbruik in de nabije toekomst. Met behulp van de in hoofdstuk 4 aan de orde komende productiecijfers in de verschillende lidstaten en projecties voor de komende jaren wordt getracht daaruit de importruimte voor levende slachtvarkens en varkensvlees af te leiden. Tenslotte zal dan in hoofdstuk 6 een schatting worden gemaakt van de exportmogelijkheden van Nederlandse varkens en varkensvlees in de komende jaren.

Wellicht ten overvloede zij erop gewezen dat het hierbij meer gaat om de trend dan om het absolute niveau van de vermelde cijfers. Door thans nog niet te kwantificeren onzekerheden kan de werkelijke ontwikkeling derhalve afwijken van het geraamde niveau. Dit geldt met name voor de exportmogelijkheden naar Spanje in de komende jaren.

3.1 Bevolkingsontwikkelingen

In tabel 3.1 zijn de bevolkingscijfers van de verschillende EG-landen weergegeven en de te verwachten ontwikkelingen daarin.

Tot en met het jaar 2000 wordt nog een toeneming van de totale EG-bevolking verwacht. Wel zal de bevolkingsgroei na 1985 naar verwachting aanzienlijk trager verlopen dan in de afgelopen jaren en ook aanzienlijke regionale verschillen te zien geven.

Met uitzondering van het eigen land zal de bevolking op de traditionele, nabijgelegen afzetmarkten voor Nederlandse varkens en varkensvlees - België en Duitsland - substantieel verminderen. Dit geldt met name voor het Noorden en Midden van Duitsland, waarop onze afzet naar Duitsland is geconcentreerd en waar tussen 1985 en het jaar 2000 een teruggang van de bevolking met circa 6% wordt verwacht. In de Zuidduitse deelstaten Baden-Württemberg en Beieren zullen de bevolkingscijfers zich ongeveer kunnen handhaven op het huidige niveau.

Op de verderaf gelegen traditionele afzetmarkten zal de bevolking in Frankrijk nog substantieel en in Italië licht toenemen. Daarbij is, evenals in Duitsland, op te merken dat de bevolking zich concentreert in nieuwe hoogontwikkelde industriële centra rond het Alpenmassief.

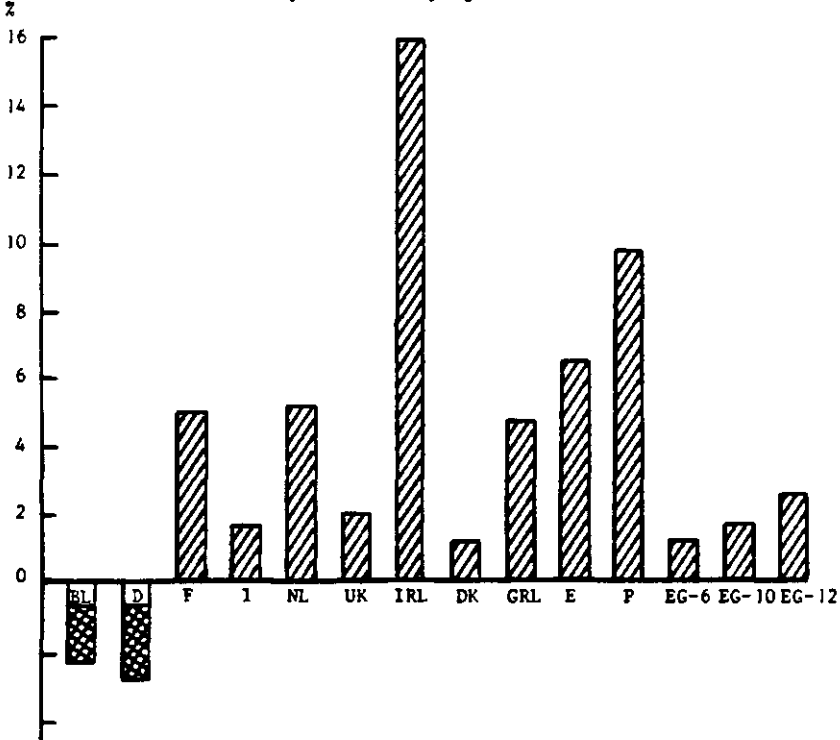
De sterkste bevolkingsgroei zal plaatsvinden in meer recentelijk tot de EG toegetreten landen waar de levensstandaard nog vrij laag is, maar waar de potentiële consumptiegroei van varkensvlees relatief groot is. Van deze landen is Ierland niet te beschouwen als potentiële afnemer van Nederlandse varkens en zijn

Tabel 3.1 Bevolkingsontwikkeling in de EG

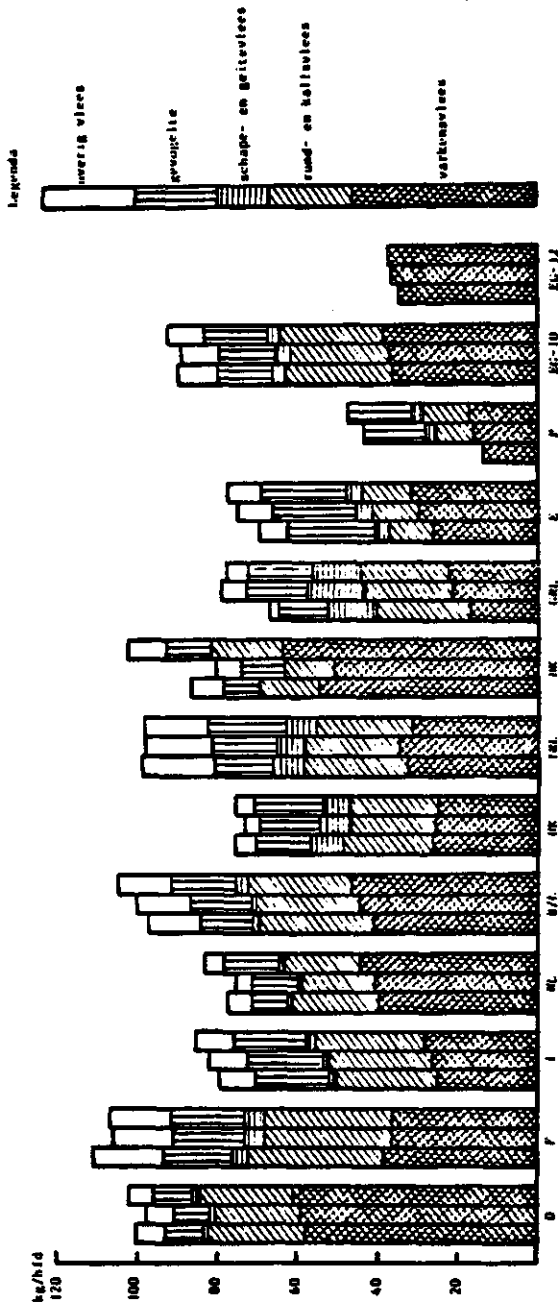
Land	Bevolking (x 1000)				Index		
	1980	1985	1990 1)	2000 1)	1985 t.o.v. 1980	1990 t.o.v. 1985	2000 t.o.v. 1985
België/Luxemburg	10.212	10.225	10.070	9.973	100,1	98,5	97,5
Duitsland	61.566	61.024	60.665	59.198	99,1	99,4	97,0
Frankrijk	53.880	55.172	56.100	57.900	102,4	101,7	104,9
Italië	56.434	57.127	57.300	58.000	101,2	100,3	101,5
Nederland	14.150	14.491	14.777	15.213	102,4	102,0	105,0
Verenigd Koninkrijk	56.314	56.618	56.724	57.684	100,5	100,2	101,9
Ierland	3.401	3.540	3.800	4.100	104,1	107,3	115,8
Denemarken	5.123	5.114	5.135	5.163	99,8	100,4	101,1
Griekenland	9.643	9.935	9.900	10.400	103,0	99,6	104,7
Spanje	37.386	38.602	39.600	41.100	103,3	102,6	106,5
Portugal	9.909	10.157	10.497	11.141	102,5	103,3	109,7
EG-6	196.242	198.039	198.912	200.284	100,9	100,4	101,1
EG-10	270.723	273.199	274.471	277.631	100,9	100,5	101,6
EG-12	318.018	321.958	324.568	329.872	101,2	100,8	102,5

1) Prognose
Bron: Eurostat.

Figuur 3.1 Procentuele verandering van de bevolking in de EG in het jaar 2000 t.o.v. 1985 op basis van prognose Eurostat.



Figuur 3.2 Vleesverbruik in kg per hoofd van de bevolking in de jaren 1980, 1983 en 1986



Figuur 3.2

Griekenland, Spanje en Portugal dit misschien op termijn. Verwacht wordt dat in de laatste drie lidstaten de bevolking tussen 1985 en 2000 zal toenemen van 58,7 mln. tot 62,2 mln. (+ 6,6%) tegenover een toeneming van slechts 1,1% in de zes oorspronkelijke lidstaten.

3.2 Het verbruik van varkensvlees

3.2.1 Het verbruik in de EG-10

In figuur 3.1 is een overzicht gegeven van de ontwikkeling van het vleesverbruik naar soort in de verschillende EG-landen. Onder invloed van de recessie daalde het totale vleesverbruik in de "EG van de tien" van 89,3 kg per hoofd in 1980 tot 88,6 kg in 1983. Het (lichte) economische herstel in recentere jaren resulteerde in een gemiddelde verbruiksgroei met 1 kg per hoofd per jaar tot een voorlopig geraamd totaal vleesverbruik in de EG-10 van 92 kg in 1986.

Het totale vleesverbruik nam in de periode 1980 tot 1986 toe met 2,7 kg per hoofd.

Tabel 3.2 Verdeling EG-vleesverbruik naar soort in kg per hoofd

Vleessoort	1980	1986	Vershil
Varkensvlees	37,0	38,3	+ 1,3
Gevogelte	13,8	15,6	+ 1,8
Rund- en kalfsvlees	25,8	25,6	- 0,2
Schape- en geitvlees	3,6	3,4	- 0,2
Overige vlees	9,1	9,1	0
Totaal vlees	89,3	92,0	+ 2,7

Indien zich in de periode 1987-1995 geen daling in het reëel besteedbaar inkomen voordoet lijkt een totaal vleesverbruik van 96 kg in de EG-10 in 1995 zeer aannemelijk. Deze stijging is met 0,5 kg per hoofd per jaar namelijk ongeveer gelijk aan die in de periode 1980-1986 die met name in de jaren 1981 en 1982 werd gekenmerkt door een stagnatie in de groei van het verbruik onder invloed van de economische recessie. Gelet op de autonome stijging van het in de EG nog vrij lage verbruik van gevogelte zal hiervan zeker 1,5 kg in beslag worden genomen door pluimveevlees. Verondersteld wordt dat het hoofdelijk verbruik van schape- en geitvlees en van overig vlees (overwegend orgaanvlees) niet zal veranderen. Onder deze aannames resteert 2,5 kg voor de toeneming van het hoofdelijk verbruik van rund- en kalfsvlees enerzijds en varkensvlees anderzijds. Tussen deze beide groepen bestaat een

scherpe concurrentie op basis van prijsverhoudingen en consumentenvoorkeuren. De laatste jaren kan hieraan door de weer toenemende bestedingsruimte nog een dimensie worden toegevoegd, namelijk een groeiend kwaliteitsbewustzijn bij de consument. In de meer welvarende lidstaten met een relatief hoog vleesverbruik is een trend ontstaan waarbij de consument vlees met meer structuur, een lager vochtgehalte, meer kleur en meer smaak lijkt te gaan prefereren, mits het vlees mager is.

Hoewel de effecten hiervan nauwelijks zijn in te schatten lijkt een onbelemmerde groei van het varkensvleesverbruik in de EG-10 niet erg aannemelijk. Het stagnerende varkensvleesverbruik in landen als Frankrijk, Engeland en Ierland, waar de concurrentie van hoogkwalitatief rundvlees relatief sterk is, zou hiervoor al een aanwijzing kunnen zijn. In de Zuid Europese landen wordt het verbruik van varkensvlees vooralsnog gekenmerkt door groei en zijn op korte termijn geen veranderingen in het consumentengedrag te verwachten. Centraal staat de eis dat varkensvlees voor het vers-circuit mager moet zijn. In de landen met een relatief hoog varkensvleesverbruik (Duitsland en Denemarken) zal de toeneming van het verbruik beperkt zijn door optredende verzadigingsverschijnselen.

Om een aantal redenen wordt in de komende jaren een toenemend verbruik van rundvlees verwacht. De eerste grond voor deze verwachting is gebaseerd op een onder invloed van de melkcontingentering te verwachten groei van het aanbod van kwaliteitsrundvlees dat op extensieve wijze zal worden geproduceerd op de vrijgekomen grond. Hierdoor zal het prijsverschil tussen rundvlees en varkensvlees vermoedelijk kleiner worden. De volgende reden voor deze aanname is het in de meeste lidstaten optredende herstel van de koopkracht na het dieptepunt in 1982/83. In de periode 1980 tot en met 1983 verminderde het verbruik van rund- en kalfsvlees namelijk met 1,5 kg tot 24,3 kg per hoofd (EG-10). Van 1983 tot 1986 herstelde het verbruik van rundvlees zich tot

Tabel 3.3 Ontwikkeling van het hoofdelijk vleesverbruik in kg in de EG-10 met een raming voor 1995

Vleessoort	1980		1986		1995	
	kg	%	kg	%	kg	%
Varkensvlees	37,0	41,4	38,3	41,6	39,8	41,5
Gevogelte	13,8	15,5	15,6	17,0	17,1	17,8
Rund- en kalfsvlees	25,8	28,9	25,6	27,8	26,6	27,7
Schape- en geitevlees	3,6	4,0	3,4	3,7	3,4	3,5
Overig vlees	9,1	10,2	9,1	9,9	9,1	9,5
Totaal vlees	89,3	100,0	92,0	100,0	96,0	100,0

Bron: LEI.

25,6 kg (+ 1,3 kg). Deze toeneming was groter dan de groei van het varkensvleesverbruik in dezelfde periode met 1,2 kg tot 38,3 kg per hoofd. Gevoegd bij de eerder gesignaleerde trend in de consumptieve vraag en een mogelijkerwijze kleiner wordend prijsverschil tussen rund- en varkensvlees lijkt een toeneming van het verbruik van rund- en kalfsvlees met 1 kg tot 1995 aannemelijk. Hierdoor resteert een te verwachten toeneming van het verbruik van varkensvlees in de EG-10 met 1,5 kg tot 39,8 kg per hoofd in 1995.

Samengevat leiden deze veronderstellingen tot het volgende overzicht van de ontwikkeling in het hoofdelijk verbruik van de verschillende vleessoorten in de EG-10 (tabel 3.3). Bij de raming voor 1995 wordt verondersteld dat het hoofdelijk verbruik van schape- en geitevlees en van overig vlees - voornamelijk paardenvlees, wild en slachtnevenprodukten - zich zal handhaven op het niveau van 1986.

De enige vleessoort waarvan zowel in absolute cijfers als in relatieve zin nog groei wordt verwacht is pluimveevlees. Ondanks de veronderstelde even grote groei van het hoofdelijk varkensvleesverbruik zal het aandeel van varkensvlees in het totale verbruik naar verwachting iets teruglopen. Dit laatste geldt eveneens voor rund- en kalfsvlees.

Verwacht wordt dat het aantal inwoners in de EG-10 zal toenemen van 274 mln. in 1986 tot 276 mln. in 1995 (+ 1%). Gevoegd bij de te verwachten toeneming van de consumptie per hoofd met 4,3% zal de totale marktomsing voor vlees in de EG-10 kunnen toenemen met 1,35 mln. ton (+ 5,4%), waarvan:

- varkensvlees 520.000 ton (+ 5%)
- gevogelte 455.000 ton (+ 11%)
- rund- en kalfsvlees 345.000 ton (+ 5%)
- schape- en geitevlees 10.000 ton (+ 1%)
- overige vlees 25.000 ton (+ 1%)

3.2.2 Effecten van de toetreding van Spanje en Portugal

Op 1 januari 1986 traden Spanje en Portugal toe tot de Gemeenschap. Hierdoor nam het aantal consumenten met 18% toe tot circa 323 mln. De marktomsing voor varkensvlees nam hierdoor met 13,5% toe tot 11,9 mln. ton.

Uit deze cijfers blijkt reeds dat de consumenten in deze landen - zoals in alle zuidelijke lidstaten - een relatief laag varkensvleesverbruik kennen. Typisch voor deze regio is het relatief hoge aandeel van "lichtere kost" zoals gevogelte en vis, hoewel de visconsumptie de laatste tien jaar gestaag terugloopt. Het hoofdelijk verbruik van varkensvlees is in de EG-12 dan ook 1,5 kg lager dan in de EG-10. Echter, het verbruik groeide sinds 1980 wel veel sneller dan in de meeste andere landen. In zes jaar tijd steeg de consumptie per hoofd in Spanje met zes kg (23%) en in Portugal met 3,5 kg (26%). Voor de komende jaren wordt echter gerekend met een gematigder groei van het verbruik. Sommige

Spaanse deskundigen verwachten, op grond van de consumptie-ontwikkeling in 1987, nauwelijks een toeneming van de consumptie per hoofd op korte termijn. Deze verwachting is mede gebaseerd op het zeer hoge visverbruik van meer dan 20 kg per hoofd in Spanje en Portugal. Anderen (o.a. Dr. Mancha) verwachten evenwel een groei van zowel het verbruik van rundvlees als van varkensvlees die groter is dan de gemiddelde EG-groei cijfers.

Op grond van de vrij gunstige koopkrachtontwikkeling, het concurrerende prijspeil voor varkensvlees en het nog relatief lage totale vleesverbruik wordt er in deze studie vanuit gegaan dat het hoofdelijk vleesverbruik zal toenemen en dat deze toeneming voor het overgrote deel voor rekening zal komen van varkensvlees. Uitgegaan is van een groei van het Spaanse verbruik met circa 3 kg tot 35 kg en van het Portugese verbruik met circa 2,5 kg tot 21,4 kg per hoofd in de periode 1986-1995. De totale marktomvang van varkensvlees in de EG-12 zal hierdoor naar verwachting toenemen van 11,9 mln. ton tot 12,6 mln. ton (+ 6%), tegenover een groei van 5% in de EG-10.

3.2.3 Regionale verschuivingen in het EG-verbruik

Om een aantal redenen mag niet worden verwacht dat het varkensvleesverbruik in de komende jaren in alle landen hetzelfde groeitempo te zien zal geven. In een aantal landen is het verbruik van varkensvlees reeds zo hoog dat alleen al om die reden nog slechts een marginale groei is te verwachten (Duitsland en Denemarken) of treedt een stagnatie op in de bevolkingsontwikkeling (België, Duitsland en Denemarken). Voor een markt als Duitsland is het bijvoorbeeld de vraag of op lange termijn de totale marktomvang voor varkensvlees niet zal afnemen, omdat de bevolking in een steeds sneller tempo vermindert. Hoewel het varkensvleesverbruik in Groot-Brittannië vrij laag is, tekenen zich hier duidelijke verzadigingsverschijnselen af ten gunste van gevogelte.

Aangenomen wordt dat in de zuidelijke lidstaten nog een flinke groei van het verbruik van varkensvlees zal optreden. In tabel 3.4 is een raming gemaakt van de marktomvang voor varkensvlees in de EG-12 voor 1995. Daarbij is onderscheid gemaakt naar de te verwachten ontwikkeling in de zuidelijke lidstaten en die in de meer nabijgelegen noordelijke landen. Gemiddeld gezien zal op deze laatste markten het verbruik met slechts 2,7% toenemen, waarvan 1,9% groei van het hoofdelijk verbruik en 0,8% op grond van bevolkingsgroei. Uitschieters naar boven zijn Nederland, Frankrijk en Ierland met een groei van de marktomvang van naar schatting resp. 7,7%, 5,7% en 19,3%.

Een veel grotere groei van de marktomvang is te verwachten voor de zuidelijke lidstaten, namelijk 15,4%, waarvan 12,5% groei van het hoofdelijk verbruik en 2,5% op grond van bevolkingsgroei. Dit houdt in dat van de te verwachten groei van de EG-marktomvang van varkensvlees in de periode 1986-1995 van 734.000 ton, 500.000

Tabel 3.4 Raming marktomvang varkensvlees in de EG-12 voor 1995

Land	1986			1995			idem in % t.o.v. 1986
	bevol- king	verbruik kg per hoofd	markt- omvang 1000 ton	bevol- king	verbruik kg per hoofd	markt- omvang 1000 ton	
Nederland	14,6	43,9	640	15,0	45,9	689	107,7
België/Luxemburg	10,2	47,0	480	10,0	49,0	490	102,1
Duitsland	61,0	61,1	3.730	60,0	62,6	3.756	100,7
Frankrijk	55,5	35,7	1.979	57,0	36,7	2.092	105,7
Denemarken	5,1	63,5	325	5,1	63,5	325	100
Groot-Brittannië	56,6	24,5	1.385	57,1	24,5	1.399	101,1
Ierland	3,6	30,4	109	4,0	32,4	130	119,3
Italië	57,1	28,1	1.604	57,6	32,1	1.849	115,3
Griekenland	10,0	22,0	220	10,2	26,0	265	120,5
Spanje	38,8	32,0	1.242	40,4	35,0	1.414	113,8
Portugal	10,2	18,9	192	10,8	21,4	231	120,3
Totaal EG-12	322,7	36,9	11.906	327,2	38,6	12.640	106,2
w.v. It, Gri, Sp en Port.	116,1	28,1	3.258	119,0	31,6	3.759	115,4
w.v. overige landen	206,6	41,9	8.648	208,2	42,7	8.881	102,7

Bron: LEI.

ton (68%) zal worden gerealiseerd in de landen Italië, Griekenland, Spanje en Portugal. Het aandeel in het totale EG-varkensvleesverbruik van deze landen zal derhalve toenemen van 27,4% in 1986 tot naar verwachting 29,7% in 1995.

Geconcludeerd moet worden dat op de nabijgelegen, traditionele afzetmarkten het totale varkensvleesverbruik slechts fractioneel zal toenemen. Het zal van de productie-ontwikkeling in die landen afhangen of, en zo ja, in welke mate deze ontwikkelingen van invloed zullen zijn op de importbehoefte van varkensprodukten in het algemeen en op die van levende varkens in het bijzonder. In deze constellatie lijkt een nog scherpere concurrentie tussen de verschillende productiegebieden, gepaard gaande met verdringingsprocessen, voor de hand liggend. Voor een produkt als levende varkens zijn in deze concurrentie - uitgaande van een vergelijkbaar kwaliteitsniveau - het kostprijsniveau in de primaire fase (slachtvarkens en mestbiggen) plus de uitbetalingscapaciteit van de Nederlandse slachterijen (slachtvarkens) de beslissende criteria (zie ook de volgende hoofdstukken). Wel kan reeds nu worden geconstateerd dat de meeste groei van de marktomvang is te verwachten in de zuidelijke lidstaten. Een zekere verschuiving van de exportstroom naar die regio ligt derhalve voor de hand. In de volgende hoofdstukken zal worden ingegaan op de te verwachten importbehoefte van ieder van deze landen afzonderlijk.

3.3 De consumenten en hun inkoopgedrag

Van belang voor de afzet van varkens en varkensvlees is naast de hoeveelheid varkensvlees die door de consument wordt gebruikt, de vorm waarin dit plaats heeft. Belangrijk in dit verband zijn die vragen die betrekking hebben op verschuivingen tussen aankoopkanalen, tussen de verschillende soorten en typen produkt en op eventuele veranderingen in de verhouding tussen vlees en vleeswaren.

Omdat in dit onderzoek de afzet van Nederlandse varkens centraal staat en niet die van varkensvlees, zal in deze studie worden ingegaan op het consumentengedrag in de relevante (potentiële) afzetlanden voor mestbiggen en slachtvarkens, voorzover dit van invloed is, of in de nabije toekomst kan worden, op de importvraag naar levende slachtvarkens en/of mestbiggen.

3.3.1 Aankoopkanalen voor varkensvlees

In deze paragraaf wordt in het kort, dat wil zeggen voorzover relevant voor de export van levende varkens, ingegaan op de distributiestructuur van (varkens)vlees in de importlanden. Deze uiteenzetting is gebaseerd op de veronderstelling dat een groot-schalige productie en/of de import van levende varkens een werkings- en distributiestructuur vereisen die daarmee in overeenstemming is.

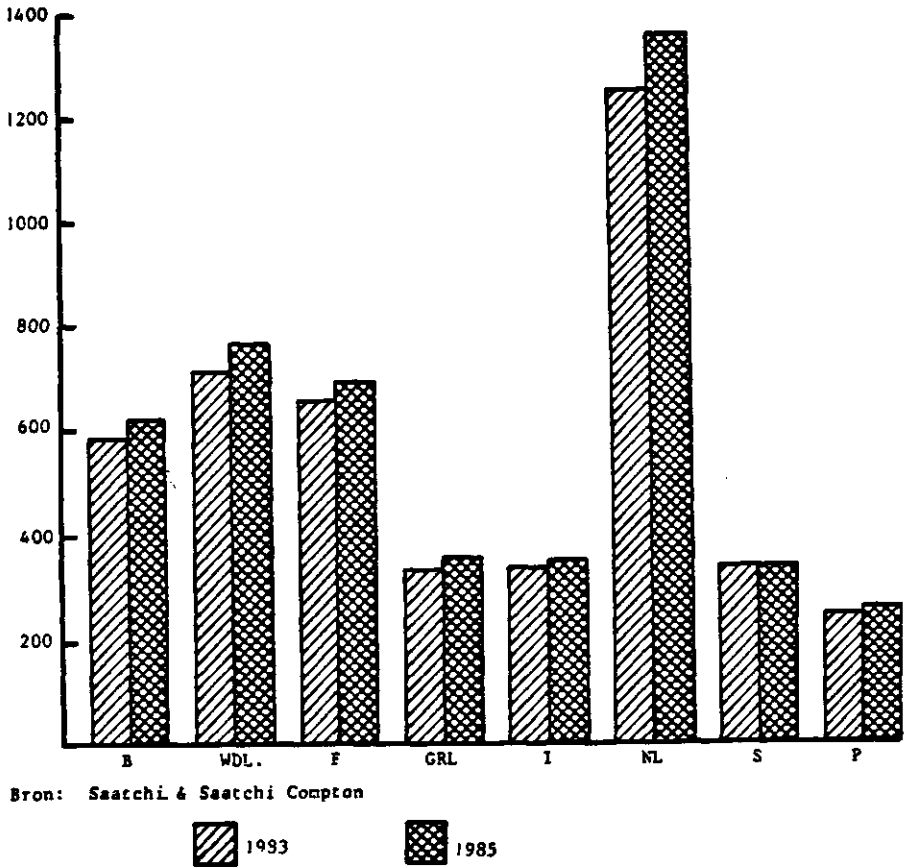
Traditioneel wordt vlees voor huishoudelijke consumptie aangekocht via de slagerswinkel en voor buitenhuishoudelijke consumptie via het traditionele restauranttype. Echter, sinds de zestiger jaren hebben grootschalige distributievormen hun intrede gedaan die de consument een compleet assortiment levensmiddelen te bieden hebben. Dat de groei van dit winkeltype gepaard ging (en nog steeds gaat) met een verminderd aandeel van de traditionele winkeltypen, waaronder de slagerswinkel, is evident. De relatief grootschalige opzet van het algemene levensmiddelenbedrijf gaat bovendien samen met een sterke vermindering van het aantal verkooppunten of, anders geformuleerd, met een toeneming van het aantal inwoners per verkooppunt. Dat hierbij grote verschillen zijn te constateren tussen de verschillende landen ligt voor de hand. Figuur 3.2 geeft hiervan een beeld voor de verschillende (potentiële) afnemende landen van Nederlandse levende slachtvarkens.

Het grootschalige winkelkanaal blijkt het verst te zijn voortgeschreden in Nederland met 1.355 inwoners per winkel in 1985 (1.381 in 1986). In de zuidelijke lidstaten overheerst nog altijd het kleinschalige winkeltype en is tevens de (week)markt nog een zeer belangrijk distributiekanaal voor vlees. Dit geldt voor Spanje in mindere mate dan voor Italië, Griekenland en Portugal. Het aantal inwoners per verkooppunt varieert er van 255 in Portugal tot 357 in Griekenland. De nabije traditionele afzetmarkten België, West-Duitsland en Frankrijk nemen een middenpositie in. Een en ander hangt samen met de bevolkingsdichtheid en de urbanisatiegraad. Deze zijn in Nederland het grootst, terwijl in alle andere landen, en met name de zuidelijke, nog uitgestrekte landelijke gebieden voorkomen.

Verwacht mag worden dat de vleesverkoop via moderne grootschalige kanalen als super- en hypermarkten het sterkst is ontwikkeld in die landen of gebieden waar het aantal inwoners per verkooppunt van levensmiddelen het grootst is. Dit blijkt inderdaad het geval te zijn. In Nederland heeft circa 60% van de huishoudelijke vleesaankopen plaats via het algemene levensmiddelenkanaal, in Duitsland circa 50%, in België circa 45%, in Frankrijk circa 45%, waarvan varkensvlees 55%, en in Griekenland, Italië en Spanje circa 15%. Voor Portugal tenslotte lopen de schattingen uiteen van 20 tot bijna 30%. Dit lijkt ons echter aan de hoge kant te zijn.

Onderzoek op de exportmarkten heeft niet aangetoond dat een grootschalig (al of niet geïmporteerd) aanbod van slachtvarkens in alle gevallen eveneens een grootschalige verwerkings- en distributiestructuur in het importland vereisen, hoewel het uiteraard kostentechnisch gezien een voordeel is indien dit wel het geval is. In hoofdstuk 2 is vermeld dat de Zuiditaliaanse kopers 40% van de geëxporteerde levende slachtvarkens naar Italië afnemen. Deze varkens worden geleverd aan een groot aantal kleine slachterijen, waardoor meestal meerdere adressen per vracht moeten worden beleverd. Deze kleine slachterijen beleveren vervol-

Figuur 3.3 Aantal inwoners per verkooppunt van levensmiddelen in de (potentiële) afzetlanden voor Nederlandse slachtvarkens in 1983 en 1985



gens het netwerk van slagerswinkels en ambulante handel; supermarkten komen in het Zuiden namelijk nog minder voor dan gemiddeld. Op deze groeimarkt zijn de prijzen (en marges) vooralsnog hoog genoeg om een zekere inefficiency in de verwerking en distributie - nog afgezien van de hoge transportkosten - te compenseren. Deze situatie moet echter als uitzondering worden gezien. Ook in Zuid-Italië zal na verloop van tijd een proces van modernisering van verwerking en distributie tot stand komen, waarbij de marges onder druk komen te staan. De huidige kleinschalige slachtstructuur begint thans wel belemmerend te werken voor een verdere groei van de afzet van levende slachtvarkens.

Wel een belangrijk argument voor levend geïmporteerde varkens is de versheid van het geslachte produkt. Hoewel deskundigen menen dat dit argument voor wat betreft het vers vleescircuit berust op subjectieve waarneming, neemt dit niet weg dat veel geïnterviewden de versheid als belangrijk pluspunt voor levend geïmporteerde varkens typeerden boven geïmporteed vlees. Vast staat in ieder geval dat deze theorie in het ambachtelijke circuit usance is. Inspelend op sentimenten van de consument tracht de Duitse slager zich met "Fleisch aus örtlicher Schlachtung" te profileren tegen de moordende concurrentie vanuit het algemene levensmiddelenkanaal. In de landelijke gebieden in geheel Duitsland en met name in Zuid-Duitsland waar geen of nauwelijks import van levende slachtvarkens plaats heeft, probeert de slager zich overwegend of geheel met behulp van plaatselijke (of in elk geval uit de regio afkomstige) varkens te profileren. In zekere zin speelt dit ook op de Franse markt. Door de nog geringe concurrentie vanuit het levensmiddelenkanaal is de herkomst van de slachtvarkens in de Zuideuropese landen een onbelangrijk profileringsaspect voor de ambachtelijke slager. Dit betekent dat de invoer van levende slachtvarkens er niet wordt belemmerd om redenen van - al of niet vermeende - kwaliteitsverschillen.

3.3.2 Gevraagde kwaliteiten en produkten van varkensvlees

Slachtvarkens zijn vanouds de belangrijkste leveranciers van vlees- en worstwaren. In het verleden was de belangrijkste bestemming van het slachtvarken dan ook de vleeswarenproduktie. In zekere zin was de produktie van varkensvlees voor de vers vlees consumptie te beschouwen als een bijprodukt. Het - ook in Nederland - gebruikelijke varken behoorde dan ook tot het zogenaamde vleeswarentype met als belangrijkste kenmerken een zwaar afleveringsgewicht en een hoge vetbedekkingsgraad. Echter, in de landen met een relatief hoog consumptieniveau van vlees plus vleeswaren werd reeds in de vijftiger en zestiger jaren duidelijk dat de groei van de consumptie van varkensvlees niet in de eerste plaats was te realiseren met vlees- en worstwaren, maar juist in de sfeer van vers en bovenal mager varkensvlees. Met name in Nederland werd hierop alert ingespeeld bij de ontwikkeling van typische vleesvarkens met een hoog vleesaandeel en een grote mate

van uniformiteit. Gevoegd bij het concurrerende prijsniveau verklaart dit voor een belangrijk deel het toegenomen Nederlandse marktaandeel in de EG en de sterke Nederlandse positie van zowel levende als geslachte varkens op de EG-markt. Wellicht is het na-deel van deze ontwikkeling dat in de Nederlandse constellatie de ontwikkeling van kwaliteitsvlees- en worstwaren niet langer in het centrum van de belangstelling stond, maar, hoe langer hoe meer werd gezien als bijproduct in de valorisatie van het varken.

Het hier geschetste ontwikkelingsbeeld van het in Nederland gekozen produktiedoel van het huidige type varken moet worden gezien tegen de achtergrond van de accenten in type varken in de verschillende lidstaten en in de daarmee samenhangende verhouding tussen het verbruik van vers vlees enerzijds en van vlees- en worstwaren anderzijds, accenten die op de verschillende afzetmarkten nogal uiteenlopen. In deze paragraaf zal daarbij de consumptieve vraag in de verschillende relevante afzetlanden voor levende varkens aan de orde komen.

Tabel 3.4 geeft een overzicht van het varkensvleesverbruik in de relevante (potentiële) afzetlanden voor levende varkens, gesplitst in vers vlees en vlees- en worstwaren.

Zowel het verbruik van vers varkensvlees enerzijds en dat van vlees- en worstwaren van varkensvlees anderzijds blijken voor de verschillende landen bijzonder sterk uiteen te lopen. Relatief bijzonder laag is het Nederlandse verbruik van vlees- en worstwaren, terwijl het relatief gezien het hoogst is in Frankrijk gevolgd door Italië en Duitsland in welk land het absolute verbruik van vleeswaren en worst het hoogst is. België, Spanje en Portugal nemen wat dit betreft een middenpositie in.

De inschatting van het toekomstige hoofdelijke verbruik van varkensvlees moet worden gezien tegen de achtergrond van het

Tabel 3.5 Verbruik van varkensvlees, verdeeld naar vlees- en worstwaren, in kg per hoofd, 1985

Land	Vlees		Vlees- en worstwaren		Totaal varkensvlees	
	kg	%	kg	%	kg	%
Nederland	33,2	80	8,3	20	41,5	100
West-Duitsland	28,7	48	31,4	52	60,1	100
België	27,7	59	19,2	41	46,9	100
Frankrijk	10,4	29	24,9	71	35,3	100
Italië	9,8	42	13,5	58	23,3	100
Griekenland	21,3	100
Spanje	17,7	56	13,9	44	31,6	100
Portugal	10,8	60	7,2	40	18,0	100

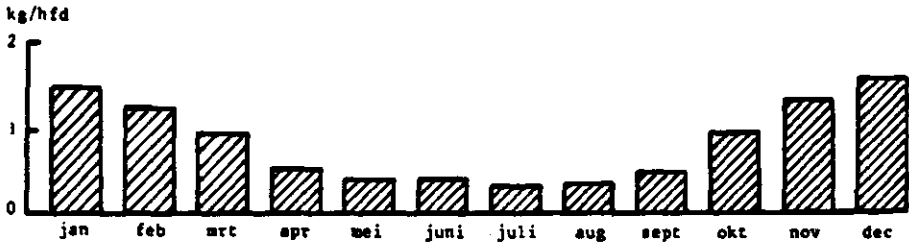
Diverse bronnen.

totale vleesverbruik, van de prijsverhouding tussen de verschillende vleessoorten en van de koopkrachtontwikkeling. Tevens spelen de eetgewoonten en eventuele veranderingen daarin een belangrijke rol. In de verschillende (potentiële) afnemerslanden van Nederlandse varkens zijn op grond van het totale verbruiksniveau van varkensvlees duidelijk twee groepen te onderscheiden, namelijk Nederland, West-Duitsland en België met een relatief hoog besteedbaar inkomen en een hoog tot zeer hoog varkensvleesverbruik aan de ene kant en anderzijds de Zuidoepese markt (Italië, Griekenland, Spanje en Portugal) met een laag verbruik. Frankrijk neemt t.a.v. dit aspect een middenpositie in.

De toeneming van het hoofdelijk verbruik bij de landen met een hoog verbruik is in de achterliggende jaren voor het overgrote deel gerealiseerd in het vers vleescircuit. Belangrijke oorzaken hiervan waren de stagnerende bestedingsruimte (vlees is goedkoper dan vlees- en worstwaren) en de gunstige prijsverhouding t.o.v. andere vleessoorten; enigszins generaliserend kan worden geconstateerd dat de consumenten in deze landen zich hebben gedragen als prijskopers. Thans beginnen zich in deze landen verzadigingverschijnselen in het verbruik van vers varkensvlees af te tekenen, hetgeen in Duitsland tevens geldt ten aanzien van het zeer hoge verbruik van vlees- en vooral worstwaren. Hierdoor zal in West-Duitsland het verbruik van zowel varkensvlees als van vlees- en worstwaren niet of nauwelijks meer toenemen en zal de betrekkelijk geringe ruimte in de Nederlandse en Belgische markt voor een belangrijk deel moeten worden gevonden bij de vlees- en worstwaren. Marktdeskundigen verwachten wel dat het kopersgedrag sterk zal veranderen. Door de toenemende individualisering van de bevolking valt de "gemiddelde" markt steeds meer uiteen in een groot aantal segmenten. Bij een aanhoudend herstel van de koopkrachtige vraag verwacht men dat het accent aan de vraagzijde, veel meer dan in het recente verleden het geval was, zal komen te liggen op het kwaliteitsaspect. Het begint er op te lijken dat steeds meer consumenten varkensvlees in mindere mate associëren met datgene dat zij onder kwaliteitsvlees verstaan. Bij een adequaat produktontwikkelingsbeleid zijn de problemen van kwaliteitsperceptie voor vlees- en worstwaren minder groot. Het zal derhalve voor een belangrijk deel van de inventiviteit van de vleeswarenindustrie afhangen - of van de import van kwaliteitsvleeswaren - of het totale varkensvleesverbruik in Nederland en België nog substantieel zal toenemen.

De andere afzetmarkten voor levende varkens verschillen onder meer in die zin van de zojuist beschreven groep dat het kwaliteitsaspect hier traditioneel meer op de voorgrond heeft gestaan dan het prijsniveau. Een en ander hangt samen met de relatief belangrijke plaats die in deze landen aan de maaltijd wordt toegekend. Nog altijd ligt het zwaartepunt van de consumptie in deze landen op een kwaliteitsassortiment vlees- en worstwaren, waarvan ham de kern vormt. De Italiaanse gedroogde hamsoorten Parma en San Daniele zijn niet voor niets wereldberoemd, maar ook

Figuur 3.4 Seizoenpatroon van het Italiaanse vers varkensvlees-
verbruik in kg per hoofd in 1985

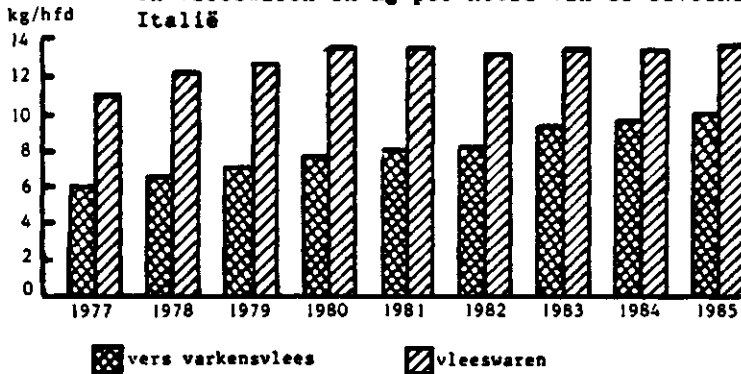


Bron: Lombardia verde.

in Frankrijk en Spanje wordt soortgelijke kwaliteitsham geproduceerd. Hoewel dit in Spanje mede onder invloed van de toeristenstroom in wat mindere mate het geval is, is het verbruik van vers varkensvlees in deze landen nog relatief laag en grotendeels geconcentreerd op de koude wintermaanden. Figuur 3.3 geeft van dit laatste een illustratie voor de Italiaanse markt.

Eveneens typerend voor de landen met een laag varkensvleesverbruik is dat het verbruik van vers varkensvlees veel sneller stijgt dan dat van vlees- en worstwaren dat bijvoorbeeld in Frankrijk duidelijke verzadigingsverschijnselen vertoont. In figuur 3.4 is dit eveneens voor Italië - de belangrijkste groei- markt en tevens de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse levende varkens - in beeld gebracht. Terwijl het totale verbruik

Figuur 3.5 Ontwikkeling van het verbruik van vers varkensvlees
en vleeswaren in kg per hoofd van de bevolking in
Italië



Bron: Istat.

van varkensvlees in Italië in de periode 1977-1985 toenam van 16,6 kg tot 23,3 kg per hoofd (+ 40%), was dit voor vleeswaren van varkens van 10,8 kg tot 13,5 kg (+ 25%) en voor varkensvlees als zodanig van 5,8 kg tot 9,8 kg (+ 69%). Anders geformuleerd, kwam van de groei van het varkensvleesverbruik in deze periode met 6,7 kg, 4,0 kg (60%) voor rekening van vers vlees en 2,7 kg (40%) van vlees- en worstwaren. Na 1980 had het meerverbruik zelfs voor 90% betrekking op vers vlees. Deze ontwikkeling is illustratief voor de trend in de andere landen binnen deze groep. Naar schatting zal minstens twee derde deel van de te verwachten consumptiegroei in Frankrijk, Italië, Griekenland, Spanje en Portugal betrekking hebben op vers vlees.

Hieruit mag worden geconcludeerd dat het Nederlandse varken qua type perfect aansluit op de vraag vanuit deze groeiemarkten. Wel moet worden bedacht dat - naast uniformiteit en prijs - de kwaliteit een zeer belangrijk aankoopcriterium is in Italië, Frankrijk en Portugal terwijl de Spaanse markt in de eerste plaats een prijzenmarkt is. Daarnaast kan differentiatie naar gewicht - waarop nader zal worden ingegaan in hoofdstuk 5 - in bepaalde gevallen interessante "prijsplussen" opleveren.

4. Het aanbod van varkens(vlees) in de EG-12

In dit hoofdstuk is op basis van een literatuurstudie nagegaan welke veranderingen in het aanbod van varkens en varkensvlees te verwachten zijn tot 1995. In paragraaf 4.1 is het aanbod per EG-land in 1986 vermeld.

In paragraaf 4.2 is nader ingegaan op de produktiestructuur van de bedrijven met varkens en de ontwikkelingen die daarin plaatsgevonden hebben. In paragraaf 4.3 is een indicatie gegeven van verschillen in technisch produktieniveau van gespecialiseerde varkenshouderijbedrijven tussen de EG-lidstaten. In paragraaf 4.4 is een indruk gegeven van de verschillen in kostenniveaus tussen gespecialiseerde varkenshouderijbedrijven in de verschillende EG-landen. Zowel de investeringenkosten als de voerkosten zijn hier aan de orde gekomen. Voor zover mogelijk zijn ook de rentabiliteitsverschillen tussen varkenshouderijbedrijven in de EG-landen beschreven.

In paragraaf 4.5 zijn tenslotte enkele omgevingsfactoren vermeld die deels de huidige verschillen in rentabiliteit verklaren en van invloed zijn op de ontwikkelingen voor de komende jaren. In deze paragraaf zal aandacht worden besteed aan de organisatie van de sector, het niveau van onderzoek, voorlichting en onderwijs in de varkenshouderij, het beleid van de nationale overheden en voor zover van belang het EG-beleid.

Naast de huidige stand van zaken zijn tevens de te verwachten ontwikkelingen weergegeven.

In paragraaf 4.6 is een schatting gemaakt van de produktieomvang in 1995 (aanbod) per EG-land. Deze schattingen geven een indicatie van de thans te verwachten verschuivingen in het aanbod. Dit houdt in dat met onvoorziene omstandigheden geen rekening kan worden gehouden. Wel is - voor zover mogelijk - aangegeven welke factoren het aanbod stimuleren of afremmen.

4.1 Het aanbod van varkensvlees in de EG-12

In tabel 4.1 is per EG-land het aantal varkensslachtingen in de periode 1981-1986 vermeld.

Gemiddeld is het aantal slachtingen in de EG-10 in de periode 1981-1986 jaarlijks met 1,5% toegenomen. Het aantal slachtingen is in deze periode gedaald in België, Ierland en Griekenland.

In Duitsland, Italië en Engeland en Frankrijk is het aantal slachtingen toegenomen, maar minder sterk dan gemiddeld in de EG-10. Alleen in Nederland en in Denemarken is het aantal slachtingen met respectievelijk ruim 4% en ruim 2% per jaar toegenomen.

Tabel 4.1 Varkensslachtingen (x 1 milj. st.) in de EG van 1981-1986, per lidstaat

Land	1981	1982	1983	1984	1985	1986
België/Luxemburg	8,15	7,93	7,99	7,90	7,95	8,07
Denemarken	14,71	14,47	15,21	14,82	15,36	16,34
Duitsland	36,87	36,56	37,51	38,29	38,09	39,59
Frankrijk	19,28	18,98	18,99	19,28	19,44	19,91
Ierland	2,14	2,18	2,31	2,13	2,02	1,99
Italië	9,98	9,94	10,38	10,82	10,52	10,53
Nederland	16,65	16,89	17,36	18,11	19,67	20,77
Engeland	15,28	15,56	16,52	15,21	15,53	15,98
Griekenland	2,29	2,33	2,28	2,26	2,27	2,21
EG-10	125,35	124,84	128,55	128,82	130,85	135,39
Spanje			15,24	16,17	16,38	16,50
Portugal			2,62	2,80	2,70	2,69
EG-12			146,41	147,79	149,93	154,58

Bron: Gira.

In Spanje is in de periode 1983-1986 het aantal slachtingen met 8,2% toegenomen. Dit is een gemiddelde jaarlijkse toename van ruim 2,5%, hetgeen boven de gemiddelde toename in de EG ligt. Het aantal varkensslachtingen in Portugal is nauwelijks gewijzigd in de periode 1983-1986.

Tabel 4.2 Gemiddeld karkasgewicht (kg) per EG-lidstaat

Land	1981	1983	1985
België/Luxemburg	80,2	85,8	85,8
Denemarken	68,0	69,1	71,4
Duitsland	83,2	83,9	82,9
Frankrijk	87,7	87,1	85,8
Ierland	65,5	64,3	65,6
Italië	106,3	107,6	108,4
Nederland	84,5	85,0	85,1
Engeland	63,1	62,9	63,4
Griekenland	67,1	65,2	63,8
Portugal		+ 70	+ 70
Spanje	72,7	73,4	73,0

Bron: ZMP.

Het aanbod van varkensvlees in kg wordt bepaald door het aantal slachtingen en het gemiddelde karkasgewicht. In tabel 4.2 zijn de gemiddelde karkasgewichten per EG-land weergegeven.

Uit tabel 4.2 blijkt dat er drie categorieën van slachtvarkens te onderscheiden zijn namelijk de gewichtsklasse van 60 tot 70 kg, de gewichtsklasse van 80 tot 85 kg en de gewichtsklasse van 105 à 110 kg geslacht gewicht. De zwaardere karkasgewichten komen alleen voor in Italië waar het gemiddelde gewicht sterk wordt bepaald door de produktie van gedroogde ham, waarvoor een minimum gewicht van 140 kg levend is vereist. Omdat wettelijke regelingen bestaan voor deze kwaliteitsprodukten zal het geslacht gewicht van deze dieren niet of nauwelijks veranderen. In België, Duitsland, Frankrijk en Nederland worden de dieren geslacht als het karkas 80 à 85 kg weegt. In al deze landen bestaat geen tendens tot afname of toename van het karkasgewicht. In Denemarken, Ierland, Engeland, Portugal en Griekenland ligt het gemiddelde karkasgewicht tussen de 60 en 70 kg. In Denemarken en Engeland is het karkasgewicht duidelijk toegenomen in de periode 1981-1985 terwijl het in Ierland en in Griekenland duidelijk is afgenomen. In Portugal zal het karkasgewicht gaan toenemen doordat de gesloten bedrijven de dieren gemiddeld tot een zwaarder gewicht (75 kg geslacht) afmesten dan de mesterijbedrijven (+ 60 kg geslacht). Het aandeel van de gesloten bedrijven in de totale produktie neemt namelijk toe.

In Denemarken, Engeland en Ierland kan een toename van het karkasgewicht verwacht worden voor de komende jaren (Ellis, 1987; Proefstation voor de varkenshouderij, 1987). De kostprijs per kg geslacht gewicht neemt duidelijk af naarmate het karkasgewicht toeneemt in het traject van 60 tot 90 kg. Het zal van het uitbetalingssysteem van de slachterijen afhangen of de toename van het karkasgewicht daadwerkelijk gerealiseerd wordt.

Ook in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk zullen de ontwikkelingen in de gemiddelde karkasgewichten afhangen van het uitbetalingssysteem. Indien geen of een lagere gewichtskorting voor zware dieren geldt zal het karkasgewicht toenemen omdat dan de marginale opbrengst van de extra kg gewichtstoename hoger zal worden dan de marginale kosten van deze kg gewichtstoename. Grote wijzigingen zijn op dit terrein echter niet te verwachten.

4.2 De structuur van de bedrijven met varkens in de EG-12

De structuur van de bedrijven met varkens is beschreven aan de hand van drie factoren. De eerste factor is de omvang van de varkensstapel (aantal zeugen of mestvarkens) op de bedrijven. De tweede factor is de mate waarin de bedrijven gespecialiseerd zijn in het houden van varkens. De derde factor is de mate van specialisatie binnen de varkenshouderij met andere woorden in welke mate zowel zeugen als mestvarkens voorkomen op hetzelfde bedrijf.

De verdeling van de varkens over de bedrijfsgrootteklassen geeft een indruk van de verschillen in produktiestructuur in de EG-landen. In alle EG-landen neemt de produktie af op bedrijven met kleine eenheden varkens. De produktie neemt sterk toe in de bedrijfsgrootteklasse met grote eenheden varkens.

De specialisatie van bedrijven in het houden van varkens geeft de mate aan waarin de bedrijven qua inkomen afhankelijk zijn van de varkenshouderij. Daarnaast geldt dat door de specialisatie het voor de boeren eenvoudiger is om de kennis te vergaren en ontwikkelingen in een sector te volgen. Van belang is verder de mate waarin de bedrijven zelf het voer mengen. Veelal zal dit voer afkomstig zijn van het eigen bedrijf (Thiede, 1987; Vertriest, 1987).

De specialisatie binnen de varkenshouderij in vermeerdering of mesterij is van belang om de bedrijfsgrootteklasscijfers beter te kunnen interpreteren. In landen waar relatief veel bedrijven voorkomen die zowel zeugen als mestvarkens houden zal de bedrijfsomvang (gemeten in aantal zeugen en mestvarkens) kleiner zijn dan in landen waar relatief weinig gesloten bedrijven voorkomen. Een tweede punt is dat gesloten bedrijven in vergelijking met gespecialiseerde mesterij of zeugenhouderijbedrijven moeilijker hun bedrijf kunnen uitbreiden. Ook is het voor niet varkenshouders moeilijk te starten met de varkenshouderij. Deze zijn dan bijna verplicht om direct zowel zeugen als mestvarkens te gaan houden. Het gesloten bedrijf heeft één groot voordeel voor de sector varkenshouderij. Er worden minder dieren verplaatst waardoor de kans van ziekteverspreiding sterk afneemt en de ziektebestrijding eenvoudiger wordt. Ook zijn de technische resultaten in de mesterij van de gesloten bedrijven gemiddeld beter dan van gespecialiseerde mestvarkensbedrijven.

4.2.1 De omvang van de bedrijven in de EG-12

In tabel 4.3 is per land voor 1985 weergegeven hoeveel procent van de dieren voorkomen per bedrijfsgrootteklasse. In tabel 4.4 is vermeld welke veranderingen in aantal dieren per bedrijfsgrootteklasse zijn opgetreden in de periode 1981-1985.

Uit tabel 4.3 blijkt dat relatief veel grote mesterijbedrijven voorkomen in Ierland, Italië en Engeland. Relatief weinig grote mesterijbedrijven komen voor in Denemarken, Duitsland en Frankrijk. Relatief veel kleine bedrijven komen ook voor in Portugal, Italië en Griekenland. Dit geeft aan dat er in Italië, Portugal en Griekenland veel grote en zeer veel kleine bedrijven voorkomen. In tabel 4.4 staan de ontwikkelingen van de laatste jaren vermeld met betrekking tot de bedrijfsgroottestructuur. Hieruit blijkt dat in alle landen op bedrijven met minder dan 200 mestvarkensplaatsen in 1985 10 tot 40% minder mestplaatsen voorkomen dan in 1981. Op bedrijven met meer dan 1000 mestvarkensplaatsen komen met uitzondering van Griekenland en Frankrijk meer mestvarkensplaatsen voor in 1985 dan in 1981. Voor de totale EG

Tabel 4.3 Percentage van de dieren in een bepaalde bedrijfs-grootteklasse in 1985 per EG land 1)

Bedrijfs-grootteklasse	B	DK	BRD	GR	F	IRL	I	NL	UK	EUR-10	Port (1983)
Mestvarkens (in mestvarkenplaatsen)											
< 199	25	52	54	43	31	14	31	18	16	37	34
200-999	48	45	42	35	61	27	31	59	43	46	38
> 1000	27	3	3	22	8	59	38	23	41	17	29
Zeugen (in gemiddeld aanwezige zeugen)											
< 19	13	13	27	26	15	12	22	3	7	16	
20-99	58	42	62	37	58	15	16	29	24	45	
> 100	28	46	11	37	27	73	62	68	69	39	

- 1) Voor Denemarken, Engeland en België geldt dat het aantal mestvarkens of het aantal zeugen per bedrijf geen goede indicatie is van de omvang van de varkensstapel, omdat in deze landen relatief veel bedrijven voorkomen waar zowel zeugen als mestvarkens gehouden worden (zie tabel 4.6).

Bron: EUROSTAT, CBS.

Tabel 4.4 De veranderingen in aantal dierplaatsen per bedrijfs-grootteklasse tussen 1985 en 1981 (1981 = 100) per EG-land

Bedrijfs-grootteklasse	B	DK	BRD	GR	F	IRL	I	NL	UK	EUR-10	Port (1983)
Totaal											
mestvarkens	113	83	106	81	85	94	115	118	100	102	
< 199	92	75	89	60	70	78	67	91	85	81	76
200-999	110	95	136	127	93	86	142	115	99	115	149
> 1000	151	115	162	90	94	104	203	166	108	144	190
Totaal zeugen											
< 19	70	69	80	67	64	66	52	58	72	70	
20-99	97	85	113	85	95	83	83	83	81	97	
> 100	150	132	163	85	127	107	120	151	110	131	

Bron: EUROSTAT, CBS.

is in deze bedrijfsgroottesklasse zelfs een uitbreiding te constateren met 44% terwijl het totaal aantal mestvarkensplaatsen nauwelijks veranderd is (+ 2%).

De situatie in de zeugenhouderij is vrijwel gelijk aan de mesterij. Veel grote zeugenhouderijbedrijven komen voor in Ierland, Italië, Nederland en Engeland. In Duitsland, Griekenland en Italië komen relatief veel kleine bedrijven voor. Opvallend is dat net als in de mesterij geldt dat er in Italië en in Griekenland relatief veel dieren op grote en op kleine bedrijven voorkomen en relatief weinig dieren in de tussencategorie. Het aantal dieren in de bedrijfsgroottesklasse tot 20 zeugen is gemiddeld in de EG met 30% afgenomen van 1981 tot 1985. Een daling tot de helft heeft plaatsgevonden in Italië, waar nog steeds relatief veel zeugen in de betreffende bedrijfsgroottesklasse voorkomen. Het aantal zeugen in de bedrijfsgroottesklasse 100 zeugen en meer is gemiddeld in de EG met 30% gestegen van 1981 tot 1985. Met name de stijgingen in Nederland, België en Duitsland hebben hiertoe bijgedragen. Alleen in de laatstgenoemde drie landen zijn er meer zeugen aanwezig in 1985 dan in 1981. Uit tabel 4.4 blijkt verder dat de produktieuitbreiding een resultante is van meer zeugen op de grotere bedrijven en minder zeugen in de bedrijfsgroottesklasse tot 20 zeugen.

Voor Spanje zijn alleen gegevens beschikbaar van bedrijven met meer dan 10 zeugen per bedrijf of meer dan 20 mestvarkensplaatsen (Spitters, 1985). Ook in Spanje is een tendens naar minder bedrijven met minder dan 400 mestvarkensplaatsen en meer bedrijven met meer dan 400 mestvarkensplaatsen.

Vergeleken met Nederland zijn er relatief veel bedrijven met tussen de 20 en 50 zeugen per bedrijf en relatief weinig grote bedrijven. De bedrijven met mestvarkens hebben vergeleken met Nederlandse bedrijven een gemiddeld grote bedrijfsomvang.

4.2.2 De verschillen in bedrijfsstructuur

Naast verschillen in bedrijfsomvang zijn er ook aanmerkelijke verschillen in bedrijfsstructuur van de bedrijven met varkens. In Nederland, België en Ierland wordt relatief veel mengvoer gekocht. In Duitsland, Denemarken, Engeland en in Frankrijk wordt veel voer zelf gemengd op de bedrijven. Veelal is dit voer ook op deze bedrijven geproduceerd (Thiede, 1987; Vertriest, 1987).

In tabel 4.5 is per EG land op basis van gegevens van EUROSTAT (Thiede, 1987) een overzicht gegeven van het percentage bedrijven met varkens dat in 1983 gespecialiseerd is in het houden van varkens. Gespecialiseerde bedrijven zijn in dit geval bedrijven waarvan minstens twee derde deel van het bedrijfssaldo uit de varkenshouderij afkomstig is.

Uit tabel 4.5 blijkt dat in Nederland, België en Engeland relatief veel gespecialiseerde varkenshouderijbedrijven voorkomen. In Italië, Griekenland, Frankrijk en Duitsland zijn minder dan 3,5% van de bedrijven met varkens gespecialiseerd in de var-

Tabel 4.5 Aantal bedrijven met varkens per EG land het percentage van deze bedrijven gespecialiseerd in de varkenshouderij (1983)

Land	Aantal bedrijven met varkens in 1983 (in 1000)	% bedrijven gespecialiseerd			
		totaal	mest-rij	vermeerdering	mesterij en vermeerdering
Duitsland	435,3	3,3	1,8	0,6	0,9
Frankrijk	287,9	2,3	0,4	0,9	1,0
Italië	533,7	1,0	0,2	0,5	0,3
Nederland	37,6	24,2	10,9	9,0	4,3
België	34,8	12,7	3,2	5,5	4,0
Engeland	27,4	15,2	4,0	3,2	8,0
Ierland	10,2	5,9	2,0	1,0	2,9
Denemarken	51,6	6,2	0,8	0,4	5,0
Griekenland	119,3	1,5	0,3	0,4	0,8
EG-10	1539,1	3,1	1,1	0,9	1,1

Bron: EUROSTAT.

kenshouderij. Uit tabel 4.5 blijkt verder dat van de gespecialiseerde bedrijven er relatief veel gespecialiseerde bedrijven met zowel zeugen als mestvarkens voorkomen in Engeland en Denemarken. In Nederland komen relatief veel bedrijven voor die gespecialiseerd zijn of in de mestvarkens of in de zeughouderij.

In tabel 4.6 is weergegeven in hoeverre zowel zeugen als mestvarkens op bedrijven met varkens voorkomen. Een laag percentage betekent dat vermeerdering en mesterij meer op afzonderlijke bedrijven voorkomen. Een hoog percentage betekent dat er relatief veel bedrijven zijn met zowel vermeerdering als mesterij.

Uit tabel 4.6 blijkt dat er in vrijwel alle landen een tendens is naar meer bedrijven met zowel zeugen als mestvarkens. Dit proces is al ver gevorderd in Engeland, Denemarken en België. In Portugal vindt het gesloten bedrijf ook veel opgang met name vanwege de bestrijding van de Afrikaanse varkenspest. De gesloten bedrijven nemen in Portugal in 1982 en 1985 respectievelijk 42 en 50% van de totale produktie voor hun rekening. De verwachting is dat dit in 1990 gestegen is tot 70% (The National Comitee for Pig Breeding and Production, 1986). In Italië, Frankrijk en Nederland komen nog veel bedrijven voor die of zeugen of mestvarkens hebben. Het voordeel van ondernemers die alleen zeugen of alleen mestvarkens hebben is dat ze zich slechts hoeven te bekwaamen in een van beide produktietakken. Het nadeel op sectorniveau is dat veel dieren verplaatst moeten worden van het ene bedrijf naar het andere waardoor ook een grote kans op verspreiding van ziekten ontstaat. Voor Denemarken, Engeland en België geldt verder dat

Tabel 4.6 Aandeel van de bedrijven met varkens waarop zowel zeugen als mestvarkens voorkomen in de EG (procenten)

Land	1983	1973
Duitsland	33	10
Frankrijk	17	15
Italië	8	N.B.
Nederland	19	3
Engeland	59	25
Denemarken	64	39
België	53	N.B.
Ierland	35	N.B.

Bron: Afgeleid uit EUROSTAT Farm structure 1983 Survey en EUROSTAT 6/1974.

N.B.: Niet bekend

het aantal mestvarkens of het aantal zeugen per bedrijf geen goede indicatie is van de omvang van de varkensstapel, omdat in deze landen relatief veel bedrijven voorkomen waar zowel zeugen als mestvarkens gehouden worden.

4.3 Technische resultaten van de grotere varkenshouderij-bedrijven in de EG-12

De technische resultaten bepalen voor een groot deel de financiële resultaten in de varkenshouderij. Daarnaast geldt dat de marges tussen de kosten en opbrengsten relatief klein zijn. Dit betekent dat bij iets slechtere technische resultaten het arbeidsinkomen snel daalt. Voor behoud en uitbreiding van de sector varkenshouderij dienen de technische resultaten in een redelijk tempo te verbeteren. Alleen bij goede technische resultaten zullen voldoende financiële middelen vrijkomen om de vervangings- en uitbreidingsinvesteringen te kunnen verrichten.

4.3.1 Technische resultaten van de zeughouderijbedrijven

In deze paragraaf zijn de verschillen in technische resultaten van zeughouderijbedrijven tussen de regio's in de EG vermeld. Hierbij is getracht bedrijven van ongeveer gelijke omvang met elkaar te vergelijken, omdat de resultaten op zeughouderijbedrijven beter worden naarmate de bedrijfsomvang toeneemt (Arkes, 1985 en 1986; Buyle, 1987; Lentföhr, 1985a, 1984b; Pig Yearbook, 1986; Arendse, 1981).

Een tweede probleem bij de vergelijking van de resultaten van zeughouderijbedrijven tussen landen vormt de berekeningswijze van de kengetallen. De hoogte van het belangrijkste technische kengetal, het aantal grootgebrachte biggen per zeug per

jaar, is afhankelijk van de definitie van het moment waarop biggen als grootgebracht beschouwd worden en van de definitie van het aantal sanwezige zeugen. Omdat een volledig inzicht in de berekeningswijze ontbreekt zijn geen correcties uitgevoerd. In tabel 4.7 is voor de verschillende landen het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar weergegeven.

Uit tabel 4.7 blijkt dat in Engeland in de zeugenhouderij zeer goede resultaten behaald worden. Dit wordt veroorzaakt door relatief veel grootgebrachte biggen per worp (ruim 0,5 big meer dan in Nederland) en veel worpen per zeug per jaar door de kortere zoogperiode (2 à 4 weken).

De resultaten in Ierland, Denemarken en Nederland liggen op een vergelijkbaar niveau van ongeveer 19 biggen per zeug per jaar. Frankrijk blijft iets achter met betrekking tot de biggenproductie alhoewel daar veel betere resultaten behaald worden dan in Portugal, Duitsland, België en Griekenland. In Duitsland en in Griekenland moet de oorzaak van de lage biggenproductie met name in het aantal worpen per zeug per jaar gezocht worden. In Portugal en België is het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar laag doordat weinig biggen per worp geboren en grootgebracht worden. Zowel in België als in Duitsland en Griekenland zijn de betrokken bedrijven kleiner dan in de andere landen.

Tabel 4.7 Het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar op de grotere bedrijven in verschillende EG-landen

Land	Aantal grootgebrachte biggen		
	1983	1984	1985
België	14,5	14,6	14,7
Nederland	17,8	18,3	18,7
Engeland	20,5	20,8	20,9
Denemarken	18,2		19,0
Duitsland	16,6	16,8	17,1
Italië	13,7	14,3	15,4
Frankrijk			17,8
Griekenland		14,7	
Ierland			19,3
Portugal	+ 16		

Bron: B. Buyle, 1987; NL, Arkes 1986a, Arkes 1985; UK, Pig Yearbook 1986; DK, De Danske landboforeninger 1985 D. Lentföhr 1985a, 1984b. Rechenzentrum Verden 1987; It, Bend 1986; Fr l'institut Technique du Porc 1986; Gr l'institut Technique du Porc 1986, Kitsopanidis 1980; Irl. The agricultural Institute Rural Economy Research Centre Cathal Cowan 1987; P. Bend 1986.

In Italië is het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar berekend op basis van de zeugenpopulatie, het aantal slachtingen en de import en export van varkens. De resultaten van alle bedrijven zijn dus verwerkt. Op dezelfde wijze berekend komen de Nederlandse varkenshouders in 1985 op 16,5 big per zeug per jaar. Gezien de verschillen in bedrijfsstructuur tussen Nederland en Italië (zie paragraaf 4.3.1) zal het aantal grootgebrachte biggen op de grotere zeugenbedrijven in Nederland en Italië niet sterk verschillen.

Biesheuvel komt in zijn stageverslag (Biesheuvel, 1986) tot ongeveer dezelfde conclusie als vermeld in tabel 4.7. Alleen voor Frankrijk vindt hij resultaten die op een gelijk niveau staan met Engeland terwijl Deense bedrijven slechter produceren dan bijvoorbeeld Nederlandse bedrijven.

4.3.2 Technische resultaten in de varkensmesterij

Het technisch resultaat van de mestvarkens wordt veelal in drie kengetallen uitgedrukt namelijk de voederconversie (kg voer per kg gewichtstoename), de groei per dier per dag en het percentage uitval tijdens de mestperiode. Een goede vergelijking van deze drie kengetallen tussen de verschillende landen is vrijwel onmogelijk. Dit wordt veroorzaakt door:

- systematische verschillen in opleg- en aflevergewicht van de mestvarkens tussen de verschillende regio's in de EG. De hoogte van de drie genoemde kengetallen is sterk afhankelijk van het gewichtstraject waarover deze berekend worden;
- de verschillen in samenstelling van het voer waardoor de energieinhoud per kg voer sterk varieert. Als gevolg hiervan geeft de voederconversie geen goede indicatie van het produktietechnische niveau;
- de berekening van kengetallen. De groei per dier per dag bijvoorbeeld wordt berekend op basis van onder andere het levend eindgewicht. Deze gewichtsbepaling kan op verschillende momenten plaatsvinden (zie handboek Varkenshouderij blz. 120). In Nederland wordt het levend eindgewicht berekend op basis van het geslacht gewicht. Door deze verschillen in berekeningswijze ontstaan systematische verschillen in zowel de voederconversie als in het kengetal groei per dier per dag.

In tabel 4.8 zijn enkele produktietechnische gegevens weergegeven van bedrijven in verschillende EG-landen. Tevens is het groeitraject vermeld waarop de kengetallen betrekking hebben. Door twee afzonderlijke jaren te vermelden kan een indicatie verkregen worden over de produktie-technische vooruitgang in de varkensmesterij in de verschillende landen.

Uit tabel 4.8 blijkt dat de bedrijven met mestvarkens in Denemarken, Nederland, Engeland, Ierland en Frankrijk goede resultaten behalen. In België en in Griekenland zijn de resultaten

slecht in de varkensmesterij. Slechts in enkele landen zijn de resultaten over meerdere jaren bekend. Voor die landen waar de gegevens wel over meerdere jaren bekend zijn blijkt dat de resultaten in absolute zin in gelijke mate stijgen. Verschillen tussen de landen blijven daardoor gelijk. Uitzonderingen hierbij zijn de Belgische varkensmesters die hun resultaten nauwelijks verbeterd hebben.

Tabel 4.8 De groei, de voederconversie en het uitvalspercentage in verschillende landen in de EG

Land	Groei- traject (kg)	Groei per dier per dag		Voeder- conversie		Uitvals- percentage	
		1982	1985	1982	1985	1982	1985
Nederland	24-107	650	680	3,10	3,04	2,7	2,1
Duitsland	23-104		617		3,24		3,1
	19-100	575	610	3,40	3,35	3,3	3,3
België	21-100	550	540	3,50	3,41	2,3	2,5
Frankrijk	25-103	617		3,37		2,2	
	29-103		677		3,24		2,4
Engeland	19- 80		584		2,76		2,8
	28- 85		590		3,20		
Ierland			594		3,22		
Griekenland	11- 88		474		3,94		3,9
Denemarken	28- 97			3,17	3,01		

Bron: NL, Arkes 1986b, Arkes 1985; D. Rechenzentrum Verden 1987. Lentführ 1985a, 1984b; B. Buyle 1987; Fr. Bureau van de Landbouwwaad 1984, l'institut Technique du Porc 1986; UK, Pig Yearbook 1986, Irl. The Agricultural Institute Rural Economy Research Centre Cathal Cowan 1987; Gr, L'institut Technique du Porc 1986, Kitsopanidis 1980; DK, The National Comitee for Pig Breeding and Production 1986.

Uit het stageverslag van Biesheuvel blijkt dat Nederland ten opzichte van België en Duitsland betere resultaten behaalt in de varkensmesterij. Frankrijk ligt op een ongeveer gelijk niveau met Nederland. Door het ontbreken van gegevens zijn in dit verslag geen conclusies over het technische niveau van de varkensmesterij in Denemarken en Engeland opgenomen.

4.4 De rentabiliteit in de varkenshouderij in de EG-12

De rentabiliteit in de varkenshouderij wordt enerzijds sterk bepaald door de technische resultaten van de bedrijven. Echter, verschillen in prijzen (voerprijs en opbrengstprijs) en kosten

(gebouwenkosten, arbeidskosten, kosten gezondheidsmaatregelen, verwarming) tussen EG-landen zijn ook van belang voor de rentabiliteitsverschillen. In deze paragraaf zal aandacht besteed worden aan verschillen in kosten van gebouwen en arbeid, voerkosten, kosten gezondheidsmaatregelen en milieumaatregelen. Aan het eind van deze paragraaf is een schatting gemaakt van de rentabiliteitsverschillen tussen de bedrijven.

4.4.1 De verschillen in vaste kosten tussen varkenshouderijbedrijven

Tussen varkenshouderijbedrijven bestaan grote verschillen in kosten voor gebouwen en arbeid.

Vergeleken met Nederland zijn de investeringskosten per diereenheid laag in Spanje, Portugal, Griekenland, België en Engeland. Voor de zuidelijke lidstaten is dit een gevolg van het klimaat en lagere bouwkosten. In Engeland wordt, door het relatief hoge renteniveau en doordat geen rentesubsidies gegeven worden, relatief eenvoudig gebouwd. Dit gaat echter wel gepaard met meer arbeidsuren per dier (PVV, 1984). In België zijn de huisvestingskosten lager dan in Nederland bij ongeveer gelijke arbeidskosten per diereenheid (Vertriest, 1986; Buyle, 1987). De huisvestingskosten en arbeidskosten zijn ongeveer gelijk in Nederland, Frankrijk en Italië. In Duitsland (Eschenbrenner, 1985; PVV 1984; Handboek Varkenshouderij, 1985) en Denemarken (PVV, 1984) liggen de huisvestingskosten iets hoger dan in Nederland. Dit laatste is met name een gevolg van milieu eisen die aan de gebouwen gesteld worden (mestopslag) en van klimaatsverschillen. Pries (1984) schrijft de voordelen in gebouwen- en arbeidskosten van Nederland toe aan de schaalvoordelen en veronderstelt gelijke gebouw- en arbeidskosten in zijn berekening.

Door veranderingen in nationale maatregelen met betrekking tot de stankemissie en de opslag van mest kunnen zich sterke wijzigingen voordoen in de kosten voor gebouwen per diereenheid.

Voor Nederlandse varkenshouders dient op korte termijn al rekening gehouden te worden met of hogere gebouwenkosten of hogere afzetkosten van mest. Ook voor België zal in concentratiegebieden als West-Vlaanderen een dergelijke maatregel niet lang op zich laten wachten. De kosten voor gebouwen en mestafzet zullen dan op een niveau komen te liggen dat vergelijkbaar is met Duitsland en Denemarken. In deze laatste twee landen gelden eisen met betrekking tot de minimum-opslagcapaciteit van mest onder invloed van het uitrijverbod in bepaalde perioden van het jaar. Ook in Spanje moeten momenteel vaak kosten gemaakt worden om de afzet van varkensmest te kunnen realiseren, terwijl in andere gebieden in Europa eveneens maatregelen te verwachten zijn of reeds zijn genomen (bijvoorbeeld Italië en Frankrijk (Thomsen, 1986)).

4.4.2 Verschillen in voerkosten tussen varkensmesterijbedrijven

In tabel 4.9 zijn de mengvoederprijzen in de verschillende EG-landen afgezet tegen de opbrengstprijzen van slachtvarkens. Omdat de voerkosten de grootste kostenpost vormen in de varkenshouderij kan hiermee tevens een indicatie verkregen worden van de ontwikkeling van de rentabiliteit in de varkensmesterij in de verschillende landen.

Uit tabel 4.9 blijkt dat de verhouding tussen opbrengstprijzen en voerprijzen zich relatief het gunstigst ontwikkeld heeft in Nederland. In Italië en Groot-Brittannië heeft deze verhouding zich relatief ongunstig ontwikkeld.

4.4.3 Kosten voor gezondheidsmaatregelen

De diergezondheidsproblemen op de varkenshouderijbedrijven vormen, vooral door de toenemende specialisatie, een steeds groter probleem voor de varkenshouderijsector. Deels kunnen deze problemen voorkomen worden door strenge preventieve maatregelen te nemen. Het gevolg is wel dat de kostprijs stijgt.

In Denemarken, Engeland en Ierland zijn relatief weinig problemen met de diergezondheid. Dit komt voor een deel door hun geïsoleerde ligging, maar voor een belangrijk deel ook doordat meer gesloten bedrijven voorkomen in die landen. Gesloten bedrijven profiteren echter minder sterk van de schaalvoordelen (bijvoorbeeld investeringskosten) dan gespecialiseerde zeugenhouderij- en mesterijbedrijven. In Denemarken worden strenge maatregelen genomen op het terrein van de diergezondheid (bijvoorbeeld SPF: Specific Pathogen Free programma). Dit gaat wel met hoge kosten gepaard.

Tabel 4.9 Index van het quotiënt opbrengstprijzen slachtvarkens /slachtvarkensvoederprijzen (1980 = 100)

Land	1980	1981	1982	1983	1984	1985
BR-Duitsland *	100	106	108	94	94	103
Frankrijk *	100	101	108	94	-	-
Italië	100	90	100	84	81	92
België *	100	102	111	95	95	104
Groot-Brittannië	100	97	95	82	92	90
Denemarken	100	102	98	88	100	105
Griekenland 1)	100	100	106	102	93	103
Nederland *	100	101	116	112	106	118

Bron: Eurostat.

* = voederprijs bij bulklevering.

1) = opbrengstprijs karkassen = 1,33 * opbrengstprijs levend gewicht.

In Portugal en Spanje probeert de nationale overheid de grote gezondheidsproblemen aan te pakken door het gesloten bedrijf relatief te bevoordelen.

In Italië zijn eveneens grote problemen met betrekking tot de diergezondheid. Jaarlijks worden vele bedrijven geruimd als gevolg van besmettelijke ziekten en de schadeloosstelling is beperkt.

In Nederland en Frankrijk is in de concentratiegebieden de situatie vergelijkbaar. Varkenspest en Afrikaanse varkenspest kunnen de laatste jaren buiten de deur gehouden worden. Dit gaat wel met enige kosten gepaard. In Duitsland en België zijn zeer grote problemen met de bestrijding van varkenspest. In België wordt momenteel een grootschalig programma opgestart om varkenspestvrij te geraken.

Met name voor de varkens en varkensvlees exporterende landen zal het in de toekomst waarschijnlijk noodzaak worden om de gezondheidsproblemen in de hand te kunnen houden. Voor met name Nederland, België, Spanje, Portugal en Italië zullen in vergelijking met nu meer kosten gemaakt moeten worden om bepaalde ziekten te voorkomen. Deze kosten zullen zowel in de varkenshouderij als ook in de handel in varkens gemaakt moeten worden.

4.4.4 Rentabiliteitsverschillen op grotere varkenshouderijbedrijven in de EG-12

Figuur 4.1 Verschillen in rentabiliteit tussen gespecialiseerde bedrijven in de EG-12 ten opzichte van de Nederlandse varkenshouderij in 1985 en een prognose voor 1995

	Criteria Land									
	Vaste k. incl. milieu		Voer- kosten		Technische resultaten		Dierge- zondheid		Rentabi- liteit	
	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995
België	+	+	--	--	-	--	~	--	-	-
Denemarken	-	-	-	0	0/-	0	-/0	0	-/0	0/+
Duitsland	--	-	--	--	--	-	-	-/0	--	-
Engeland	+	++	-	0	++	+	+	++	0	+
Frankrijk	0	+	-	-/0	0	0	0	+	-/0	0
Griekenland	++	++	--	--	--	--	++	++	--	--
Ierland	N.b.		--	--	-	-	+	+	--	-
Italië	+/0	+	-/0	0	0	0	--	-	-	-/0
Portugal	++	++	--	--	--	--	--	-	--	--
Spanje	++	++	-/0	-	0	0	--	-	-	-

-- = zeer ongunstig. N.b. niet bekend.
 - = minder gunstig. + = iets gunstiger.
 0 = ongeveer gelijk. ++ = gunstiger.

Op basis van de verschillen tussen de EG-12 die vermeld zijn in paragraaf 4.3 tot en met 4.4.3 is in figuur 4.1 een samenvatting gegeven van de huidige rentabiliteitsverschillen en is tevens een prognose gemaakt van de veranderingen in deze rentabiliteitsverschillen.

4.5 Omgevingsfactoren die het aanbod van varkens in de verschillende EG-landen beïnvloeden

In de vorige paragrafen is met name aandacht besteed aan de ontwikkelingen op de primaire varkenshouderijbedrijven en de gevolgen hiervan voor het aanbod van varkens. In deze paragraaf zijn factoren beschreven, die de externe omgeving waarin de varkenshouderij zich bevindt bepalen en die het aanbod van varkens kunnen stimuleren en afremmen.

De omgevingsfactoren zijn onderverdeeld in vier categorieën: het EG-beleid, het beleid van de nationale overheden, de organisatie van de sector varkenshouderij en de inbreng van onderzoek, voorlichting en onderwijs.

4.5.1 Het EG-beleid

Het EG-beleid kan zowel direct als indirect het aanbod aan varkens in een bepaald land beïnvloeden. Indirect wil in dit verband zeggen dat maatregelen die van toepassing zijn op een andere sector (melkvee, granen) tevens gevolgen kunnen hebben voor het aanbod van varkens. Tot de directe maatregelen kunnen gerekend worden, het markt- en prijsbeleid voor de varkenshouderij en varkensvlees, de monetaire compenserende bedragen (mcb's) en het EG-structuurbeleid. Tot de indirecte maatregelen behoren het markt- en prijsbeleid voor de melkveehouderij en de granen. Voor al deze maatregelen is in het kort aangegeven welke invloed deze hebben op het huidige aanbod van varkens. Tevens zijn de gevolgen vermeld van te verwachten of recente veranderingen in het beleid.

Het markt- en prijsbeleid in de EG voor de varkenshouderij wordt gerekend tot de lichte maatregelen ter ondersteuning van de sector. Het markt- en prijsbeleid bestaat uit tijdelijke interventie of ondersteuning van particuliere opslag van varkensvlees en een bescherming aan de EG-grenzen voor invoer uit derde landen. Beide maatregelen ondersteunen wel het prijsniveau binnen de EG maar hebben geen invloed op de concurrentiepositie van varkenshouders in de verschillende EG-lidstaten. Het is niet te verwachten dat het markt- en prijsbeleid binnen de EG zodanig verandert dat de concurrentiepositie van varkenshouders beïnvloed wordt.

De mcb's hebben wel invloed gehad op de concurrentiepositie van varkenshouders in de verschillende EG-landen. Voor varkenshouders in landen met positievere mcb's is de prijsverhouding tussen produktiemiddelen (gebouwen, machines geen mcb's) en op-

brengsten (varkensvlees) gunstiger dan in landen met negatievere mcb's (Strijker, 1986). Met name de Duitse en de Nederlandse varkenshouders hebben de afgelopen jaren kunnen profiteren van positieve mcb's. Sterk negatieve mcb's komen voor in Italië, Griekenland, Frankrijk en Engeland. In het landbouwakkoord 1987/88 is besloten dat voor varkensvlees in de toekomst geen mcb's meer zullen bestaan (met uitzondering van landen met zwevende valuta). Omdat wel mcb's voor granen blijven gelden wordt de concurrentiepositie van de landen met positieve mcb's (Nederland en Duitsland) slechter ten opzichte van landen met negatieve mcb's (Frankrijk, Italië).

Het EG-structuurbeleid is gericht op de verbetering van de bedrijfsstructuur in de EG. In veel gevallen betekent dit dat een deel van de subsidies ter verbetering van de bedrijfsstructuur door de EG betaald wordt. Het grootste deel moet door de nationale overheid betaald worden. Doordat de nationale overheden in de zuidelijke landen krap bij kas zitten wordt minder gebruik gemaakt van de regelingen dan in theorie mogelijk is. Anderzijds zijn de meeste regelingen zodanig opgesteld dat gespecialiseerde intensieve veehouderijbedrijven (door de eis dat minimaal 35% van de voerbehoefte op het eigen bedrijf geteeld kan worden) niet voor subsidie in aanmerking komen.

Voor gespecialiseerde varkenshouderijbedrijven zal het EG-structuurbeleid de concurrentiepositie niet beïnvloeden. Wel is het mogelijk dat door het EG-structuurbeleid het vertrek van kleinere varkenshouderijeenheden afgeremd wordt en dat middelgrote bedrijven gestimuleerd worden tot uitbreiding. Deze invloed moet echter onder andere vanwege de financiële consequenties voor de nationale overheden niet overschat worden.

De indirecte maatregelen van de EG (markt- en prijsbeleid van melkvee en granen) hebben waarschijnlijk een grotere invloed op de concurrentiepositie van de varkenshouders dan de directe maatregelen. Door de quotering van de melkhoeveelheden behoren uitbreidingen in de melkveehouderij vrijwel tot het verleden. Bij bedrijfsopvolging zal op veel bedrijven met melkvee de keuze gemaakt worden om met de melkveehouderij te stoppen en in een andere produktietak uit te breiden of te starten. In veel landen komt varkenshouderij en melkveehouderij gecombineerd voor op de bedrijven. Het is daardoor waarschijnlijk dat een deel van de bedrijven bij bedrijfsopvolging zich zullen gaan specialiseren in de varkenshouderij. Met name voor veel middelgrote bedrijven in Denemarken, Duitsland en Frankrijk kan dit gelden. Gezien vanuit het graanbeleid zijn er twee potentiële bedreigingen:

- a. een verlaging van de graanprijs leidt ertoe dat het relatieve voordeel dat Nederland van het gebruik van graanvervangers heeft afneemt;
- b. door de instelling van de medeverantwoordelijkheidsheffing wordt in feite een premie op gemengde bedrijvigheid gezet.

Uit model-onderzoek blijkt, dat de nadelen voor de intensieve veehouderij en in het bijzonder de varkenshouderij gering

zullen zijn wanneer de graanprijzen worden verlaagd. In alle landen van de EG zullen de mengvoederprijzen in vrijwel-gelijke mate dalen. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat de graanvervangers mee gaan in de prijsdaling zolang er een aanzienlijk verschil is tussen de graanprijzen in de Gemeenschap en die op de wereldmarkt. Voorlopig is dit nog het geval.

De tweede bedreiging, die van de medeverantwoordelijkheidsheffing op granen, thans 3% en mogelijk in de nabije toekomst het dubbele, is van een ernstiger aard. In dat geval blijven de granen die in het mengvoeder komen op een hoger prijsniveau - de heffing wordt alleen geheven op granen die op de markt worden verhandeld - en derhalve ook de graanvervangers. Op het bedrijf waar het graan wordt geteeld wordt met de marktprijs - $x\%$ gerekend en derhalve liggen de voederkosten daar aanzienlijk lager. De mate waarin een uitbreiding van de varkenshouderij op de gemengde bedrijven zal plaatsvinden is met name afhankelijk van het niveau van de heffing. Een relatief hoge heffing zal ertoe leiden, dat het voor bedrijven die momenteel het voer zelf mengen (met name in Duitsland, Frankrijk en Denemarken) interessant wordt om het voer ook zelf te telen. Hierdoor worden de voerkosten lager en is men in staat om de toegevoegde waarde van de graanproductie te verhogen.

De concurrentiepositie van Nederlandse en Belgische varkenshouders kan hierdoor verslechteren ten opzichte van de varkenshouders in andere EG-landen. Bedrijven met varkens in Frankrijk, Duitsland, Engeland en Denemarken kunnen het meest en het beste profiteren van deze maatregelen in de akkerbouw en melkveehouderij.

In het kader van de GATT onderhandelingen wordt thans ook nagedacht over de mogelijkheid om vaste heffingen voor granen en andere mengvoedergrondstoffen in te voeren. Uit een exercitie met het graan- en mengvoedergrondstoffen-model, waarbij een prohibatieve heffing voor tapioca en maisglutenvoermeel is doorgerekend, blijkt dat de prijzen voor varkensvoeder in Nederland daardoor met ongeveer 5% zullen stijgen (situatie oktober 1987). Dit heeft een kostprijsverhogend effect op een kilogram koud geslacht gewicht van ongeveer 10 cent, ofwel ruim 3% van de kostprijs.

Voor een varkensmester met 750 varkensmestplaatsen zou dit een kostenverhogend effect van circa f 16.000,- met zich meebrengen. De kans dat hij dit uit de markt zal kunnen halen is gering, omdat de voederprijzen in andere delen van de EG veel minder zullen stijgen. Ten opzichte van de inkomensprognoses voor 1987/88 zou een dergelijke maatregel ongeveer een halvering van het arbeidsinkomen met zich meebrengen. Dit zal ongetwijfeld tot een flink aantal bedrijfsbeëindigingen leiden.

4.5.2 Het beleid van de nationale overheden

Naast de maatregelen die voor de gehele EG gelden zijn er nationale wetgevingen die de varkenshouderij kunnen stimuleren en

kunnen afremmen. In de meeste EG-landen worden op een of andere wijze subsidies verstrekt aan agrarische ondernemingen die wensen te investeren. Dit kunnen rechtstreekse subsidies zijn (rente-subsidie of inkomenstoeslag), maar het kunnen ook fiscale voordelen zijn.

De Nederlandse varkenshouders hebben in het verleden gebruik kunnen maken van de WIR, waardoor investeren aantrekkelijk was. Door de wijziging in de regeling zal dit voordeel voor de Nederlandse varkenshouders afnemen. In Duitsland en Frankrijk worden op fiscaal terrein de kleine en grote bedrijven verschillend behandeld. Dit leidt er vaak toe dat er een drempel is die produktieuitbreiding belemmert. Een gevolg is dat er dan veel zeer kleine en veel grote bedrijven bestaan maar dat een categorie middelgrote bedrijven vrijwel ontbreekt. België kent momenteel nog een gunstig fiscaal stelsel voor de agrarische sector doch door financieringsproblemen bij de nationale overheid worden momenteel pogingen ondernomen om van goed renderende bedrijven meer belasting te ontvangen.

De Franse nationale overheid probeert door allerlei subsidieregelingen de produktie van varkensvlees te stimuleren (subsidies op transport van agrarische produkten, subsidie aan producentengroeperingen in de varkenshouderij en (rente)subsidies bij bedrijfsontwikkeling (Thomsen, 1986)).

De Engelse overheid stimuleert de uitbreidingen in de varkenshouderij niet. Indirect kan door invoerbepalingen (veterinaire maatregelen) wel invoer van levende dieren voorkomen worden.

De Duitse overheid probeert binnen de EG-regelingen de binnenlandse agrarische produktie sterk te stimuleren. Allerlei subsidies en inkomensondersteunende maatregelen worden genomen om de agrarische produktie uit te breiden. Gezien de relatief gunstige kaspositie van de Duitse overheid is niet te verwachten dat deze steun zal afnemen.

De nationale overheden in de Zuidelijke landen (Spanje, Portugal, Italië en Griekenland) kunnen vanwege hun grote begrotingstekorten de agrarische sector niet ondersteunen. Veelal zijn ze niet in staat om de EG-regelingen in het kader van het structuurbeleid volledig te benutten. In Spanje en Portugal probeert de nationale overheid wel het gesloten bedrijf te stimuleren en daardoor de diergezondheidsituatie te verbeteren.

Naast de regelgeving die de financiële positie van de bedrijven rechtstreeks beïnvloedt bestaan er tussen EG-landen en zelfs tussen regio's binnen landen grote verschillen in de regelgeving met betrekking tot de bescherming van het milieu. In Denemarken, en sommige delen van Duitsland bestaan reeds stringente eisen ten aanzien van de vestiging en uitbreiding van de intensieve veehouderij. In Italië, Frankrijk en Spanje worden door de bedrijven in de concentratiegebieden momenteel ook kosten gemaakt om de geproduceerde mest af te zetten. Hierbij handelt het vooral om de plaatsing van de mest die geproduceerd wordt door de inten-

sieve veehouderij. De komende jaren zal de ammoniakemmissie waarschijnlijk ook een rol gaan spelen. Al deze maatregelen werken kostprijsverhogend en kunnen ontwikkelingen in de bedrijfs-groottestructuur belemmeren. Het is overigens niet te verwachten dat hierdoor concentratie van de varkenshouderij wordt tegengegaan. Voorlopig zijn de voordelen in concentratiegebieden groter dan de extra produktiekosten als gevolg van milieumaatregelen.

4.5.3 De organisatie van de varkenshouderijsector

De toeleverende en afnemende industrie is van grote betekenis voor de varkenshouderijsector. In de eerste plaats zorgt een goede infrastructuur van de agri-business voor efficiencyvoordelen, waardoor produkten goedkoper aan de bedrijven geleverd kunnen worden en er voor de afgenomen produkten een hogere prijs betaald kan worden. In de tweede plaats kan vanuit de industrie een zekere stimulans tot produktieuitbreiding gerealiseerd worden door bedrijven die uitbreiden van de nodige financiële middelen te voorzien en door bedrijven in perioden met slechte prijzen financieel te ondersteunen middels kredieten en contractproductie.

In de derde plaats zal door een goede infrastructuur ook de kennisdoorstroming verbeterd worden. Met name in het huidige tijdperk van informatieuitwisseling tussen de diverse belanghebbenden is een goede infrastructuur noodzakelijk voor het in praktijk brengen van nieuwe ontwikkelingen.

Een sterke band tussen industrie en de primaire producenten wordt met name aangetroffen in Nederland, Denemarken, Spanje en Italië (grotere varkenshoudersbedrijven). Voor Italië en Spanje geldt dat een groot deel van de financiële middelen via de industrie beschikbaar is gekomen voor de primaire bedrijven (verticale integratie).

Ook in Bretagne in Frankrijk wordt door het instellen van producentengroeperingen geprofiteerd van de voordelen van een betere infrastructuur in de varkenshouderij. Algemeen kan gesteld worden dat in concentratiegebieden de infrastructuur beter is dan in niet concentratiegebieden. Vaak hebben de industrie en de varkenshouderij wederzijdse belangen waardoor een grotere betrokkenheid gerealiseerd wordt. Is een goede infrastructuur éénmaal tot stand gekomen dan zijn de industrie en de varkenshouderij sterk van elkaar afhankelijk en zal alles in het werk gesteld worden om de positie te versterken.

4.5.4 Onderzoek, voorlichting en onderwijs

Om de varkenshouder op de hoogte te brengen en te houden omtrent de huidige kennis en ontwikkelingen in de varkenshouderij is een goede organisatie van onderzoek, voorlichting en onderwijs een eerste vereiste. Met name in de intensieve veehouderij waar de marges uiterst gering zijn is het belangrijk om snel nieuwe ontwikkelingen in praktijk te kunnen brengen. Het opzetten en het

in stand houden van een goede organisatie van onderzoek, voorlichting en onderwijs brengt kosten met zich mee. Deze kosten zullen verhoudingsgewijs kleiner zijn naarmate meer gespecialiseerde bedrijven geconcentreerd voorkomen in een bepaald land.

Binnen de EG-landen is het drieluik onderzoek, voorlichting en onderwijs zeer goed ontwikkeld in Denemarken en Nederland. Ook in Ierland, Engeland, België, Frankrijk en Duitsland is sprake van een redelijk niveau.

In de Zuidelijke lidstaten (Portugal, Spanje, Italië en Griekenland) zijn onderwijs, voorlichting en onderzoek in de varkenshouderij veel minder ontwikkeld. In Portugal komt analfabetisme onder de agrarische bevolking nog veel voor. In Spanje is op de grote (industriële) bedrijven een redelijk kennisniveau aanwezig. Voor de kleinere bedrijven is deze kennis niet beschikbaar. In Italië probeert men kennis te importeren via het aantrekken van deskundigheid uit de Noordelijke lidstaten (Engeland, Nederland en Duitsland). Tevens importeert men uit die landen fokmateriaal.

4.6 Verwachte toekomstige ontwikkelingen

Op basis van de huidige produktie van varkensvlees en de te verwachten ontwikkelingen in en rondom de varkenshouderij, zoals beschreven in paragraaf 4.1 tot en met 4.5, is in tabel 4.10 de verwachte produktie voor 1995 weergegeven. In de tekst is per land aangegeven hoe deze verwachte produktie berekend is.

Bij de aanbodsschattingen is rekening gehouden met de te verwachten vraag naar varkensvlees. De zelfvoorzieningsgraad in de EG is geschat op 102%.

België

Waarschijnlijk vindt onder andere door diergezondheids- en milieuproblemen en door de exportafhankelijkheid een sanering van bedrijven plaats. Anderzijds zal een aantal grote mestbedrijven uitgebreid worden. Per saldo zal het aantal mestvarkensplaatsen dalen. Door produktiviteitsverbeteringen zal de totale produktie van varkensvlees nauwelijks veranderen.

De belangrijkste knelpunten in de Belgische varkenshouderij zijn:

- de diergezondheidssituatie is bedreigend voor een typisch handelsland;
- de slechte technische resultaten in de zeugenhouderij die nauwelijks door betere uitbetaling gecompenseerd worden;
- de slechte bedrijfsstructuur in de zeugenhouderij;
- slechte technische resultaten in de mesterij die slechts gedeeltelijk door een hogere opbrengstprijs gecompenseerd worden.

Denemarken

De Deense varkenshouderij heeft een sterke concurrentiepositie. Omgevingsfactoren als EG-beleid, sectororganisatie en organisatie van onderwijs, onderzoek en voorlichting zullen een uitbreiding in de Deense varkenshouderij niet in de weg staan. In het kader van de Deense milieuwetgeving is onbeperkte uitbreiding niet mogelijk. Gelet op de structuur van de bedrijven en de spreiding van de bedrijven over het gehele land zijn de mogelijkheden tot uitbreiding vooralsnog royaal aanwezig.

Een sterke uitbreiding kan echter de eerste jaren niet verwacht worden doordat de financiële positie van de bedrijven slecht is (laag eigen vermogen). De eerste jaren zal een afwachtende houding worden aangenomen ten aanzien van investeringen in de varkenshouderij. Begin jaren negentig kan door de gunstige concurrentiepositie echter een grotere uitbreiding verwacht worden. De varkensvleesproductie zal over de gehele periode 1985-1995 gelijkmatig toenemen doordat in de periode 1985-1990 het karkasgewicht zal stijgen en daarna het aantal dierplaatsen. Doordat veel bedrijven "gesloten" zijn is uitbreiding relatief moeilijk te realiseren.

Duitsland

In Duitsland zal de productie van varkensvlees licht toenemen. Met name door het EG-graan- en structuurbeleid en het nationale beleid zal uitbreiding in de varkenshouderij gestimuleerd worden. Anderzijds remmen de slechte technische resultaten (en daardoor de rentabiliteit) en het wegvallen van de mcb's voor varkensvlees de productie af. Verwacht mag worden dat een groot deel van de kleine bedrijven de productie beëindigt en dat een beperkt aantal bedrijven de productiecapaciteit uitbreidt. De totale productiecapaciteit zal hierdoor niet veel veranderen. De belangrijkste knelpunten in Duitsland zijn de slechte rentabiliteit en een matige ondersteuning door onderzoek, voorlichting en onderwijs.

Engeland

De productiecapaciteit zal in Engeland eerder dalen dan stijgen. De omgevingsfactoren (met name nationaal beleid) remmen uitbreiding van de productiecapaciteit (hoge rente, weinig subsidies).

De rentabiliteit kan stijgen door een verhoging van het karkasgewicht en door een mogelijke daling van de EG-graangeprijzen. Dit kan een uitbreiding van de productie tot gevolg hebben.

De technische resultaten zijn in Engeland zeer goed en het zal steeds moeilijker worden om deze te verbeteren. Dit zal een verslechtering van de relatieve concurrentiepositie inhouden.

Frankrijk

De positie van de Franse varkenshouderij is voor de komende jaren gunstig. De sanering van de kleine varkenshouderijbedrijven heeft grotendeels plaatsgevonden.

De bedrijfsstructuur en de rentabiliteit is gunstig en kan de komende jaren verbeterd worden. Ook de EG-beleid en het beleid van de Franse overheid stimuleert een verdere produktieuitbreiding.

Voor Franse varkenshouders zijn nauwelijks knelpunten aan te wijzen.

Griekenland

De Griekse varkenshouderij zal moeilijke jaren krijgen. De gevolgen van een hevige concurrentie met agrarische producenten uit andere EG-landen zullen merkbaar worden. Een voordeel voor de Griekse varkenshouderij is dat door de ligging van Griekenland en door het ontbreken van goede distributiekkanalen de markt voor vers vlees minder gemakkelijk kan worden gepenetreerd door importaanbod. Dit kan een grote sanering van de Griekse varkenshouderij voorkomen.

Ierland

De produktie van varkensvlees zal in Ierland niet of nauwelijks veranderen. Door de relatief slechte rentabiliteit en afhankelijkheid voor wat betreft hun voer van de melkveehouderij zal de produktiecapaciteit dalen door het afvallen van een aantal bedrijven. Door produktiviteitsverbeteringen en door verhoging van het karkasgewicht zal de totale produktie van varkensvlees niet sterk veranderen.

Italië

De concurrentiepositie van de Italiaanse varkenshouders voor varkens met een karkasgewicht van 80 à 85 kg is slecht. De totale produktie kan gehandhaafd blijven door de monopoliepositie die Italië heeft in zware vleeswarenvarkens.

Grote knelpunten voor de Italiaanse varkenshouderij vormen de diergezondheid en het ontbreken van een georganiseerde technische en economische begeleiding van bedrijven. Daarnaast geldt dat de sanering van veel kleine bedrijven nog zal plaatsvinden.

Nederland

De concurrentiepositie van de Nederlandse varkenshouderij zal verslechteren met name door de gevolgen van het EG-beleid en het nationale beleid. De produktiecapaciteit zal in 1995 nauwelijks afwijken van het huidige niveau. Dit zal vooral veroorzaakt

worden door de nationale wetgeving. Door de verbetering van de produktiviteit zal de totale produktie van varkensvlees nog iets toenemen.

Portugal

In Portugal kan voor de komende jaren een sterke sanering van vele kleine varkensbedrijven verwacht worden. Hier staat tegenover dat grote gesloten bedrijven zullen ontstaan. De concurrentie met de varkenshouderij in andere EG-landen zal de komende jaren sterker worden. Toch kan verwacht worden dat de produktie in Portugal ongeveer gehandhaafd kan blijven. De ontwikkelingen in de bedrijfsstructuur zijn de laatste jaren gunstig geweest.

De voornaamste knelpunten zijn de diergezondheidssituatie en het ontbreken van een goede steun aan de landbouwbedrijven.

Spanje

De varkenshouderijproduktie in Spanje zal onder sterke concurrentiedruk komen te staan. Veel kleine bedrijven zullen de produktie staken en er zullen veel problemen met de diergezondheid zijn. Het gesloten bedrijf wordt sterk gestimuleerd doch is nog niet sterk vertegenwoordigd. De eerste jaren na de toetreding tot de EG kan de Spaanse markt nog enigszins afgeschermd worden van importen uit andere EG-landen. Dit zal geleidelijk minder worden. Onder meer door een stijging van het karkasgewicht kan de vleesproduktie wel toenemen. De grote vraag is hoe de industriële varkenshouderij zich zal ontwikkelen. De marges zullen door de hoge zelfvoorzieningsgraad laag zijn waardoor investeren minder aantrekkelijk is. De grote industriële bedrijven zijn wel in staat varkensvlees tegen een redelijk lage kostprijs te produceren.

Tabel 4.10 Overzicht van verschillen in concurrentie bepalende factoren tussen EG-landen in 1985 en een prognose voor 1995 van het binnenlands aanbod van varkensvlees

Land	Bedrijfs-grootte-structuur		Rendabiliteit-grotere bedrijven		EG-beleid		Nationale beleid		Organisatie sector		Onderzoek voorlichting onderwijs		Gemiddeld karkas gewicht (kg)		Productie vlees * in t.o.v. 1985	
	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995	1985	1995
België	--	--	--	--	--	0	0	0	0	--	--	--	82	82	685	700
Denemarken	--	0	-/0	0/+	0	0	0	0	0/+	0/+	-/0	0	71	75	1086	1300
Duitsland	--	--	--	--	+	+	0/+	+	--	--	--	--	82	84	3151	3300
Engeland	+	+	0	0/+	--	+	--	--	--	--	-/0	-/0	63	68	971	1000
Frankrijk	--	-/0	-/0	0	--	0/+	+	++	-/0	0	-/0	-/0	81	81	1571	1750
Griekenland	--	--	--	--	0/+	--	--	--	--	--	--	--	63	65	142	130
Ierland	+	+	--	--	--	0/+	--	--	--	--	--	--	69	73	139	145
Italië	--	--	--	-/0	--	--	+	--	-/0	-/0	--	--	106	106	1114	1180
Nederland	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	85	1677	1770
Portugal	--	--	--	--	0/+	--	--	--	--	--	--	--	+	70	75	178
Spanje	--	--	--	--	0/+	--	--	--	-/+	-/+	--	--	+	70	75	1200

* hierbij is ook rekening gehouden met de ontwikkelingen in de vraag naar varkensvlees (zelfvoorzieningsgraad EG 102%)

++ = zeer gunstig t.o.v. Nederland. 0 = ongeveer gelijk.

+ = iets gunstiger t.o.v. Nederland. -- = iets ongunstiger t.o.v. Nederland. --- = zeer ongunstig t.o.v. Nederland.

5. Handel, transport en verwerking

5.1 Omgevingsfactoren

De handel in en verwerking van varkens wordt mede bepaald door het wettelijke kader in dit geval door richtlijnen opgelegd door de Europese Raad. Daarnaast bestaat er een marktordening varkensvlees, waar het produkt levende varkens ook in geregeld wordt. Het meest bepalend op korte termijn zijn echter de economische en monetaire factoren, zoals de voederprijzen, de arbeidskosten, de wisselkoersen en de monetaire compenserende bedragen (MCB's). In deze paragraaf is nagegaan welke invloed bovenstaande factoren hebben op de export van levende varkens.

5.1.1 Marktordening varkensvlees

De gemeenschappelijke ordening der markten in de sector varkensvlees omvat een prijsregeling en een regeling van het handelsverkeer en geldt voor zowel levende varkens als varkensvlees.

Het voornaamste element van de prijsregeling is de interventie maatregel, gebruikt om een aanzienlijke daling van de prijzen te vermijden of in te perken. Deze maatregel kan bestaan uit steunverlening aan particuliere opslag en/of aankopen door interventiebureaus. In de regel wordt alleen de steunverlening aan particuliere opslag gehanteerd.

De handelsregeling betreft de heffingen en sluisprijzen, die voor zowel levende varkens als voor varkensvlees worden afgeleid van die voor geslachte varkens.

Uit bovenstaande blijkt dat in het geheel geen sprake is van een prijsgarantie, zoals die voorkomt bij andere produkten. De marktordening in de sector varkensvlees is in werkelijkheid dan ook licht te noemen, en beïnvloedt de handel in levende varkens slechts indirect.

5.1.2 Wettelijk kader EG

Het streven van de Europese Commissie is om binnen de Gemeenschap in 1992 tot eenmaking van de interne markt te komen. Hiertoe is een programma van maatregelen opgesteld - dat vergezeld gaat van een realistisch en bindend tijdschema - waarin de opheffing van materiële, technische en fiscale belemmeringen wordt voorgesteld. De materiële belemmeringen zijn het grootst bij de export van levende varkens. Afschaffing van deze belemmeringen kan het handelsverkeer zeer ten goede komen doordat de formaliteiten en het oponthoud aan de grenzen zullen verdwijnen. Alvorens tot afschaffing kan worden overgegaan moeten nog een aantal maatregelen genomen worden in de varkenssector.

Deze maatregelen zijn verwoord in EG-richtlijnen. In dit verband belangrijke richtlijnen zijn de zogenaamde varkenspest- en handelsrichtlijnen. De varkenspestrichtlijnen (80/217/EG en 80/1095/EG) geven aan op welke wijze de bestrijding van varkenspest dient plaats te vinden, hoe te handelen in geval van uitbraken van varkenspest en hoe de status officieel vrij van varkenspest (O.V.V.-status) bereikt en behouden kan blijven. De handelsrichtlijnen (m.n. 64/432/EG) geven voorschriften die in acht genomen moeten worden om dieren naar andere lidstaten te kunnen exporteren. Of in bepaalde gevallen al dan niet handelsverkeer mogelijk is wordt door deze voorschriften bepaald.

- De O.V.V.-status houdt in dat in een gebied of lidstaat:
- tenminste de laatste 12 maanden geen varkenspest is geconstateerd;
 - geen varkens aanwezig zijn die tijdens de laatste 12 maanden zijn geënt;
 - tenminste sinds 12 maanden geen toestemming is verleend tot enting tegen varkenspest.

Het niet hebben van de O.V.V.-status betekent dat niet geëxporteerd kan worden naar landen met een O.V.V.-status (zoals Verenigd Koninkrijk, Ierland, Denemarken en Luxemburg). Wanneer een gebied van een lidstaat (bijvoorbeeld Noord-Nederland) de O.V.V.-status krijgt dan mag wel geëxporteerd worden vanuit dit gebied, maar het geeft Nederland niet de mogelijkheid de import van varkens in Nederland te beperken tot varkens afkomstig uit lidstaten of gebieden van lidstaten die eveneens O.V.V.- zijn. Dit is pas mogelijk wanneer Nederland in zijn geheel deze status heeft. Omgekeerd betekent dit dat landen waarvan een gedeelte van het grondgebied de status O.V.V. heeft niet kunnen bepalen dat uitsluitend varkens die afkomstig zijn uit O.V.V.-gebieden ingevoerd mogen worden.

In de komende jaren worden ook richtlijnen opgesteld betreffende problemen bij de veterinaire contrôles in het kader van het handelsverkeer in dieren en dierlijke produkten die niet onder bestaande richtlijnen vallen en de vereenvoudiging van certificaten voor levende dieren.

De consequenties van de in het zogenaamde "witboek" beschreven programma van maatregelen zijn dat - indien de materiële belemmeringen in 1992 zijn opgeheven - vrij verkeer van levende varkens in de EG alleen mogelijk is tussen lidstaten of gebieden van lidstaten die de O.V.V.-status bezitten.

5.1.3 De invloed van MCB's

Als gevolg van de sterke Nederlandse munt, zich manifesterend in regelmatige revaluaties ten opzichte van de ECU, heeft

Nederland sinds de intrede van de groene koersen in 1969 vrijwel voortdurend positieve MCB's voor varkensvlees gekend. Op 1 november 1987 zijn de MCB's in de varkenssector, conform het beleid op dit punt, grotendeels afgeschaft. Alleen bij de uitvoer van varkens en varkensvlees naar Italië, Griekenland, Engeland en Ierland worden nog MCB's verleend. Deze negatieve MCB's mogen bij het huidige beleid niet verder toenemen en zullen op termijn verdwijnen. In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de gevolgen van de invoering en afschaffing van de MCB's.

De invoering van de MCB's destijds en met name het structurele karakter ervan heeft een aantal gevolgen gehad voor de concurrentieverhoudingen tussen de EG-lidstaten in voorgaande jaren. Mede hierdoor is ook de positie van de landbouwsector, en bijgevolg de varkenssector, ten opzichte van andere sectoren en ten opzichte van de consumenten binnen de lidstaten beïnvloed.

In de eerste plaats heeft het bestaan van MCB's de verdeling van de produktie over de lidstaten beïnvloed. In Duitsland bijvoorbeeld hebben de positieve MCB's (vanwege de appreciërende munt) gezorgd voor een relatief hoog niveau van producenten- en consumentenprijzen voor marktordeningsprodukten. De prijsontwikkeling van de produktiemiddelen werd echter minder afgeschermd van de wisselkoersveranderingen en verliep derhalve op een lager niveau. Het resultaat is een toename van de marge tussen deze twee componenten, met als gevolg dat de produktie sterker uitgebreid kon worden dan zonder MCB's het geval zou zijn geweest (Strijker).

In de tweede plaats is het ontstaan van MCB's van invloed op de concurrentieverhoudingen tussen de EG-lidstaten, doordat de MCB's niet worden vastgesteld als een percentage van de marktprijs, maar als percentage van de interventieprijs. Naarmate de marktprijs lager is gaat de MCB een groter deel van de marktprijs vormen, daarmee in landen met positieve MCB's de prijs relatief hoog houdend, en de concurrentiepositie van landen met negatieve MCB's verzwakkend. De indruk bestaat dat de protesten van Franse varkenshouders tegen importen van varkensvlees in tijden van lagere prijzen door deze uitwerking van het MCB-systeem zijn ingegeven (Strijker).

De afschaffing van de MCB's heeft voor Nederland en andere EG-lidstaten met positieve MCB's tot gevolg dat de prijs van varkens en varkensvlees zal gaan dalen. De meest recente afbraak van 1 november leidt ertoe dat de Nederlandse varkensexporteur bijvoorbeeld op Italië circa 5 gulden per 100 kilo gewicht minder MCB's ontvangt (zie tabel 5.1). Voor Nederland en Duitsland is deze afbraak volledig, terwijl voor een aantal andere landen de negatieve MCB's kleiner zijn geworden. Dit geheel heeft een enigszins negatief effect voor de opbrengst van de Nederlandse varkens(vlees) export (Meier, PVV).

Tabel 5.1

Lidstaat	Afwijkings- percentage per 26/10/87	Afwijkings- percentage per 11/11/87	Wijziging in %	MCB's in gulden per 100 kg
Nederland	+ 1,8	0,0	- 100%	
BR-Duitsland	+ 1,3	0,0	- 100%	
BLEU	0,0	0,0	-	
Frankrijk	0,0	0,0	-	
Italië	- 5,1	- 1,6	- 68,39%	4,90
Griekenland	- 46,3	- 37,5	- 19,01%	13,84
Spanje	0,0	0,0	-	

Bron: PVV.

5.1.4 Wisselkoersfluctuaties

Doordat de MCB's per 1 november 1987 grotendeels zijn afgebroken in de varkenssector, zal een eventuele wisselkoersfluctuatie des te sterker aankomen. Voor een land als Nederland zal dan bij een revaluatie van de gulden de exportpositie van vele landbouwproducten verslechteren. Een revaluatie zal des te harder aankomen aangezien onze voornaamste afnemers van levende varkens zich in de Zuidelijke lidstaten bevinden, lidstaten met een doorgaans zwakke munteenheid. Dit probleem is minder urgent wanneer contant betaald wordt bij levering of wanneer de gemiddelde betalingstermijn geringer wordt. In het eerste geval blijkt dat slechts 24% van de bedrijven uit de enquête korting geeft bij contante betaling. Een verkorting van de betalingstermijn (nu gemiddeld 25 dagen) kan verkregen worden door toepassing van een kortingsregeling bij contante betaling of door voortaan alleen in gulden af te rekenen (dit doet slechts 10% van de geënquêteerden).

5.1.5 Kostenniveaus bij slachterijen

Een andere manier om de positie van de Nederlandse varkenssector te bepalen is door een onderlinge kostenvergelijking der landen. In de varkensmesterij kunnen de verschillen in rentabiliteit benaderd worden door middel van de verhouding tussen de prijs voor slachtvarkens (karkassen) en mestvarkensvoer. Hierop is in hoofdstuk 4 ingegaan (tabel 4.9).

In de varkensslachterijen hangt de rentabiliteit onder meer af van de bezettingsgraad, het inslachtingspercentage en de arbeidsproductiviteit. Een mogelijke verklaring voor de handelsstroom van levende varkens naar onze afnemers kan gelegen zijn in de lagere arbeidskosten in de be- en verwerkende industrie, betere benutting van de beschikbare slachtcapaciteit en de moge-

lijkheid om met importvarkens het binnenlandse prijsniveau te drukken. In tabel 5.2 zijn de ontwikkelingen van arbeidskosten in diverse EG-lidstaten weergegeven.

Tabel 5.2 Arbeidskosten in de be- en verwerkende industrie in ECU/uur

Land	1980	1981	1982	1983	1984	%
Nederland	10,30	10,77	12,26	13,24	13,64	100
BR-Duitsland	9,80	10,96	12,28	13,36	14,17	104
Frankrijk	8,40	9,82	10,61	-	12,28	90
Italië	6,30	7,34	8,17	9,32	-	70 *
België	10,90	12,16	11,88	12,43	13,16	96
Luxemburg	10,30	10,29	10,24	10,54	11,58	85
Groot-Brittannië	5,70	7,32	7,73	7,94	8,84	65
Denemarken	8,90	9,54	9,41	10,09	11,79	86
Griekenland	-	3,83	-	-	3,88	28

Bron: Eurostat.

* = 1983.

Uitgaande van 1984 zien we dat de arbeidskosten in Nederland en Duitsland het hoogst zijn. In Griekenland, Groot-Brittannië en Italië zijn in de be- en verwerkende industrie de arbeidskosten per uur het laagst. De arbeidsproductiviteit is in deze landen echter ook lager. De overige landen zitten tussen beide uitersten in.

In de tachtiger jaren is de slachtcapaciteit in het algemeen niet veel meer uitgebreid en gaat de sluiting van onrendabele kleinschalige slachterijen en openbare slachthuizen nog steeds door. Dit zal voor de komende jaren naar verwachting leiden tot een geringere onderbezetting. Hierdoor is het niet onmogelijk dat het argument van capaciteitsbenutting in betekenis zal verminderen.

5.2 De exporteurs

Van de in totaal 83 exporteurs zijn er 23 aangesloten bij de Vereniging van Exporteurs in Levende Varkens (VELV). De VELV-leden verhandelen 70% van de totale export. In tabel 5.3 wordt een beeld gegeven van de groottestructuur van de exportbedrijven van levende slachtvarkens/zeugen. Het gemiddeld aantal geëxporteerde dieren bedroeg in 1986 circa 37.000 per bedrijf. De grootste bedrijven hebben een relatief groot aandeel in de afzet: de bedrijven met een afzet van meer dan 100.000 dieren vertegenwoordigen 10% van het aantal bedrijven en hadden een aandeel van 48% in het aantal geëxporteerde dieren. In deze groep bedroeg het

gemiddelde aantal geëxporteerde dieren dan ook meer dan 175.000 stuks per bedrijf.

Tabel 5.3 Exportbedrijven van levende slachtvarkens/zeugen naar grootteklasse (excl. mestbiggen) 1986

Export in 1986 (stuks)	Bedrijven (%)	Dieren (%)
minder dan 50.000	75	17
50.000 - 100.000	15	35
meer dan 100.000	10	48

Bron: LEI.

Uit de enquête gehouden onder leden van de VELV blijkt dat 68% van de ondervraagden vijf of meerdere keren per maand levert aan zijn afnemers (zie tabel 5.4).

Tabel 5.4 Leveringsfrequentie van levende slachtvarkens door VELV-leden

Aantal leveringen per maand	Bedrijven (%)
minder dan 1 maal	4
minder dan 5 maal	14
5 - 10 maal	36
meer dan 10 maal	32
uiterst variabel	14

Bron: LEI.

Meestal betreft de levering een complete lading levende varkens (circa 25 ton). Het aantal varkens per lading varieert afhankelijk van het gemiddelde gewicht dat gevraagd wordt. Naar Italië is de gemiddelde lading 200 varkens; naar Spanje is dit circa 250 varkens (de beladingsnorm is 260 kg/m²).

Persoonlijk contact speelt in de handel met levende varkens een grote rol. Los van problemen bezoekt iedere exporteur gemiddeld 2,7 keer per jaar zijn klanten. Bij problemen gaat 2/3 deel van de exporteurs naar zijn klanten, en 1/3 deel niet. De bedrijven die bij problemen wel op bezoek gingen brachten hun afnemers gemiddeld slechts 1,9 bezoeken per jaar. Het contact met de afnemers is nog om andere redenen van belang: alle exporteurs krijgen via hun afnemers informatie over de afzetmarkt. Daarnaast is informatie via commissionairs erg belangrijk. Overige informatiebronnen, zoals via landbouwattachés, beurzen, collega's, litera-

Tabel 5.5 Prisindeksfor levende varkens i ECU 1) per 100 kg (priser af producent)

Land	1980	1981	1982	1983	1984	1985
BR-Duitsland	121,23 (100) 2)	134,93 (111)	152,95 (126)	144,37 (119)	146,15 (121)	143,56 (116)
Frankrijk	-	-	-	-	-	-
Italien	126,47 (100)	120,63 (95)	146,19 (116)	139,04 (110)	133,16 (105)	155,27 (123)
Belgien	115,15 (100)	126,84 (110)	139,23 (121)	131,52 (114)	138,53 (120)	143,19 (124)
Griekenland	106,74 (100)	144,39 (135)	166,75 (156)	168,50 (158)	166,13 (156)	168,66 (158)
Nederland	96,73 (100)	110,27 (114)	127,40 (132)	119,03 (123)	122,46 (127)	124,25 (128)

1) ECU = 2,50 gulden in 1985.

2) tusen hakjes staat index 1980 = 100.

Bron: Eurostat.

tuur etc. worden door enkele exporteurs gebruikt. (Niet uit het oog verloren moet worden dat de belangrijkste informatiebronnen vaak sterk gekleurd zijn).

Alvorens promotie gevoerd gaat worden, moet worden nagegaan voor welke categorie dieren de exporteurs in de toekomst grotere exportmogelijkheden zien. Uit de gehouden enquête blijkt dat voor magerbeveleesde varkens van 80-100 kg van het vrouwelijk geslacht meer exportmogelijkheden worden gezien. Ook dieren waar de kwaliteit van beoordeeld is bieden kansen. Voor beren en borgen en met vet doorregen varkens zijn minder mogelijkheden.

Markten waar de exporteurs veel van verwachten zijn Italië en Spanje. Export naar deze markten vindt plaats zolang de (netto)marges voldoende zijn. Een redelijke benadering ter bepaling van de bruto-marges (netto-marge + transportkosten) kan plaatsvinden door de prijzen van levende varkens op de belangrijkste exportmarkt te vergelijken. Tabel 5.5 laat dit zien.

De prijzen van levende varkens zijn sinds 1980 relatief het sterkst gestegen in Griekenland; het absolute prijsniveau is hier ook het hoogst. Op de voornaamste exportmarkten lagen de prijzen voor levende varkens 20 tot 30% hoger dan in 1980. Het absolute prijsniveau is in Nederland het laagst. De prijsverschillen op de buitenlandse markten variëren ten opzichte van Nederland van circa 19 ECU per 100 kg in België en Duitsland in 1985 tot ruim 30 ECU per 100 kg levend gewicht in Italië en 44 ECU in Griekenland. De kosten en verliezen die tijdens het transport ontstaan bepalen de uiteindelijke marge. De volgende paragraaf zal hier nader op ingaan.

5.3 Het transport

Het vervoer van levende varkens naar de diverse eindbestemmingen gaat gepaard met enige in- en externe strubbelingen. Intern moet worden nagegaan onder welke condities en tegen welke prijs geleverd gaat worden. Extern heeft men te maken met grensformaliteiten, veterinaire inspecties en gewichtsverliezen onderweg. Wederom is bij het doen van uitspraken gebruik gemaakt van de enquête die gehouden is onder de VELV-leden.

Van de ondervraagde bedrijven regelen er twee de binnenlandse toelevering van varkens uitsluitend met eigen vervoer; zeven bedrijven laten de binnenlandse toelevering uitsluitend door derden regelen; de rest maakt gebruik van beide mogelijkheden. Een relatie tussen omvang van de bedrijven enerzijds en eigen dan wel vreemd vervoer is niet te leggen. Van alle verhandelde dieren door de exporteur van levende varkens wordt 67% door derden toegeleverd naar de verzamelplaats.

Het transport naar de buitenlandse afnemers gaat grotendeels (79% van de dieren) met eigen vervoer. Slechts één bedrijf laat zowel de aanvoer als de export volledig over aan derden. De overige bedrijven bezitten allen eigen vervoersmogelijkheden. Dit is

kennelijk een vereiste om snel en adequaat te kunnen reageren. Bovendien is het zo dat de auto's nauwelijks geschikt zijn om andere goederen dan levende dieren te vervoeren, waardoor de mogelijkheden tot retourvracht miniem zijn, en dus het transport minder aantrekkelijk is voor derden.

De transportkosten staan voor een groot deel vast. Over het algemeen wordt circa 1,90 gulden per km enkele reis gerekend. Een lading levende varkens van 24-25 ton naar bijvoorbeeld Zuid-Italië kost op grond van deze berekening dan ongeveer 9000 gulden. In de praktijk moet bij export naar Zuid-Italië ook rekening worden gehouden met het feit dat dikwijls kleine partijen op verschillende plaatsen moeten worden afgeleverd, waardoor de transportkosten toenemen. Bovendien vormen de transportkosten-sec slechts een deel van de totale kosten. In figuur 5.1 is de "trade-off" bepaald op een aantal bestemmingen. Bij het prijsniveau van 1 oktober 1987 was het bijvoorbeeld onaantrekkelijk om naar Barcelona te exporteren (zie ook toelichting figuur 5.1).

Aangelegenheden die de exporteur/transporteur niet helemaal zelf in de hand heeft - de externe strubbelingen - zijn onder andere het gewichtsverlies onderweg. Het gewichtsverlies loopt al naar gelang de afstand op. Van Noord naar Zuid-Italië neemt het verlies toe van 6 naar 8 kilo. Bij transport naar Noord-Spanje is het verlies circa 5 kg per levend varken (zie ook toelichting figuur 5.1).

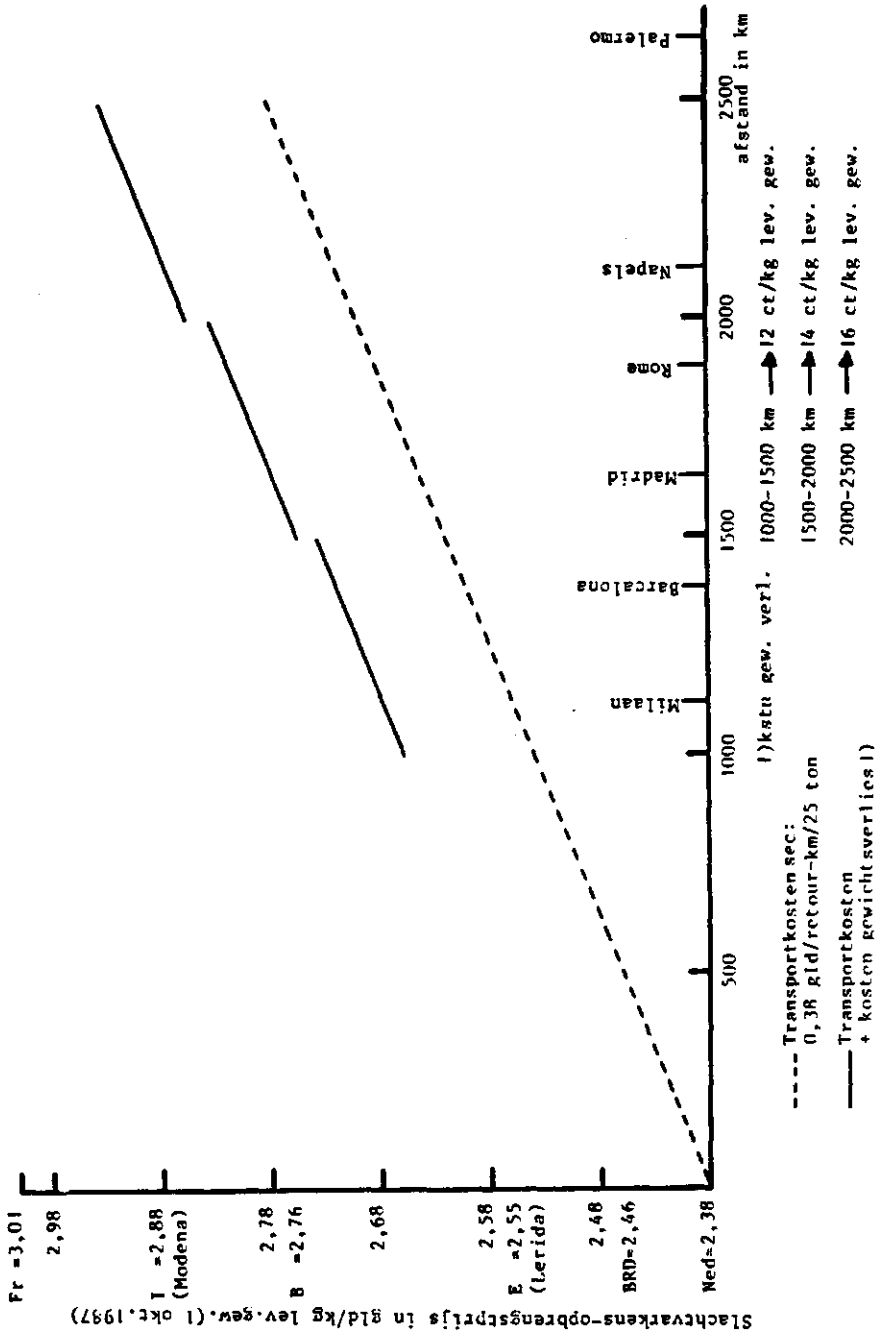
Het verlies door sterfte valt mee: van de slachtvarkens haalt slechts 0,3% en van de mestbiggen 0,2% de eindbestemming niet levend. Volgens de meeste geënquêteerden is deze sterfte niet afhankelijk van de afstand, maar wel van het seizoen: de sterfte is het hoogst in de zomer en tijdens plotseling optredende temperatuurverschillen.

Tabel 5.6 Oponthoud aan de grens in minuten

Grensovergang	Gemiddeld oponthoud	Minimaal oponthoud	Maximaal oponthoud
Ned-België	19	5	30
België-Frankrijk	55	30	90
Frankrijk-Italië	275	90	420
Frankrijk-Spanje	81	30	120
Ned-Duitsland	32	15	60

Bron: LEI.

Figuur 5.1 "Trade-off"-bepaling slachtvarkenstransport op diverse landen



Toelichting figuur 5.1

Op de verticale as staan de opbrengstprijzen van slachtvarkens in gulden per kilogram levend gewicht. Op de horizontale as de afstand in kilometers vanaf 's-Hertogenbosch naar enkele bestemmingen in het buitenland. De transportkosten in de figuur zijn gebaseerd 190 cent per kilometer enkele reis met een 24-25 tons vrachtwagen. Het gewichtsverlies is niet gelijk voor iedere bestemming. Op Spanje wordt rekening gehouden met een gewichtsverlies van 5 kilo per varken (uitgegaan is van 250 varkens per lading per 250 ton). Op Italië gelden de volgende gemiddelde gewichtsverliezen: Noord-Italië 6 kg, Midden-Italië 7 kg en Zuid-Italië 8 kg per varken (uitgegaan is van 200 varkens per lading van 240 ton).

Een voorbeeld:

- Bestemming: Rome
- Afstand: 1800 km
- Lading: 200 varkens van 120 kg
- Prijs: 2,38 gld/kg levend gewicht in Nederland op 1 oktober 1987
- Gewichtsverlies: circa 7 kg

- kosten gewichtsverlies/kg levend gewicht:
$$\frac{200 \text{ varkens} \times 7 \text{ kg} \times 2,38 \text{ gld}}{24000 \text{ kg levend gewicht}} = 0,14 \text{ gld/kg levend gewicht}$$

- transportkosten/kg levend gewicht:
$$\frac{1800 \times 2 \times 1,90 \text{ gulden}}{24000 \text{ kg lev. gew.}} = 0,28 \text{ gld/kg levend gewicht}$$

Indien de bovenstaande kosten op 1 oktober 1987 goedge maakt zouden moeten zijn dan zou de prijs van levende varkens van Italiaanse komaf in Rome zeker hoger moeten zijn dan $2,38 + 0,42 = 2,80$ gulden. De prijs was f 2,88, zodat het in relatie tot de transportkosten-sec interessant is geweest om te transporteren.

Het oponthoud aan de grenzen door het vervullen van allerlei formaliteiten neemt bij een aantal landgrenzen nogal wat tijd in beslag (zie tabel 5.6). Hét knelpunt is de Italiaanse grens met een gemiddelde wachttijd van 4½ uur.

Veel voorkomende problemen aan de grens worden gevormd door de Veterinaire contrôles en door de openingstijden van de grensovergang. Het eerste probleem kan wat verminderd worden door er voor te zorgen dat de lading er uitstekend uitziet, de documenten in orde zijn en de waar in alle opzichten aan de eisen voldoet. Het tweede probleem zal op hoog ambtelijk niveau aangepakt moeten worden. Momenteel kan door het zondagsrijverbod in Italië pas op dinsdag bij Italiaanse slachterijen geleverd worden.

5.4 De importeurs en de verwerking

In deze paragraaf staat de vraag centraal. Hierbij komt aan de orde welke typen bedrijven importeren, de eisen die zij aan het produkt stellen en eventuele wensen die er leven bij importeurs met betrekking tot het varken als zodanig en ten aanzien van handel en transport.

Omdat de importvraag in feite mede wordt bepaald door ontwikkelingen in de opvolgende schakels als slachterijen, uitsnijderijen, vleeswarenfabrieken en ontwikkelingen in distributie en finale vraag wordt daaraan eveneens aandacht besteed, althans voor zover dergelijke ontwikkelingen medebepalend zijn voor het ontwikkelingsniveau van de totale produktiekolom en derhalve een relevante invloed hebben op de Nederlandse concurrentiepositie van levende varkens.

5.4.1 De importeurs

Op nabije markten als Duitsland, België en Frankrijk worden de varkens in het algemeen rechtstreeks door de exporteur verkocht (telefonisch) aan de buitenlandse afnemer. Op de verder verwijderde markten (Spanje en Italië) wordt hierbij vaak gebruik gemaakt van een tussenpersoon die - al of niet in dienst van de exporteur - goed is ingevoerd in de markt. Redenen hiervoor zijn met name onvoldoende inzicht in de markt- en prijsverhoudingen op de afzetmarkt, taalproblemen (Spanje en Italië), de vaak kleinschalige slachterijstructuur in Midden- en Zuiditalië en het adequaat kunnen reageren op problemen aan de Italiaanse grens. Verwacht wordt dat bij de afzet van levende varkens naar Spanje, waar de behoefte aan tussenpersonen voornamelijk is terug te voeren op het taalprobleem, de gebruikmaking van tussenpersonen zal verminderen of zelfs zal verdwijnen omdat de geringe marges een dergelijke kostenverhoging op termijn niet langer rechtvaardigen.

Opmerkelijk is dat de op de uitvoerdocumenten vermelde geadresseerde soms niet de eindafnemer is van de varkens, maar een douane-agent die de afhandeling van de grensdocumenten voor zijn rekening neemt. Dit komt relatief vaak voor bij export naar Frankrijk en Spanje en niet of nauwelijks bij andere exportbestemmingen. Gegeven hun situering bij de grensovergang maakt dit een adequaat reageren mogelijk op problemen die voortvloeien uit bijvoorbeeld de keuring van de dieren, de invulling van de grensdocumenten, etc.

5.4.2 De slachterijen

De slachterijen zijn meestal de feitelijke kopers van Nederlandse levende slachtvarkens en nemen tevens de importfunctie voor hun rekening. Derhalve zijn de eisen die zij aan het produkt stellen doorslaggevend voor de export van levende slachtvarkens.

Vaak wordt aangenomen dat de export van levende slachtvarkens concurreert met die van geslachte varkens. Voorzover het leveringen aan vleeswarenfabrieken betreft kan dit inderdaad het geval zijn, maar dit heeft slechts betrekking op een relatief klein en bovenal afnemend deel van de exportstroom van levende varkens. In Midden- en Zuiditalië, waar kleinschaligheid en ambachtelijke verwerking nog overheersen, zijn dergelijke "salumificio's" nog de belangrijkste afnemers van levende varkens. Dit is echter een uitzonderlijke situatie. Omdat de groei van de marktomvang (ook in Italië) voor het overgrote deel wordt bepaald door vers vlees, heeft in toenemende mate specialisatie in de verwerking plaats. Hierdoor wordt steeds meer geleverd aan bedrijven die zijn gespecialiseerd op het slachtproces. De vleeswarenindustrie richt zich steeds meer op de verwerking van die deelstukken die men het best kan valoriseren.

Aangezien de export van levende slachtvarkens een relatief grootschalige activiteit is (200-250 dieren per vracht) mag worden aangenomen dat de afnemende bedrijven eveneens tot de grotere bedrijven in het land van bestemming behoren. Gelet op het kleinschalige karakter van gemeentelijke slachthuizen, worden de varkens dan ook overwegend geslacht in de grotere industriële slachthuizen die bovendien een veel efficiëntere capaciteitsbenutting hebben. Met uitzondering van Griekenland vind thans twee derde deel tot driekwart van de slachtingen van varkens plaats in industriële slachthuizen. Dit aandeel zal in de komende jaren verder toenemen.

In West-Duitsland wordt circa 70% van de varkens geslacht in Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen. Het Zuiden (Beieren en Baden-Württemberg, waar een kwart van de varkens wordt geproduceerd, heeft een aandeel van 16% in de slachtingen. Aangezien deze twee zuidelijke deelstaten circa 30% van de landelijke biggenproductie voor hun rekening nemen heeft men zelfs een biggenoverschot dat voor een belangrijk deel wordt geëxporteerd naar Italië en Spanje. Omdat in het Zuiden slechts twee relatief grootschalig

opgezette ondernemingen opereren die bovendien een coöperatieve basis hebben en derhalve geen importvarkens verwerken, worden alle importvarkens in Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen geslacht. Ook de slachtingen in openbare slachthuizen zijn in het zuiden van de Bondsrepubliek niet aantrekkelijk omdat de slachtkosten er 2 à 6 DM per varken hoger zijn dan elders in de Bondsrepubliek.

In Frankrijk worden varkens geslacht in circa 430 openbare slachthuizen en in circa 120 industriële slachterijen. Deze laatste hebben een aandeel van 67% in de totale varkensslachtingen, waarvan de 14 grootste (met een capaciteit van 20.000 ton en meer per jaar) zelfs een aandeel hebben van 44%. Het aandeel van de grote private slachthuizen, neemt snel toe ten koste van het aandeel van de gemeentelijke slachthuizen. Bretagne, waar 49% van de varkens wordt geproduceerd, heeft een aandeel in de slachtingen van 40%. Het verschil wordt overwegend geslacht in aangrenzende gebieden. De regio Rhône-Alpes en de noordwestelijk daarvan gelegen regio's rond de steden Lyon, Parijs en Lille worden als tekortgebieden bevoorradat uit andere regio's en via import van levende dieren. Met name in de zuidoostelijke regio, die gekenmerkt wordt door een sterke economische groei, neemt het tekort toe op basis van een snel groeiende vraag en een stagnerende produktie. Mede doordat de bezettingsgraad in de particuliere slachterijen veel gunstiger is (80-85%) dan in de openbare slachthuizen (60-65%) worden de laatste jaren veel openbare slachthuizen gesloten: bijna een vierde deel in vier jaar (1981-1985). Dit proces zal zich in de komende jaren voortzetten, terwijl het tekort aan varkens in de oostelijke regio's zal toenemen. Vanwege het ontbreken van voldoende slachterijen van behoorlijke omvang bestaat er in het Noordoosten een tekort aan varkensvlees.

In de noordwestelijke Franse regio's die een groot overschot hebben aan varkensvlees worden levende varkens - evenals in Duitsland - veelal geïmporteerd om de binnenlandse prijzen te drukken, in de regio's Noord-Oost, Rhône-Alpes en het Zuidwesten (rond Bordeaux) omdat de eigen produktie er te kort schiet, terwijl voor de genoemde regio's tevens geldt (m.u.v. het Noordoosten) dat er veel grote nieuwe slachterijen zijn gebouwd waarvan men de capaciteit zo goed mogelijk wil benutten. Het Nederlandse varken is daarbij welkom, omdat de dieren homogener zijn, minder vet bevatten, een betere confirmatie bezitten en een hoger uitsnijrendement hebben dan de Franse varkens.

Gemiddeld gezien is de slachtstructuur in de Zuidelijke lidstaten sterk verouderd. De meeste gemeenten beschikken over een openbaar slachthuis waar nog overwegend ambachtelijk en slechts enkele uren per dag wordt geslacht. Vaak zijn de sanitaire voorzieningen volstrekt beneden de maat en in het algemeen zijn de bezettingsgraad en de produktiviteit zeer gering. Het overgrote deel kan dan ook alleen dankzij subsidies overeind worden gehouden. Ook de private slachthuizen zijn er (met uitzondering van Catalonië in Spanje en de Po-vlakte in Italië) vaak nog zeer

kleinschalig en ambachtelijk van karakter. Het hoge kwaliteits-, exclusiviteits- en prijsniveau van de produkten compenseert deze inefficiency vooral nog royaal en is mede oorzaak van het succes van de export van levende Nederlandse varkens naar deze regio's. Dit geldt met name ten aanzien van Italië. In Griekenland zijn de varkensprijzen zelfs nog flink hoger dan in Italië.

In Spanje zijn ruim 2600 slachterijen, waarvan circa 2000 openbare slachthuizen (80%). Bij een gemiddelde capaciteit van nog geen 1000 ton per jaar nemen de openbare slachthuizen circa 30% van de slachtingen voor hun rekening. De circa 600 private slachthuizen en verwerkingsbedrijven slachten gemiddeld zo'n 5000 ton per bedrijf en hebben een aandeel van 70% van de slachtingen. Gemiddeld gezien is de bezettingsgraad zeer laag, variërend van 30% voor de gemeentelijke slachthuizen tot gemiddeld 40% bij de commerciële slachterijen. Het aandeel van Catalonië in de Spaanse varkensproductie bedraagt 35% bij een aandeel van 48% in de slachtingen. Hoewel dit verschil in werkelijkheid minder groot zal zijn is het wel zo dat Catalonië een tekort heeft aan levende slachtvarkens. Dit tekort wordt aangevuld vanuit andere gebieden en via import. Hoewel in geheel Spanje nog maar 52% van de dieren wordt verkocht op basis van geslacht gewicht is dit in Catalonië circa 82%.

Hoewel er in Spanje met hulp van het EG-structuurfonds een omvangrijk programma van start is gegaan ter modernisering van de slachterijstructuur komen grootschalige industriële slachterijen vrijwel alleen voor in het concentratiegebied Catalonië, het Noordwesten en rond Valencia. Dit zijn tevens de importgebieden van levende varkens.

De grootste Spaanse slachterijen, die veelal deel uitmaken van multinationale ondernemingen, zijn gevestigd in de produktgebieden, terwijl sinds de toetreding tot de EG in 1986 vele verouderde kleinschalige slachtplaatsen in de bevolkingsconcentraties worden gesloten. Doordat deze ontwikkeling zich in de komende jaren zal voortzetten is een toenemend tekort aan levende slachtvarkens in de Noordelijke produktiegebieden te verwachten. Gelet op de overcapaciteit van de moderne slachterijen in de produktiegebieden is er veel vraag naar importvarkens die tevens worden gebruikt om de binnenlandse noteringen onder druk te zetten. Een aantal van deze bedrijven fungeert als oligopolistische prijszetter.

Hoewel de Italiaanse varkenssector vanaf de aanvang van de Gemeenschappelijke markt bloot staat aan de concurrentie vanuit andere lidstaten, staat de ontwikkeling van de slachtsector in Italië nog in de kinderschoenen. Met uitzondering van het Noorden is de structuur van zowel de primaire als de verwerkende fase sterk verouderd. Voor de verwerkende fase is dit deels te wijten aan volkomen verouderde wettelijke bepalingen, daterend uit 1928, die voorschrijven dat elke gemeente met meer dan 6000 inwoners een openbaar slachthuis dient te exploiteren. Terwijl het zware Italiaanse varken wordt verwerkt in grote industriële slachte-

rijen die veelal deel uitmaken van de Noorditaliaanse Parmaketen, is de structuur in de rest van het land versnipperd en kleinschalig. Overigens is ook in het Noorden de situatie niet te vergelijken met die in andere landen, omdat deze vrijwel volledig is afgestemd op het slachten en verwerken van het zeer zware varken waarvan slechts 20% voor het vers vleescircuit is bestemd. In het Zuiden heeft slechts 7% van de Italiaanse varkensslachtingen plaats en in het Midden 14%.

In geheel Midden- en Zuiditalië zijn slechts vijf slachterijen met een produktie van meer dan 5000 ton per jaar tegenover 73 in het Noorden. Het accent in de slachtingen in het Midden en Zuiden ligt sterk op de kleinere openbare slachthuizen. Van de in totaal 1900 gemeentelijke slachthuizen is 80% gevestigd in het Midden en Zuiden. Van de gemeentelijke slachthuizen met een jaarproduktie tot 100 ton is dit 85%, 100-500 ton 78%, 500-1000 ton 75%, 1000-5000 ton 63% en meer dan 5000 ton 14% (één slachthuis). Van de in totaal 740 industriële slachthuizen is slechts 23% gevestigd in het Midden en Zuiden. Uitgesplitst naar grootteklasse is dit bij een jaarproduktie tot 100 ton 25%, 100-500 ton 27%, 500-1000 ton 23%, 1000-5000 ton 21% en meer dan 5000 ton 6% (vier slachterijen). De hier vermelde slachthuizen slachten zowel varkens als andere diersoorten. Er zijn in Midden- en Zuiditalië slechts twee industriële slachterijen die meer dan 5000 ton varkens slachten. Deze slachterijen zijn gevestigd in Rome en Napels.

Gelet op het snel groeiende verbruik van vers varkensvlees in het Midden en met name in het Zuiden zal het tekort in deze gebieden verder toenemen. Aanvulling van dit tekort door middel van levende varkens wordt beperkt door het ontbreken van voldoende slachtcapaciteit.

De Portugese primaire produktie en slachtsector van varkens is voor een belangrijk deel geconcentreerd rond Lissabon. Van de totale slachtingen - afgezien van circa 20% huisslachtingen - heeft een relatief klein deel plaats in openbare slachthuizen (circa 20%) en wordt circa 80% geslacht in private slachterijen. Van deze laatste groep fungeert een aantal oligopolistisch opererende bedrijven als prijszetter. Onder invloed van toerisme is er in de zomer een stroom van varkens en varkensvlees vanuit het Midden naar het Zuiden en in de winter naar het Noorden.

Onlangs zijn naar Portugal de eerste Nederlandse slachtvarkens vervoerd. Voorlopig zal de afzet naar dit land echter beperkt blijven, omdat de import in het kader van de overgangsregeling voor de toetreding tot de EG is gebonden aan een contingent van 337 ton in 1986 dat jaarlijks met 10% wordt verruimd. Tijdens de overgangsperiode is een gefaseerde importhafting van kracht. Het is logistiek gezien interessant dat de varkensprijzen in het Noorden 5 à 10% hoger zijn dan in het Zuiden.

Tot op dit moment heeft er, ondanks het hoge Griekse prijsniveau van slachtvarkens, nog geen export plaats van levende varkens naar Griekenland. Dit wordt vooral veroorzaakt door logis-

tieke problemen. Als noodzakelijke transitolanden bij wegtransport staat Oostenrijk geen doorvoer van levend vee toe en Yoegoslavië slechts over een afstand van 320 km. Dit noodzaakt tot wegtransport via België, Frankrijk en Italië, inschepping in een Italiaanse haven, ontschepping in een Griekse haven waarna het vervoer per auto kan worden voortgezet. In het kader van een ambitieus vernieuwingsprogramma van de Griekse slachtsector is dit jaar te Serres in Noord-Griekenland een modern slachthuis geopend en zijn andere in aanbouw. Omdat de huidige Griekse productie ontoereikend is voor een rendabele exploitatie zijn de autoriteiten niet onwelwillend ten aanzien van de import van levende slachtvarkens. Per 1 juli 1987 heeft men dan ook de haven Igoumenitsa opengesteld voor de invoer van levend vee en zal later in het jaar worden gevolgd door Patras. Een ander knelpunt dat nog moet worden opgelost is de mogelijkheid van verhaal bij transportschade tijdens de overtocht. De Griekse autoriteiten willen hiervoor de Italiaanse rederij aansprakelijk stellen, doch deze wijst dit af. Thans is nog niet te overzien hoe de onderhandelingen, waarbij ook Nederlandse exporteurs zijn betrokken, zullen aflopen.

De schaalverschillen tussen de afnemende slachterijen van Nederlandse varkens blijken uit tabel 5.7. Hierin zijn de exportstromen van Nederlandse levende varkens in beeld gebracht. De export naar België is hierin niet opgenomen, omdat de afstand naar deze bestemmingen nauwelijks logistiek relevant is te noemen.

De afgenomen partijen varkens zijn gemiddeld het grootst in Spanje met circa 11.300 dieren op jaarbasis. Dit komt overeen met gemiddeld één volle vrachtauto per week. De Italiaanse afnemers namen gemiddeld de kleinste hoeveelheid of, namelijk circa 3800 dieren en in het Zuiden slechts circa 2800 dieren. Bij dergelijke grote afstanden (Zuid-Italië is 2000-3000 km) vereist het transport een beladingsgraad van 100%. Dit betekent dat bij een wekelijkse toelevering op drie adressen moet worden gelost in Italië en in Zuid-Italië zelfs op vier. In de praktijk zijn drie losadressen het maximum, hetgeen inhoudt dat de gemiddelde Zuid-Italiaanse klant minder frequent wordt beleverd. De klantenbinding is in het Midden en Zuiden dan ook losser dan in het Noorden. Dit hangt ook samen met het feit dat de consumptie van vers varkensvlees nog sterker op de wintermaanden is geconcentreerd dan in het Noorden.

Ook uit de bij de exporteurs gehouden enquête blijken grote verschillen in beleveringsfrequentie (bijlage 1).

De mestbiggen worden meestal afgezet aan afnemers die tevens slachtvarkens kopen. Dit was bij de afzet van mestbiggen naar Zuid-Italië en vooral naar Sardinië in 1986 in mindere mate het geval. Dit moet waarschijnlijk worden gezien tegen de achtergrond van de met name op Sardinië heersende Afrikaanse varkenspest. Hierdoor ontstaat van tijd tot tijd op uiteenlopende plaatsen behoefte aan importbiggen.

Tenslotte kan nog worden opgemerkt dat de statistische definitie van mestbiggen niet altijd in overeenstemming is met de praktijk. Dit hangt samen met de consumptieve vraag naar speenbiggen in met name Zuidoost Frankrijk, Spanje en Zuid-Italië.

Tabel 5.7 Afnemers van Nederlandse slachtvarkens en mestbiggen naar land van bestemming, regionale spreiding daarin en hun importaandeel (1986)

Bestemming	Afnemers		Varkens	
	Aantal	%	Aantal x 1000	%
West-Duitsland	.	.	727	100
- Nedersaksen	.	.	291	40
- Noordrijn-Westfalen	.	.	436	60
- Overige gebieden	0	0	0	0
Frankrijk	+ 90	100	649	100
- West	7	8	97	15
- Noordwest	18	20	195	30
- Noordoost	16	18	104	16
- Zuidwest	25	28	188	29
- Zuidoost	24	26	65	10
Italië	+ 270	100	1036	100
- Noord	68	25	414	40
- Midden	54	20	208	20
- Zuid	148	55	414	40
Spanje	+ 35	100	396	100
- Noordwest	6	17	87	22
- Noordoost	21	60	198	50
- Valencia	8	23	111	28

Bron: LEI

5.4.3 Eisen van afnemers aan het produkt

Levende slachtvarkens en vooral mestbiggen zijn te typeren als grondstoffen. Het kenmerk van grondstoffen is dat ze uitwisselbaar zijn en dat kopers bij voldoende aanbod derhalve de laagst mogelijke prijs willen betalen. In tekortsituaties geldt soms het omgekeerde. De EG-markt wordt echter al een aantal jaren gekenmerkt door een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 100%. Dit betekent dat de prijs een belangrijk - zo niet het belangrijkste - aankoopcriterium is bij de handel in levende slachtvarkens. Dit geldt in nog sterkere mate voor mestbiggen.

Naast het prijsniveau hebben de belangrijkste andere eisen die door de afnemers worden gesteld betrekking op de kwaliteit en het gewicht van de varkens. Het begrip kwaliteit is echter vaak moeilijk te omschrijven, omdat de verschillende afnemers hieraan een eigen interpretatie verbinden. De consumptieve vraag naar vers vlees is geconcentreerd op mager vlees. Het dit jaar geïntroduceerde Europese kwaliteitsbeoordelingssysteem SEUROR is dan ook terecht gebaseerd op uitbetaling naar mager vleesaandeel. Dit neemt niet weg dat afnemers vinden dat de kwaliteit van varkens en varkensvlees vermindert. Het lijkt tijd te worden dat er naar deze kwaliteitsaspecten, die samenhangen met structuur, waterbindend vermogen, pH, smaakbeleving en dergelijke, meer onderzoek wordt verricht, omdat deze aspecten van toenemend belang gaan worden voor de prijsvorming van varkens en varkensvlees.

In paragraaf 2.4 is ingegaan op de gangbare motieven voor de export van levende varkens. In dit onderzoek zijn deze motieven getoetst aan de beschikbare literatuur en de mening van onderzoekers en afnemers van levende slachtvarkens in de importlanden/-regio's. Hieruit komen enkele hoofdredenen voor de import naar voren:

A. Consumptief tekort aan varkensvlees (nationaal en regionaal)

In een aantal landen is de varkensproduktie achtergebleven bij de vraag naar varkensvlees. Hierdoor zijn zowel nationaal als regionaal tekorten ontstaan die door import van ofwel levende varkens kunnen worden aangevuld ofwel van geslachte varkens en varkensvlees. In de praktijk komen bij de bestemmingen binnen de EG beide mogelijkheden naast elkaar voor. Uitzonderingen hierop zijn Engeland en tot op heden Griekenland; naar deze landen wordt alleen vlees geëxporteerd. De export van Nederlandse levende varkens naar Portugal lijkt van de grond te komen. Binnen deze landen bestaan ook regionale tekorten aan varkensvlees. Per (huidig) bestemmingsland kunnen hiervan als belangrijkste tekortregio's worden genoemd:

- Duitsland:
Noordrijn-Westfalen en alle deelstaten ten zuiden daarvan, namelijk Hessen, Rijnland-Palts, Saarland, Baden-Württemberg en Beieren.
- Frankrijk:
Regio Parijs en aansluitend industriegebied ten noorden daarvan, regio Bordeaux en de gehele oostelijke regio.
- Spanje:
Regio Madrid en de kustgebieden langs de Middellandse Zee.
- Italië:
Geheel Italië met in toenemende mate accenten op het Midden en Zuiden.

Naar al deze regio's worden zowel levende als geslachte varkens geëxporteerd, met uitzondering van West-Duitsland waar alleen in Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen levende varkens worden afge-

nomen en Spanje waar de import van levende varkens is geconcentreerd op de Noordelijke regio's en het gebied rond Valencia.

B. Functioneel tekort aan levende varkens op slachterijniveau

Naast de export naar bovenvermelde gebieden, met een consumptief tekort aan varkensvlees worden ook veel varkens geleverd naar gebieden waar de vraag naar varkensvlees (veel) geringer is dan de produktie. Ondanks een overschot aan varkensvlees is er in deze landen sprake van een al of niet regionaal tekort aan varkens op slachterijniveau. Voorbeelden van dergelijke gebieden zijn:

- Nederland: Zandgebieden
- België: Vlaanderen
- Duitsland: Nedersaksen en meer specifiek Weser-Ems
- Frankrijk: Bretagne
- Spanje: Catalonië
- Italië: Lombardije en Emilia-Romagna

De vraag naar levende varkens vanuit deze produktiegebieden heeft een aantal afgeleide oorzaken, zoals:

1. Capaciteitsbenutting:
In het recente verleden (vanaf het eind van de zestiger, begin zeventiger jaren) zijn er in de produktieconcentraties nieuwe grootschalige slachterijen gebouwd, gebaseerd op de verwachting van een snelle produktiegroei in de regio's en sluiting van verouderde slachtcapaciteit. Door een zekere overcapaciteit op te vullen met elders aangekochte varkens vergroot men de flexibiliteit en kunnen de slachtkosten per dier worden gedrukt. Omdat de Nederlandse leveranciers tevens in staat zijn om op zeer korte termijn in elke gewenste hoeveelheid te leveren verlaagt men bovendien de relatief hoge aankoopkosten die gemoeid zijn met het volkrijgen van de laatste slachthaken aanmerkelijk.
2. Vergroting van de flexibiliteit
Door het bijkopen vanuit andere gebieden of landen kan men snel op plotselinge veranderingen in de vraag reageren zonder dat dit tot directe (soms heftige) prijsveranderingen in de eigen regio leidt.
3. De rust in de markt- en prijssituatie op regionaal niveau wordt derhalve door interregionale aanvullingsaankopen bevorderd.
4. Aanvullende aankopen uit andere regio's of landen biedt slachterijen de mogelijkheid tot het drukken van het prijspeil in de eigen regio.
5. Een bijkomende oorzaak met betrekking tot de Duitse markt is de grote slachtcapaciteit die bij gemeentelijke slachthuizen in het Roergebied beschikbaar is. Ondanks de enorme subsidies waarmee dit gepaard gaat probeert men deze capaciteit te behouden d.m.v. aantrekkelijke voorwaarden voor groot-slachters zoals degressieve slachttarieven.

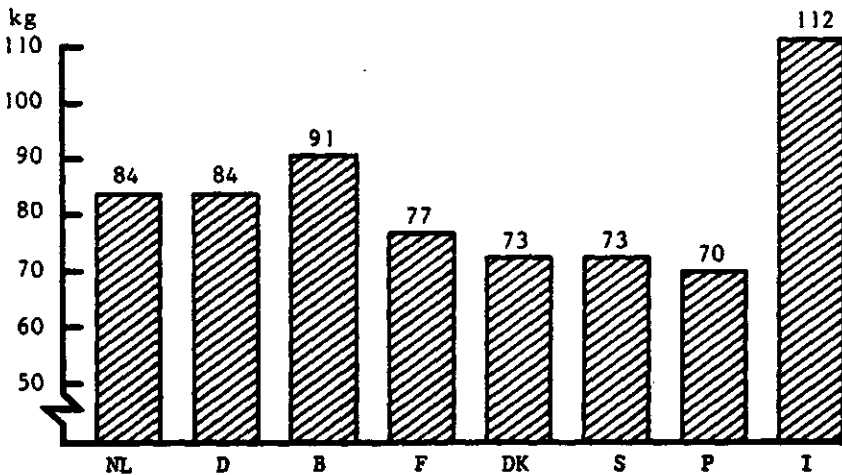
6. Kennis van de consumentenvraag

De buitenlandse afnemers van levende varkens beschikken in het algemeen over meer kennis van de markt voor consumentenprodukten dan (de meeste) buitenlandse slachterijen. De beschikbaarheid van hoogwaardige grondstof (levende varkens) uit Nederland biedt hun de mogelijkheid om met hoogwaardige eindprodukten aantrekkelijke marges te behalen. Het meest extreme voorbeeld hiervan is België dat op basis van geïmporteerde varkens (vnl. slachtzeugen) een succesvolle export van consumentenprodukten heeft opgebouwd.

Het is te danken aan de achterblijvende produktie in de eigen regio dat buitenlandse slachterijen besluiten tot de aankoop van Nederlandse levende varkens, maar ook aan de goede kwaliteit en de concurrerende prijs en niet in de laatste plaats aan de flexibiliteit van de Nederlandse exporteurs.

Naast de prijs is het gewicht van slachtvarkens en de uniformiteit van zowel mestbiggen als slachtvarkens een belangrijk criterium. Figuur 5.2 geeft een beeld van het gemiddelde geslacht gewicht van alle varkens (inclusief zeugen en speenbiggen). Daarbij is tevens het gemiddelde karkasgewicht in Denemarken - de belangrijkste concurrent, zij het niet voor levende dieren - opgenomen.

Figuur 5.2 Gemiddeld karkasgewicht van varkens in kg



Diverse bronnen.

Er zijn op basis van het gemiddelde gewicht globaal genomen drie groepen landen te constateren:

1. Landen met een relatief licht karkasgewicht:

- Spanje:

Het gemiddelde gewicht bedraagt 73 kilo. Dit wordt bepaald door slachtvarkens van gemiddeld 72 kilo geslacht (94,5% van het aantal slachtingen), slachtzeugen en -beren (2% van het aantal slachtingen en speenbiggen van 6 à 8 kilo (3,5% van het aantal slachtingen). De slachtingen van speenbiggen hangen samen met regionale eetgewoonten en lopen uiteen van 0,3% in Catalonië tot ruim 15% in Castilië. Het aandeel van kruisingsdieren in de landelijke produktie is toegenomen van 14% in 1970 tot tweederde deel thans.

- Portugal:

Het gemiddelde karkasgewicht is 70 kilo en wordt in nog sterkere mate dan in Spanje bepaald door de consumptie van speenbiggen die naast vlees- en worstwaren traditioneel het zwaartepunt van de varkensvleesconsumptie vormden. Bij een te verwachten groei van de vers vleesconsumptie zullen het aandeel van speenbiggen en de huisslachtingen van zeugen op kleine bedrijven verminderen en zal derhalve het karkasgewicht licht toenemen.

- Denemarken:

De Denen zijn vanouds producenten van baconvarkens met een karkasgewicht van zo'n 65 kilo. Door de toetreding tot de EG in 1973 werd men echter geconfronteerd met volledig gewijzigde concurrentieverhoudingen op de belangrijkste afzetmarkt Groot-Brittannië waar een hevige concurrentie ontstond met Nederland. Om te kunnen concurreren op andere markten werd het gewicht langzaam aangepast en bedraagt thans circa 73 kilo.

2. Landen met een gemiddeld karkasgewicht:

- Nederland:

Het gemiddelde karkasgewicht in Nederland ligt op 84 kilo en komt overeen met de belangrijke afzetmarkt Duitsland. Het hoofdproduktiedoel is vers vlees.

- Duitsland:

Ondanks het feit dat in Duitsland zeer veel vlees- en vooral worstwaren worden gegeten is het karkasgewicht van het Duitse varken afgestemd op het vers vleescircuit. In de deelstaten Hessen en Beieren, waar de ambachtelijke verwerking nog relatief belangrijk is, ligt het gemiddelde karkasgewicht 2 tot 3 kilo hoger.

- Frankrijk:

Weliswaar is het Franse varken gemiddeld gezien nogal wat lichter, maar dit moet meer worden gezien als een regionaal bepaald traditioneel consumptiegedrag. Met name in het

Zuiden wordt nog altijd een relatief licht type ham geproduceerd en worden tevens nogal wat speenbiggen gegeten. Deze regio vertoont in dit opzicht vrij veel overeenkomsten met de Spaanse markt.

In de meer Noordelijke regio, inclusief het concentratiegebied Bretagne is het produktiedoel meer gericht op vers vleesproductie en ligt het gemiddelde karkasgewicht maar weinig beneden het Nederlandse gewicht. Wel lopen de gevraagde gewichten, in samenhang met het hoofdproduktiedoel van de verwerkers nogal uiteen, namelijk van 90-110 kilo levend gewicht.

- België:

Het gemiddelde Belgische karkasgewicht is hoog. Dit wordt echter volledig veroorzaakt door het hoge aandeel van zeugen (voor een aanzienlijk deel geïmporteerd uit Nederland) in de totale slachtigen. Het Belgische slachtvarken is zelfs iets lichter dan het Nederlandse.

3. Landen met een zwaar karkasgewicht:

- Italië:

Het gemiddelde karkasgewicht van het Italiaanse varken is extreem hoog en hangt samen met het hoofdproduktiedoel, de productie van Parma- en San Danieleham. Het traditioneel hiervoor gebruikte ras Large White Italiano maakt meer dan 70% uit van de totale varkensstapel en wordt gehouden op grote bedrijven in de Po-vlakte die grotendeels in eigendom zijn van de Parmezaanse kaasfabrieken. Dit betekent dat de productie-ontwikkeling in de varkenshouderij nauw samenhangt met de afzetmogelijkheden van Parmezaanse kaas! De dieren worden namelijk gevoerd met wei en in de Po-vlakte verbouwde mais, aangevuld met eikels. Dit is een eis om het officiële kwaliteitskenmerk "Parma" te verkrijgen. Hiervoor is tevens een minimaal eindgewicht van 140 kilo levend vereist. Ook het eerste produktiedoel van het Landras Italiano (ruim 20% van de varkensstapel) is de bereiding van vleeswaren. Vooral het ras Large White Italiano wordt gehouden tot zeer zware gewichten die variëren van 110-215 kilo levend (91-176 kilo geslacht gewicht). Nog geen 5% van de varkensstapel bestaat uit kruisingsdieren met als hoofdproduktiedoel het vers vleescircuit en zelfs dan ligt het accent op een relatief zwaar gewicht. In samenhang hiermee wordt 95% van de dieren afgeremd op basis levend gewicht en kan worden geconstateerd dat de Italianen het sterk groeiende vers vleessegment in feite uit handen hebben gegeven aan buitenlandse toeleveranciers. Een en ander heeft tot gevolg dat de Italiaanse markt een uiterst gevarieerd beeld vertoont, hetgeen tot uitdrukking komt in de grote spreiding in karkasgewichten in ruim 200 Noorditaliaanse slachterijen. Hierbij moet worden bedacht dat het gemiddelde karkasgewicht in Noord-Italië 15-20 kg boven het landelijk gemiddelde ligt.

90 - 100 kg	gesl. gew.	0,5%
100 - 120 "	" "	13,2%
120 - 140 "	" "	45,8%
140 - 160 "	" "	37,1%
160 - 180 "	" "	3,4%

De markt voor zeer lichte dieren als speenbiggen en "porchetta" bedraagt officieel niet meer dan enkele promillen, maar speelt zich voornamelijk af in het omvangrijke grijze circuit en regionaal gezien met name in Midden- en Zuid-Italië.

Geconcludeerd kan worden dat het gevraagde gewicht van de varkens in Italië sterk uiteenloopt. In de andere landen zijn de gewenste gewichten veel uniformer en bovenal lichter. In termen van levend gewicht betekent dit, met uitzondering van slachtzeugen en -beren:

Italië	110 - 225 kg	lev. gew.
Duitsland	100 - 110 "	" "
België	100 - 110 "	" "
Frankrijk	90 - 110 "	" "
Spanje	90 - 95 "	" "
Portugal	90 - 95 "	" "

Een grotere gewichtsspreiding naar deze landen zal nauwelijks mogelijk zijn, wellicht met uitzondering van wat speenbiggen of -varkens met bestemming Zuidoost-Frankrijk of speenbiggen naar gebieden (die overigens thans nog niet worden belevend) in Spanje, Portugal en Griekenland.

Men moet bedenken dat individuele afnemers meestal gewichtseisen stellen die nauwer zijn begrensd dan hierboven is aangegeven. Voor de Italiaanse markt is een pasklare gewichtsstrategie moeilijk aan te geven. Aangezien in Italië produktie van varkens beneden 120 kg levend gewicht nauwelijks voorkomt is de markt (slachterijen en verwerking) evenmin hierop ingesteld. Het gewenste gewicht van levende importvarkens ligt derhalve al gauw op 110 kg. De bovengrens in de gewichten is moeilijker aan te geven, omdat dit afhangt van het produktiedoel namelijk vers vlees of vleeswaren of beide. Men adviseert om als vuistregel te hanteren dat een varken met een gewicht van 130 kg levend altijd goed in de markt ligt omdat men hiermee in de verwerking nog twee kanten uit kan, namelijk zowel vers vlees als vleeswaren. In de praktijk blijkt men van zware Nederlandse varkens "Parma-like" ham te kunnen maken voor de categorie prijsskopers. Voorts zijn er van tijd tot tijd afzetmogelijkheden voor de afzet van speenbiggen en van lichte varkens voor de produktie van "porchetta" in het midden en zuiden van Italië.

De prijs en het gewicht van het varken zijn de belangrijkste elementen in de (internationale) handel in levende slachtvarkens en mestbiggen. Naast deze aspecten, die vrijwel geheel kunnen worden verklaard uit concurrentieverschillen in de primaire produktiefase, zijn er meer factoren te noemen die een rol spelen in

Figuur 5.3 Typering van de afzetmarkten voor slachtvarkens

	Neder- land	Duits- land	België	Frank- rijk	Spanje	Italië
Type varken:						
- uniform type	++	+	+-	+	+	--
- uniform gewicht	++	+	--	+	+	--
- geschiktheid vers vlees	++	++	++	++	++	-
- geschiktheid vleeswaren	+-	+-	+-	+-	+-	++
Slachterijen/ uitsnijderijen:						
- structuur in gehele land	+	--	--	+-	--	--
- structuur in concentr. geb.	++	+	+-	+	+	--
- afstemming op vraagontw.	--	++	++	++	+	--
- produktiekosten	+-	+-	+-	+-	++	+
- toegevoegde waarde	-	--	+-	+	+	++
Vleeswarenfabrieken:						
- structuur	+-	+	+	+	+	--
- afstemming op vraagont.	-	+	+	+	++	++
- produktiekosten	+	--	+	+	--	--
- toegevoegde waarde	-	+-	+	++	+	++
Distributiestructuur:						
- structuur varkenshandel	++	+-	+-	+	+	-
- structuur vleesgroothandel	+	+	+	+-	--	-
- structuur detailhandel	++	++	+	+	-	--
- prijsniveau karkassen	-	-	+	+-	--	++
- prijsniveau in detail- handel	-	-	--	+-	--	++
Consument:						
- huidige consumptieniveau	+-	++	+	--	-	--
- toekomstig "	+	+-	+-	+-	++	++
- belang van prijsniveau	+	+	++	--	--	-
- belang van kwaliteit	--	--	+-	+	+	++
Bron: LEI.						
	++	zeer goed	--	minder goed		
	+	goed	-	slecht		
	+-	redelijk	--	zeer slecht		

de vraag naar levende varkens. Het gewicht van deze factoren hangt samen met landentypische marktverhoudingen en daarmee ook met achterliggende omgevingsfactoren die van land tot land kunnen verschillen. Op deze aspecten wordt in hoofdstuk 6 ingegaan.

In figuur 5.3 is een samenvattende typering gegeven van de verschillende huidige afzetmarkten voor levende varkens. Hierbij is getracht om aan een aantal belangrijke aspecten voor de concurrentiekracht van het Nederlandse varken een kwalitatieve beoordeling te verbinden op verschillende vraagniveaus.

5.5 Overeenkomsten tussen exporteur en importeur

In deze paragraaf wordt ingegaan op het gebruik van standaardcontracten en de naleving ervan.

Hoewel grondstoffen zich in principe goed lenen voor standaardisering op basis van een eensluidende produktieomschrijving wordt hiervan bij varkens geen gebruik gemaakt. De reden hiervoor is dat de wensen van afnemers ten aanzien van gewichten en kwaliteiten niet alleen tussen de verschillende landen, maar ook per afnemer binnen hetzelfde importland, nogal kunnen uiteenlopen. Met name in Italië komt het wel voor dat een en dezelfde afnemer gedifferentieerde gewichtsgroepen wenst waarbij de dieren binnen de groep dan weer zo homogeen mogelijk dienen te zijn. Bovendien hebben afnemers vaak uiteenlopende wensen met betrekking tot het geslacht van de dieren en wordt ook de kwaliteit van het levende dier nog niet volgens objectieve normen gemeten.

Dit houdt in dat het soms vrij veel moeite en overleg kost om precies die dieren te leveren die de afnemer wenst. Ideaal is de situatie te noemen als de wensen van de afnemer zo op de leveranciers kunnen worden overgebracht als een geïnterviewde in Italië meedeelde: "Ik krijg precies die dieren geleverd die ik zelf zou hebben geselecteerd". Ter bevordering van dit ideaal is een grondige kennis van de markt en frequent contact met de afnemer gewenst. Het is dan ook logisch dat een aantal exporteurs op een veraf gelegen gecompliceerde markt als Italië hierbij gebruik maakt van de diensten van een agent of commissionair.

Hoewel er geen gebruik wordt gemaakt van standaardcontracten ten aanzien van de goederen (i.c. levende varkens) geldt dit wel voor de betaling van de dieren. Om de betalingstermijnen zoveel mogelijk te bekorten worden door 90% van de bij de Vereniging van Exporteurs Levend Vee (VELV) aangesloten exportbedrijven de door die vereniging opgestelde "Algemene Voorwaarden voor Leverings- en Betalingscondities" gehanteerd. Door 67% van de exportbedrijven worden de VELV-condities volledig gehanteerd en door 33% niet (10%) of gedeeltelijk (23%). Dit neemt niet weg dat de gemiddelde betalingstermijn met 25 dagen relatief lang is. In geval van betalingsgeschillen die betrekking hebben op de dieren is de oplossing vaak moeizaam omdat het dier dan al lang is geslacht of zelfs geconsumeerd. Het is dus van belang dat dergelijke geschillen, onafhankelijk van de betalingstermijn, direct worden opge-

lost. De positie van de exporteur is in dit opzicht beduidend zwakker dan van de afnemer. Dit geldt in nog sterkere mate als de afnemer, om wat voor redenen dan ook, niet wil of kan betalen. Hoewel het laatste niet of nauwelijks voorkomt, worden de risico's toch dermate groot geacht dat het overgrote deel van de exporteurs zich indekt tegen betalingsrisico's via een exportcreditverzekering. De laatste tijd neemt dit voor wat betreft de afzet naar Spanje af, omdat de marges daar zo klein zijn geworden dat deze de kosten van de verzekering (circa f 300,- per vracht) niet of nauwelijks dekken.

De meeste problemen met betrekking tot leveringscondities en betalingsvoorwaarden doen zich voor bij export naar Frankrijk en Italië. Gemiddeld gezien zijn voor deze landen de betalingstermijnen het langst met 26 dagen voor Frankrijk en 34 dagen voor Italië. Dit neemt niet weg dat er ook exporteurs zijn die erin slagen de betaling op kortere termijn geëffectueerd te krijgen. De gemiddelde betalingstermijn varieert voor Frankrijk namelijk van twee tot vijf weken en voor Italië van 3 tot 7 weken. Bovendien heeft 29% van de bedrijven met geen enkele afnemer in welk land dan ook problemen met de betalingscondities. Bij deze bedrijven zijn de gemiddelde betalingstermijnen bovendien nogal wat korter. Slechts een derde deel van de bedrijven heeft een kortings-/toeslagregeling met hun afnemers. Het meest komt voor een regeling voor contante betaling, maar toch wordt ook deze door slechts een kwart van de bedrijven gehanteerd. Het is opmerkelijk dat een kortingsregeling voor contante betaling niet blijkt samen te gaan met een kortere gemiddelde betalingstermijn, integendeel (zie ook bijlage 1).

Een aantal exporteurs laat zich bijstaan door douane-agenturen. Hoewel dit uiteraard geld kost kan er ook geld en ergernis mee worden bespaard. Dit geldt vooral ten aanzien van moeilijkheden aan de grens en leverings- en betalingsproblemen.

5.6 Gesignaleerde knelpunten

In de export van levende varkens en mestbiggen komen vooralsnog niet veel belangrijke knelpunten voor. Het is niet ondenkbaar dat de intra-handel in de toekomst minder soepel zal verlopen dan thans het geval is. Hierop wordt in de volgende hoofdstukken ingegaan. In deze paragraaf worden de belangrijkste huidige knelpunten signaleerd.

Ondanks de uniformiteit van het Nederlandse varken is het voldoen aan het door afnemers verlangde afleveringsgewicht een van de belangrijke problemen. Dit geldt met name indien de afnemers een licht gewicht wensen (Spanje en Italië) of een zeer zwaar gewicht (Italië). Het knelpunt ligt hier in het niet op elkaar aansluiten van de primaire produktiefase en de exporthandel. Verder sluit het Nederlandse uitbetalingsstelsel op producentenniveau soms niet aan op de buitenlandse vraag. Dit geldt vooral

als het zware varkens voor de Italiaanse markt betreft. Terwijl de Italiaanse boeren voor zware dieren (130 kg levend gewicht en meer) vaak toeslagen ontvangen worden de zware varkens van Nederlandse collega's in het algemeen belangrijk in prijs gekort. De vleeswarenindustrie in Italië wenst zeer zware hammen en die in Frankrijk en Spanje zeer lichte. Afhankelijk van de bestemming is hier een gewichtsdifferentiatie van 90 kg per dier tot 130 kg of meer noodzakelijk. De uitsnijderijen wijken hiervan niet of nauwelijks af, omdat het vers vleescircuit in de zuidelijke lidstaten nog altijd wordt beschouwd als een neventak van de vleeswarenproductie. In Frankrijk, Duitsland en België wenst men hiervoor in het algemeen een met het gebruikelijke Nederlandse gewicht overeenkomend varken (80-85 kg geslacht).

Vrij algemeen wordt geklaagd over de teruglopende kwaliteit van het varken, hoewel het Nederlandse varken niet of nauwelijks in ongunstige zin afwijkt van dat in andere landen.

Door de overproductie van varkensvlees in de EG heeft de export van levende varkens een aanvullend karakter en staan de marges onder druk.

Om kwaliteitsredenen verlangen afnemers vaak een hoog percentage - of uitsluitend - vrouwelijke dieren. Hieraan wordt soms niet geheel voldaan en zijn prijskortingen het gevolg.

Afnemers wensen in toenemende mate garanties met betrekking tot het medicijngebruik.

Logistiek gezien zijn naar een verre markt als Italië de lange wachttijden aan de grens en het grote aantal kleine afnemers (met name in het Zuiden) een belangrijk knelpunt. Daarbij komt dan nog het rijverbod voor vrachtverkeer in het weekend. De wachttijden aan de grens vloeien overwegend voort uit veterinaire problemen, de openingstijden van de grensovergang, controle van de lading, problemen met grensdocumenten, interpretatieverschillen van EG-richtlijnen, voorschriften in het bestemmingsland en taalproblemen.

De afwezigheid van een objectieve kwaliteitsmeting bij levende varkens wordt meer en meer een knelpunt.

Terwijl ruim de helft van de dieren tegen dagprijzen wordt afgezet, worden inkooprijzen vooraf vastgesteld, wat een prijsrisico voor de exporteur inhoudt.

De krappe marges bij export naar Spanje leiden ertoe dat in toenemende mate geen exportkredietverzekering meer wordt afgesloten. Hierdoor nemen de risico's voor de exporteur toe. De meeste leverings- en betalingsproblemen doen zich echter voor in Frankrijk en met name in Italië.

Het is voor de exportbedrijven moeilijk om over effectieve markt- en prijsinformatie op de afzetmarkten te kunnen beschikken.

De dubbele veterinaire controle (bij het laden en bij de grens van het land van bestemming) vraagt veel tijd en kosten.

De afzet naar Frankrijk wordt belemmerd doordat de gehele lading op één adres moet worden gelost.

6. Toekomstige export van slachtvarkens en mestbiggen

6.1 Achtergronden

- De positie van de handel vandaag

De ontwikkeling van de export van levende slachtvarkens en mestbiggen is een afspiegeling van de gewijzigde marktverhoudingen in de afgelopen decennia.

In het verleden had de handel in levende dieren een nationaal karakter. Voor de totstandkoming van de Gemeenschappelijke Markt voerden de verschillende Europese landen een nationaal beleid met betrekking tot het grensoverschrijdende verkeer. Doordat dit beleid veelal was gericht op bescherming van de belangen van de binnenlandse producenten was export van levende dieren op grote schaal niet of slechts incidenteel mogelijk. Op grond van het EG-verdrag was in principe vanaf 1967 een vrij verkeer van goederen binnen de Gemeenschappelijke Markt mogelijk. Aanvankelijk waren er echter nog allerlei belemmeringen op al of niet reële veterinaire gronden die een snelle expansie van de intrahandel in levend vee belemmerden. De export van levende slachtvarkens en mestbiggen begon dan ook pas in de loop van de zeventiger jaren een grote omvang aan te nemen (zie ook hoofdstuk 2).

De export van levende varkens wordt vaak gezien als een gevolg van tekortkomingen of zelfs van het falen van de Nederlandse verwerkende industrie. Dit veronderstelde oorzakelijk verband is evenwel onjuist en doet geen recht aan de functie van de handel. De functie van de handel is het bij elkaar brengen van vraag en aanbod en is daarmee van grote betekenis voor de prijsvorming en een vlotte doorstroming van het aanbod. Het maakt daarbij niet uit of de afnemers binnen Nederland dan wel daarbuiten zijn gevestigd. Dat men daarbij steeds grotere afstanden weet te overbruggen en nieuwe afzetgebieden aanboort is illustratief voor de inventiviteit van de handel. De dimensies zijn wel veranderd: zowel de omvang van de partijen als de problemen waarmee de handel wordt geconfronteerd zijn groter geworden.

De alom toenemende grootschaligheid en standaardisering van het slachtproces hebben geleid tot een sterk toegenomen vraag naar grote partijen met een uniform gewicht en van homogene kwaliteit. Deze partijen dienen zo mogelijk op elke gewenste plaats en op ieder gewenst moment te worden geleverd. Door hun geringe flexibiliteit zijn grootschalige slachterijen veelal niet in staat om deze taak zelf te vervullen. Dit geldt met name met betrekking tot de hiervoor noodzakelijke sortering van de dieren. De handel heeft deze flexibiliteit wel en kan snel en soepel inspelen op de mogelijkheden in de markt. Het is dan ook begrijpelijk dat de slachterijen hierbij gebruik maken van de diensten van de handel.

Geconcludeerd kan worden dat de handel in levend vee een belangrijke bijdrage levert aan vlotte doorstroming van de handel. De handel fungeert daarbij als de smeerolie die voorkomt dat het raderwerk vastloopt.

- De positie van de handel morgen

De export van levende slachtvarkens speelt zich af binnen het complexe kader van het Gemeenschappelijke landbouwbeleid. De toekomstige exportomvang zal derhalve in belangrijke mate worden bepaald door de besluiten die in Brussel worden genomen.

Vast staat dat de huidige exportstroom mogelijk is geworden door opheffing van grensbarrières op grond van het EG-beleid. De vraag wat het EG-beleid voor de komende jaren in petto heeft is moeilijk te beantwoorden. Nog moeilijker is het om de gevolgen daarvan voor de intra-handel in te schatten. Op dit moment lijken twee beleidskwesties relevant voor de handel in levend vee. Dit zijn de maatregelen die ten doel hebben de import van graanvervangers terug te dringen en de liberalisering van de verschillende EG-markten die gepland is voor 1992.

De handel in levende slachtvarkens moet manoeuvreren binnen de grenzen van de kostprijs in de primaire produktiefase en de uitbetalingscapaciteit van de slachterijen. Bij grote transportafstanden, waarmee bij de export van levende slachtvarkens in toenemende mate moet worden gerekend, is een gunstig (laag) kostprijsniveau in de Nederlandse varkenshouderij essentieel, omdat de inkoopprijs inclusief transportkosten normaliter zal moeten concurreren met die van varkens in het land van bestemming. Iedere relatieve verslechtering van het Nederlandse kostprijsniveau in de primaire fase zal derhalve de export van levende varkens bemoeilijken. De terugdringing van de import van graan-substituten en de medeverantwoordelijkheidsheffing kunnen zo'n verslechtering inhouden. De effecten hiervan op het exportvolume van levende varkens zijn thans niet in te schatten. Dit geldt eveneens ten aanzien van de voorgenomen liberalisering van de EG-intrahandel. Indien deze liberalisering werkelijk zal leiden tot afschaffing van de huidige grensbelemmeringen dan zullen de effecten positief zijn omdat hierdoor de transportduur vermindert en de herkeuring aan de grens komt te vervallen.

Naar verwachting zullen de effecten van het beleid van nationale overheden minstens zo ingrijpend zijn voor de concurrentiepositie van levende slachtvarkens als de gevolgen die voortvloeien uit het EG-beleid. In dit kader moet met name worden gedacht aan voordelen in de belastingsfeer (Duitsland) of aan subsidies van nationale overheden. Vooral in Frankrijk komen dergelijke subsidies voor (o.a. op transportkosten en rentesubsidies), terwijl in Italië recentelijk een tijdelijke subsidie wordt gegeven op het zwaarder afleveren van de dieren. De grootste bedreiging voor de concurrentiepositie van de Nederlandse varkenshouders ligt in de mestwetgeving en nog te verwachten ver-

dere beperkingen en lastenverzwaringen in het kader van de milieuwetgeving. Overigens moet hierbij worden aangetekend dat ook in andere concentratiegebieden vaak beperkingen worden verbonden aan de aanwending van mest waaruit kosten voortvloeien voor de varkenshouder. In dit verband kan worden vermeld een uitrijverbod van mest in bepaalde perioden van het jaar, hetgeen noodzaakt tot de bouw van opslagcapaciteit voor meerdere maanden.

Het LEI gaat ervanuit dat de beleidsmaatregelen die de komende jaren op nationaal en EG-niveau zullen worden ingevoerd per saldo een negatief effect zullen hebben op de Nederlandse concurrentiepositie. Desalniettemin wordt de sector krachtig genoeg geacht om in de komende jaren de productiecapaciteit volledig te blijven benutten.

6.2 Kwantitatieve importbehoefte aan varkens en varkensvlees

In tabel 6.1 is de productie- en vraagontwikkeling van varkensvlees in de verschillende lidstaten, die afzonderlijk aan de orde zijn geweest in de tabellen 3.3 en 4.11, nog eens samengevat en aangevuld met de zelfvoorzieningsgraad. Daarbij is aangenomen dat de afzetmogelijkheden naar derde landen niet wezenlijk zullen veranderen.

Naar verwachting zullen vraag en aanbod in de EG in de periode 1986-1995 met slechts 0,5% per jaar toenemen. In de daaraan voorafgaande periode 1976-1986 nam de productie in de EG-10 met gemiddeld 2,3% per jaar toe en de vraag met 1,9% per jaar.

De Nederlandse productiecapaciteit is thans wettelijk vastgelegd en mag niet meer worden uitgebreid. Alleen op grond van produktiviteitsverbetering kan de Nederlandse productie nog uitbreiden tot 1.770.000 ton in 1995.

In tabel 6.2 zijn de te verwachten consequenties van de geraamde productie en vraag in 1995 weergegeven. Daarbij moet worden aangetekend dat het gaat om verwachtingen die op basis van de thans beschikbare inzichten tot stand zijn gekomen. Het is door de korte overgangperiode bijvoorbeeld nog onzeker in hoeverre de Spaanse en Portugese varkenssector zal zijn opgewassen tegen de concurrentie uit andere lidstaten. Wel kan met vrij grote zekerheid worden aangenomen dat het importoverschot van varkens en varkensvlees op de nabijgelegen markten nauwelijks zal veranderen en in Italië en Griekenland nog vrij sterk zal toenemen. Ten aanzien van Spanje kan worden opgemerkt dat Spaanse deskundigen menen dat hun concurrentiepositie in wezen gunstig is en dat Spanje, mits de Afrikaanse varkenspest kan worden overwonnen, potentiële mogelijkheden heeft om netto-exporteur te worden. Hoewel hieraan op grond van ervaring in het verleden moet worden getwijfeld, blijkt toch dat in 1987 de afzet van varkens en varkensvlees naar Spanje is verminderd. De afzetmogelijkheden naar Spanje worden voor de komende jaren dan ook beperkt geacht. Deze veronderstelling lijkt ook om andere redenen te worden bewaarheid

Tabel 6.1 Ontwikkeling van produktie, verbruik en zelfvoorzieningsgraad van varkensvlees in de EG

Land	Produktie x 1000 ton				Vraag x 1000 ton				Zelfvoorzieningsgraad (%)			
	1976	1980	1986	1995 1)	1976	1980	1986	1995 1)	1976	1980	1986	1995 1)
Nederland	1022	1351	1737	1770	489	489	640	689	209	240	271	257
BLEU	643	674	705	700	372	421	480	490	173	160	147	143
Duitsland	2776	3140	3288	3300	3177	3585	3730	3756	87	88	88	88
Frankrijk	1572	1747	1591	1750	1841	2098	1979	2092	85	83	80	84
Denemarken	724	978	1147	1300	201	278	325	325	360	352	353	400
Engeland	853	933	995	1000	1313	1469	1385	1399	65	64	72	71
Ierland	123	157	130	145	92	110	109	130	134	143	119	112
Italië	753	984	1058	1180	1055	1389	1604	1849	71	71	66	64
Griekenland	115	144	153	130	126	156	220	265	91	92	70	49
Spanje	.	.	1150	1400	.	.	1242	1414	.	.	93	99
Portugal	.	.	183	180	.	.	192	231	.	.	95	78
EG-10	8581	10108	10604	11275	8666	10069	10472	10995	99	100	103	103
EG-12	.	.	12137	12855	.	.	11906	12640	.	.	102	102

Bron: LEI.

1) Raming.

namelijk door de recentelijk door de Spaanse sector getroffen import beperkende maatregelen (zie ook de samenvatting en de paragrafen 2.2.2 en 2.2.3). Vermoedelijk zal de Portugese import die van Spanje zelfs ruimschoots gaan overtreffen. Indien een deel van het Portugese tekort zou worden aangevuld door Spanje, dan is voor de exportmogelijkheden naar Spanje wellicht een wat gunstiger beeld te verwachten.

Tabel 6.2 Geraamde ontwikkeling van importoverschotten van varkens en varkensvlees naar EG-land (x 1000 ton)

Importlanden	Importoverschot		Verandering importsaldo	
	1986	1995	x 1000 ton	in %
Duitsland *)	442	456	+ 14	+ 3%
Frankrijk *)	388	342	- 46	- 12%
Engeland *)	390	399	+ 9	+ 2%
Italië *)	546	669	+ 123	+ 23%
Griekenland	67	135	+ 68	+ 101%
Spanje *)	92	14	- 78	- 85%
Portugal	9	51	+ 42	+ 467%
	-----	-----		
	1984	2066		

*) Huidige importlanden van levende varkens.

NB. Hoewel België op ruime schaal levende varkens importeert heeft het een exportoverschot van varkens plus varkensvlees. Dit overschot zal naar verwachting verminderen van 225.000 ton in 1986 tot 210.000 ton in 1995 (- 7%).

Bron: LEI.

Op grond van tabel 6.2 kan worden geconcludeerd dat bij de gehanteerde aannames het importsaldo in de huidige importlanden van levende varkens (inclusief België) in de periode 1986-1995 ongeveer onveranderd blijft.

Indien wordt aangenomen dat de verhouding in levende en geslachte varkens in de importsaldi in 1995 gelijk zal zijn aan die in 1986, dan zal de Nederlandse export van levende slachtvarkens naar de huidige bestemmingen eveneens met de in tabel 6.2 vermelde percentages kunnen veranderen. Dit is per land weergegeven in tabel 6.3.

Het valt op dat bij de gehanteerde aannames de totale export van Nederlandse levende slachtvarkens met 138.000 dieren vermindert in de periode 1986-1995. In termen van geslacht gewicht is dit + 15.000 ton. Dit komt vrijwel overeen met de te verwachten vermindering van het totale exportoverschot van varkens en varkensvlees met 16.000 ton. Dit houdt in dat er naar verwachting in

1995 voldoende afzetmogelijkheden zullen zijn voor de beschikbare levende slachtvarkens. Dit beeld zou kunnen worden doorkruist indien de exporthandel er in zou slagen de export naar Griekenland en Portugal, waarvan het importoverschot naar verwachting met 110.000 ton (circa 1,4 mln dieren) zal toenemen, van de grond te krijgen. Doordat de Nederlandse produktie wettelijk is begrensd zou in dit geval de "strijd om het varken" worden versterkt. Hier staat tegenover dat de importerende landen een vermindering van het aandeel van levende varkens in het importpakket verwachten. Bovendien lijkt het aandeel van Nederlandse levende varkens in de totale varkensimport van de huidige afzetmarkten af te nemen (58% in 1980 en 48% in 1986).

Tabel 6.3 Import van levende slachtvarkens (x 1000 stuks) naar importland en het Nederlandse aandeel daarin x 1000 sts en in %

Importland	1977	1980	1982	1984	1985	1986	1995 raming
Duitsland, totaal	1096	1021	1118	972	1303	984	1009
w.v. uit Nederland	632	658	791	694	1004	724	747
idem in %	58	64	71	71	77	74	74
BLEU, totaal	184	637	918	1333	1160	1638	1530
w.v. uit Nederland	143	466	627	758	518	658	612
idem in %	78	73	68	56	45	40	40
Frankrijk totaal	1309	1561	1385	1760	1471	1614	1420
w.v. uit Nederland	290	704	581	688	768	645	568
idem in %	22	45	42	39	52	40	40
Italië totaal	490	1036	457	623	963	1635	1996
w.v. uit Nederland	212	656	322	378	530	779	958
idem in %	43	63	70	61	55	48	48
Spanje totaal	0	0	0	0	0	1156	173
w.v. uit Nederland	0	0	0	0	0	255	38
idem in %	0	0	0	0	0	22	22
Totaal excl. Spanje	3079	4255	3878	4688	4897	5871	5955
w.v. uit Nederland	1277	2484	2321	2518	2820	2806	2885
idem in %	41	58	60	54	58	48	48
Totaal incl. Spanje						7027	6128
w.v. uit Nederland						3061	2923
idem in %						44	48

Bron: LEI.

6.3 Kwalitatieve importbehoefte aan varkens

Het tot nu toe belangrijkste kwaliteitscriterium in de intra-handel in levende slachtvarkens is het gewicht. Het door afnemers gewenste gewicht is behandeld in paragraaf 5.4.3. In deze paragraaf wordt ingegaan op andere kwaliteitsaspecten die bij de handel in slachtvarkens een rol spelen. Deze aspecten hebben niet alleen betrekking op de kwaliteit van het dier als zodanig, maar ook op de kwaliteit van de contacten en afspraken tussen exporteur en importeur.

De slachterijen in de verschillende landen hebben in principe de mogelijkheid van keuze tussen aankoop van varkens uit de eigen regio of van aankoop buiten de regio, resp. van importdieren. Gelet op de hoge transportkosten is het van belang een zo hoog mogelijke prijs te realiseren op de afzetmarkten. Bedacht moet worden dat de afzetmarkten vaak minder uniform zijn dan de Nederlandse markt. Dit houdt tevens in dat de prijsverschillen tussen mindere en betere kwaliteiten in het algemeen veel groter zijn dan in Nederland; mindere kwaliteiten worden lager betaald dan in Nederland en betere kwaliteit wordt vaak aanmerkelijk beter gehonoreerd. Het is derhalve verstandig om zoveel mogelijk aan de wensen van de afnemers tegemoet te komen. Deze wensen kunnen er in het algemeen op neer dat men "topkwaliteit" verlangt. Hoewel dit begrip moeilijk is te concretiseren worden hierbij de volgende kwaliteitsaspecten genoemd:

- Levering van het gewenste aantal dieren van het gewenste gewicht.
- Meestal wordt een minimumpercentage vrouwelijke dieren verlangd van 50-80%.
- Afnemers wensen veelal frequente, collegiale persoonlijke contacten met hun leveranciers. Dit geldt vooral in de zuidelijke landen.
- Door afnemers worden in toenemende mate garanties verlangd t.a.v. de afwezigheid van residuen van medicamenten.
- Voor de verwerking tot vleeswaren is vanwege het waterbindend vermogen een pH gewenst met nauwe toleranties (5,6 - 5,8).

Na deze opsomming van algemene geldende wensen van afnemers lijkt het nuttig nog een overzicht te geven van relevante kenmerken per land, waardoor de vermelde wensen in een breder kader worden geplaatst.

- Duitsland

De slachtkosten ontwikkelen zich de laatste jaren ongunstiger dan in Nederland en de marges op slachterijniveau zijn laag. Tegen die achtergrond koopt men vaak Nederlandse varkens bij teneinde de binnenlandse prijzen onder druk te zetten en de beschikbare slachtcapaciteit beter te benutten. Het hangt van het

marktsegment waarop men is gericht af of men daarbij kiest voor slachtvarkens, slachtzeugen of beren. Het Nederlandse varken is veel minder stressgevoelig dan het Duitse varken en wordt mede om die reden bijgekocht. Het is wel vaak moeilijk om deze betere kwaliteit gehonoreerd te krijgen in de prijs.

De slagers in Noord- en Midden Duitsland nemen nauwelijks en die in Zuid-Duitsland in het geheel geen importdieren af, maar trachten door middel van verwerking van binnenlandse dieren het kwaliteitssegment voor zich te monopoliseren.

De afnemers van Nederlandse varkens zijn derhalve in het algemeen grotere bedrijven die homogene partijen wensen. Sommige bedrijven geven de wens te kennen te worden ondersteund met promotionele activiteiten vanuit Nederland.

- Frankrijk

Evenals in Duitsland zijn in Frankrijk de marges op slachterniveau laag. Men koopt derhalve importvarkens bij om de binnenlandse inkooprijzen te drukken en de capaciteit beter te benutten. Slachtberen en -zeugen zijn daarbij minder gewenst.

Het Nederlandse varken wordt gewaardeerd vanwege de structuur van het vlees: het is relatief droog, mager en goed van kleur. Belgisch en Noordfrans varkensvlees van Pietrains is bleker en vetter. Toch wordt er voor Belgische hammen een hogere prijs betaald dan voor Nederlandse hammen. Dit geldt in de traditionele afzetgebieden (Parijs en aansluitende noordwestelijke regio's) eveneens voor Deense hammen die een lager gewicht hebben en homogener en magerder zijn. In de zuidoostelijke regio is onder invloed van de melkquotering de biggenproductie toegenomen terwijl hier in het verleden een vrij permanent biggentekort bestond. Ondanks een toenemend tekort aan varkensvlees is in dit gebied met zijn snelle economische groei, de varkensmesterij in groei achtergebleven. Hierdoor nemen zowel de export van biggen vanuit dit gebied naar Spanje en Italië toe, als ook de import van varkens en varkensvlees. Door de Spaanse en Italiaanse invloeden bestaat er behoefte aan dieren met uiteenlopend gewicht van 90-120 kg. Er is trouwens in geheel Zuid-Frankrijk (dus ook het importgebied rond Bordeaux) een min of meer traditioneel bepaalde behoefte aan varkens met een licht tot relatief zwaar gewicht. Dit wil echter niet zeggen dat men dan ook partijen naar eigen inzicht kan samenstellen. Vrijwel algemeen wenst men meer homogeniteit binnen de afgesproken gewichtsgrenzen. Met name als men lichte dieren van circa 90 kg wenst is (een deel van) de geleverde partij vaak te zwaar.

Afnemers zeggen bereid te zijn voor uniforme partijen binnen zeer nauwe gewichtsgrenzen 10-20 ct per kg meer te betalen.

Tot nog toe loopt de Franse import van varkens en varkensvlees nog voor het grootste deel via die gebieden waar ook de varkensproductie is geconcentreerd. In deze gebieden (m.n. Bretagne en de Parijse regio) tendeert de markt evenwel naar import

van deelstukken ten koste van import van levende varkens en karkassen. Het aandeel van de import van levende varkens is hierdoor in Frankrijk gedaald van 25% in 1976 tot 18% in 1986. Een verdere daling wordt verwacht. In Zuid-Frankrijk neemt daarentegen het tekort aan slachtvarkens toe. Door zoveel mogelijk rekening te houden met de grotere diversiteit naar gewicht in dit gebied kunnen Nederlandse exporteurs een sterke positie opbouwen tegenover het aanbod uit Bretagne. De hogere transportkosten kunnen ruimschoots worden goedge maakt door het prijsniveau dat in Zuid-Frankrijk 5-15 ct per kg hoger is dan in Bretagne. Wel moet worden gerekend met een grotere wens tot persoonlijk contact tussen leverancier en afnemer dan in het Noorden en Westen.

Italië

De Italiaanse primaire produktie is, evenmin als de Midden- en Zuiditaliaanse slachtsector, afgestemd op de groeiende vers vleesmarkt. Men beschikt niet of nauwelijks over de gewenste rassen en kruisingen. Er bestaat dan ook een permanent tekort aan biggen. Ook de slachterijstructuur is in het Midden en Zuiden overwegend verouderd. Verdere groei van de export van Nederlandse levende slachtvarkens naar Italië is derhalve mede afhankelijk van modernisering op slachterijniveau. Aangezien er tot op heden niet veel moderniseringstendensen zijn te constateren, neemt men aan dat de groeiende invoerbehoefte voor een toenemend deel zal bestaan uit geslachte varkens en met name deelstukken. Slachtzeugen en -beren zijn absoluut ongewenst en de afnemers wensen veelal een hoog percentage gelten.

Nederlandse varkens worden positief gewaardeerd om hun kleur van het vlees (rose). Duits varkensvlees (uit Zuid-Duitsland) wordt te rood gevonden en Belgisch varkensvlees vindt men te licht van kleur. Dit neemt niet weg dat men van mening is dat de kwaliteit van het Nederlandse varken terugloopt. Men gaat ervan uit dat vijf jaar geleden nog 2/3 deel van de Nederlandse varkens van goede kwaliteit was, terwijl men dit thans nog schat op 1/3 deel. Vanwege het voederregime (tapioca?) zou het Nederlandse varken steeds minder geschikt zijn voor de produktie van kwaliteitsvleeswaren als ham en rauwe worst. De kleur is hiervoor te licht en het produkt bevat te veel vocht. Dit leidt tot te bleke en te weke ham (kipachtig) die wordt gebruikt voor prijsscopers. Een beter type varken wordt het "Goland"-varken genoemd, geïntroduceerd door IMAS-Veronese en waaraan de positieve kenmerken van Pietrain, Duroc en Large-White worden toegeschreven. Bedacht moet worden dat de Italiaanse markt een kwaliteitsmarkt is met slechts een beperkt - zij het toenemend - prijssegment.

De import van levende varkens wordt voor een belangrijk deel verklaard door de gewoonte van de slagers om het dier te beoordeelen voordat het wordt geslacht, mede omdat men verzekerd wil zijn van vers en zelfs warm vlees. Dit subjectieve kwaliteitselement is met name van belang bij de distributie via traditionele kans-

len die in Italië nog altijd het leeuwendeel van de detailhandelsomzet voor hun rekening nemen. Sinds kort worden overigens in Zuid-Italië veel supermarkten geopend. Indien hierbij sprake zou zijn van een trendmatige ontwikkeling dan kan er een vraagverschuiving optreden van levende varkens naar varkensvlees.

De Italiaanse varkensmarkt is weliswaar zeer gedifferentieerd naar gewicht, maar men wenst wel optimale homogeniteit binnen de diverse gewichtsgroepen. Een probleem hierbij is nog dat Nederlandse leveranciers vaak niet kunnen voorzien in zwaardere gewichten. Men schat dat minstens 20% van de geleverde varkens niet aan de gestelde gewichtseisen voldoet. Hierdoor moet gekookte ham vaak worden "opgeblazen", hetgeen nog meer ten koste gaat van de kwaliteit. Wel wordt Nederlandse ham veel hoger gewaardeerd (gewicht en kleur) dan Deense ham. De nogal eens in de hammen van Nederlandse varkens voorkomende bloedspikkels worden niet veroorzaakt door het transport, maar door het slachtproces (doding door middel van electro-shock).

De laatste tijd wordt bij Nederlandse varkens vaker ongewenste buikvervetting aangetroffen dan in het verleden.

De afnemers stellen veel prijs op vertrouwelijke, vriendschappelijke contacten. Nu dit jaar het prijsverschil tussen Nederland en Italië onder druk staat en derhalve de import van Nederlandse varkens lijkt te verminderen is het belangrijk om de mogelijkheden in de markt optimaal te benutten. Regelmatig overleg met de afnemers kan hiertoe een belangrijke bijdrage leveren. Hoewel de Nederlandse leveranciers op dit punt relatief gunstig scoren blijft verbetering mogelijk.

Omdat de import van levende varkens in de publieke opinie gevoelig ligt en bij de Italiaanse boeren in het bijzonder, dienen irritaties zoveel mogelijk te worden voorkomen. Importeurs adviseren uiterste nauwkeurigheid te betrachten bij de bevestiging van de oornummers en de invulling van de grensdocumenten. Als bijkomend voordeel worden hierdoor de overigens zeer lange wachttijden aan de grens (bijlage 1) bekort.

Een belangrijk knelpunt bij de import van levende varkens is het rijverbod voor vrachtverkeer op zon- en feestdagen en op sommige zaterdag en vrijdagmiddagen. Hierdoor kunnen slachtvarkens vrijwel niet op maandag bij de slachterijen worden geleverd.

- Spanje

De Spaanse markt is vrijwel zelfvoorzienend voor varkensvlees. Er is in het algemeen te optimistisch aangekeken tegen de exportmogelijkheden naar deze markt. Dit geldt temeer daar de concurrentiekracht voor de Spaanse varkenssector niet te laag moet worden ingeschat. Verwacht wordt dat men op termijn, onder leiding van een vijftal multinationale ondernemingen, sterk genoeg zal zijn om de buitenlandse concurrentie het hoofd te kunnen bieden.

Sinds enige tijd trachten de multinationals via een oligopo-

listische prijsstelling de toonaangevende marktnotering van Lerida, waar wekelijks zo'n 120.000 slachtvarkens worden verhandeld, in neerwaartse richting te beïnvloeden om daarmee de import aantrekkelijkheid van de Spaanse markt te verminderen. Hierdoor is de Spaanse markt in korte tijd een echte prijzenmarkt geworden.

De Spanjaarden zien op termijn alleen nog importruimte voor levende varkens als hun de mogelijkheid voor export van vleeswaren wordt geboden. Dit zal met ingang van 1988 voor gekookte, gepasteuriseerde of gesteriliseerde produkten het geval zijn.

Het seizoenspatroon in het prijsniveau van varkens is in Spanje tegengesteld aan het Nederlandse prijsverloop. Dit biedt in de zomer, als het Nederlandse prijspeil relatief laag en het Spaanse relatief hoog is, interessante exportmogelijkheden.

Slechts 20 à 30% van de Spaanse varkens is gecastreerd. In samenhang hiermee is het ideale afleveringsgewicht 90 tot maximaal 95 kg levend. Nederlandse dieren zijn gecastreerd en hebben een hoger slachtrendement en zijn derhalve 3-5 peseta's per kg meer waard.

De Nederlandse biggenexport naar Spanje bestaat voor een deel uit re-export van Duitse biggen die normaliter aanmerkelijk lager in prijs zijn dan Nederlandse biggen. Een bijkomend probleem bij de biggenimport is dat de importeurs slechts een licentie voor een halve vracht per keer ontvangen. Dit betreft circa 400 biggen, terwijl er circa 800 per auto worden vervoerd. Hierdoor moeten de partijen worden gecombineerd.

Doordat het bij wet is verboden niet gecastreerde dieren te slachten bij een gewicht van meer dan 95 kg zijn is de markt ingesteld op een afleveringsgewicht van 90-95 kg. De slachterijen zouden weliswaar liever een 10 tot 15 kg zwaarder gewicht wensen, maar moeten zich noodgedwongen aanpassen aan de bestaande situatie. Nederlandse slachtvarkens zijn vaak zwaarder, hetgeen nogal eens problemen oplevert. Anderzijds zijn er ook slachterijen/vleeswarenfabrieken die het wat zwaardere Nederlandse varken prefereren, omdat dit zich beter zou lenen voor de verwerking tot vleeswaren. Het Spaanse varken wordt beter geschikt geacht voor het vers vleescircuit.

Weliswaar wordt het Nederlandse varken beter geacht dan het Franse varken, maar toch wordt het in kwalitatief opzicht niet ideaal gevonden. Het vlees is wateriger dan van Spaanse dieren waardoor relatief meer vochtverlies optreedt bij de slager. Sommige exporteurs denken in Spanje "alles" te kunnen leveren zoals beren, te hoog gewicht en uiteenlopend gewicht. Dit leidt onvermijdelijk tot teleurstellingen. Ook slachtzeugen en -beren worden door de afnemers niet gewenst.

De Spaanse vleesverwerking staat positief tegenover de import van levende varkens omdat hierdoor de mogelijkheid wordt geboden de inkooprijzen op de binnenlandse markt te drukken. De vleeswarenindustrie zou nog nooit zoveel verdiend hebben als in 1987. Desondanks wordt op termijn toch een tendens verwacht naar

relatief meer import van kleinere deelstukken.

Op grond van de geringe marges zullen er naar verwachting meer directe contacten tussen Nederlandse exporteurs en de grote Spaanse slachterijen ontstaan zonder gebruikmaking van tussenpersonen.

Over de internationale biggenhandel kan het volgende worden opgemerkt. Er bestaat een principiële verschil tussen de achtergronden van de handel in biggen en die in slachtvarkens. De internationale handel in slachtvarkens is gebaseerd op en te gering aanbod van slachtrijpe varkens in vergelijking met de vraag (landelijk of regionaal). De internationale biggenhandel berust echter vooral op een (te) geringe vraag naar biggen vanuit de mestrijfase in hetzelfde land of dezelfde regio. Met andere woorden staat bij de intra-handel in slachtvarkens de vraag centraal, terwijl de intra-handel in mestbiggen vooral is gebaseerd op het drukkende aanbod. Door de specialisatie in de varkenshouderij op slechts één produktierichting, namelijk ófwel fokkerij danwel mesterij, is een geringe discrepantie tussen vraag en aanbod nauwelijks te vermijden. Deze kleine hobbels in de markt kunnen door de internationale veehandel evenwel op soepele wijze worden geëffend. Desalniettemin wordt de internationale biggenhandel algemeen gezien als een overschottenhandel waarbij het prijsniveau doorslaggevend is. Binnen dit kader worden Nederlandse biggen positief gewaardeerd om hun homogeniteit en groeipotentie.

6.4 Exportaanbod levende slachtvarkens en mestbiggen

Afgezien van enige invoer in West-Duitsland van Oostduitse slachtvarkens (in 1986 40.000 ton levend gewicht) zijn invoer en uitvoer in de EG in evenwicht; handel in levende varkens met derde landen komt nauwelijks voor.

Terwijl de importvraag naar levende slachtvarkens met vijf importlanden nogal wat spreiding te zien geeft is de export van levende varkens veel sterker geconcentreerd. In de totale export van levende varkens in de EG bedraagt het Nederlandse aandeel circa 70%. In feite is België het enige land dat ook een regelmatige export van levende slachtvarkens heeft opgebouwd (EG-aandeel 15-20%). West-Duitsland is tenslotte een kleine, incidentele exporteur met een aandeel dat varieert van 7-9%.

De Duitse export moet voornamelijk worden gezien als een vereffening van vraag-/aanbodverschillen in de Belgisch-Duitse en Frans-Duitse grensgebieden. Daarnaast heeft incidenteel enige export van slachtvarkens vanuit Zuid-Duitsland naar Italië plaats, hoewel Zuid-Duitsland een groot tekort heeft aan varkensvlees uit eigen produktie. Dit is verklaarbaar doordat Zuid-Duitsland wordt voorzien met varkensvlees uit import en uit noordelijke produktiegebieden.

België is een echt handelsland in slachtdieren en vlees. Hoewel de primaire produktie vrij zwak is gestructureerd staat de

verwerking tot vlees en vleeswaren op een relatief hoog niveau. Gelet op de herkomst en soorten van de dieren die hierbij worden gebruikt maakt men goed gebruik van de mogelijkheden in de markt. Slachtvarkens uit Nederland en in geringe mate uit Frankrijk en Duitsland worden voornamelijk geslacht voor het vers vlees circuit in binnen- en buitenland, terwijl zeugen en beren - afkomstig uit de aangrenzende lidstaten, maar voornamelijk uit Nederland - overwegend worden verwerkt tot vleeswaren voor de binnen- en buitenlandse markt. Deze handelsactiviteiten verschaffen een grote kennis van de verschillende markten en maken tevens export van levende slachtvarkens mogelijk. Dit betreft overwegend Pietrains die worden afgezet op de Noordfranse markt waar zij circa 10 ct per kg meer opbrengen dan Nederlandse varkens.

Geconcludeerd kan worden dat de EG-intrahandel in levende slachtvarkens wordt beheerst door Nederland. De belangrijkste elementen in deze sterke positie zijn:

- Een constant ruim aanbod (vrijwel geen gelegheidsmeesters). Hierdoor kan de exporthandel het gehele jaar door aan de vraag voldoen.
- Een varken dat door zijn uniformiteit gemakkelijk te herkennen en te definiëren is. De grote uniformiteit vergemakkelijkt de handelsafspraken en is van groot belang voor het vers vlees circuit.
- De pH van Nederlands varkensvlees is hoger en constanter dan van de meeste andere varkens. Hierdoor is het waterbindend vermogen groter, hetgeen een belangrijk aspect is bij de verwerking tot vleeswaren.

Kortom, het Nederlandse varken is als multi-purpose dier zowel geschikt voor het vers vlees circuit als voor de verwerking tot vleeswaren. Op dit punt is het Nederlandse varken gelijkwaardig aan de meeste concurrenten of heeft daarop zelfs een voor-sprong. Het is zaak deze gunstige positie zorgvuldig te koesteren en zo mogelijk uit te bouwen. Aangezien alle deskundigen de mening zijn toegedaan dat internationaal gezien de kwaliteit van varkensvlees terugloopt is het van belang dat daarbij ook toenemende aandacht wordt geschonken aan de sensorische kwaliteitsaspecten. Er zal veel aandacht dienen te worden geschonken aan het kwaliteitsaspect om te voorkomen dat het Nederlandse varken in de toekomst een achterstand in kwaliteit gaat oplopen.

De handel in mestbiggen heeft in nog sterkere mate een regionaal in plaats van internationaal karakter dan die in slachtvarkens. Dit blijkt onder meer uit het grillige verloop in de afzet (tabel 2.3) en uit het feit dat de positie van Nederland in de internationale biggenhandel minder overheersend is. Voor een belangrijk deel betreft het overschotten die vanuit de ene regio worden afgezet in regio's in de grensgebieden. Deze overschotten en tekorten hebben ook vaak een tijdelijk karakter door een wisselende vraag van gelegheidsmeesters. De Italiaanse en Belgische markt worden gekenmerkt door een structureel biggentekort. In de

andere landen is - wellicht met uitzondering van Nederland - sprake van incidentele overschotten.

Wel is hier de laatste jaren een element bijgekomen. Onder invloed van de melkquotering is de biggenproductie in een aantal achterblijvende produktiegebieden (Zuid-Frankrijk en Zuid-Duitsland) nogal uitgebreid. Deze biggen kunnen niet volledig in de betreffende regio's worden afgezet, omdat de mesters onvoldoende perspectief zien om in produktiecapaciteit te investeren. Hierdoor is een drukkend aanbod van biggen ontstaan. Deze druk is nog versterkt doordat een aantal Nederlandse mesters ten gevolge van de mestwetgeving zijn omgeschakeld op de produktie van biggen. Het overaanbod van biggen is in de wintermaanden van 1987/88 tegen abnormaal lage prijzen afgezet naar met name Italië en Spanje. Inmiddels is het biggenoverschot verminderd en zijn de prijzen aangetrokken. Een terugkeer naar meer normale marktverhoudingen lijkt daarmee te zijn aangebroken.

Op termijn moet worden gerekend met een betrekkelijk geringe omvang van de internationale biggenhandel. Het is derhalve verklaarbaar dat de exporteurs aangeven dat zij er zich niet op zullen toeleggen.

7. Kansen, bedreigingen, sterke en zwakke punten

7.1 Kansen en bedreigingen

7.1.1 Vraagontwikkeling

Op de nabijgelegen markten Noord- en Midden-Duitsland en België neemt de bevolking af en ook in Zuid-Duitsland en Noord-Frankrijk is niet of nauwelijks met een noemenswaardige groei van het aantal inwoners te rekenen. Waar nog wel een groeiende bevolking wordt verwacht zijn, naast Nederland, de zuidelijke EG-lidstaten en Zuidoost-Frankrijk. Dit zijn eveneens de regio's waar de grootste groei van het hoofdelijk verbruik van varkensvlees wordt verwacht. Wellicht met uitzondering van Spanje is te verwachten dat de eigen produktie de groei van het verbruik niet zal kunnen bijhouden, waardoor de import zal toenemen.

Onder voorwaarde dat de in dit rapport aangenomen produktie- en consumptieontwikkeling in de verschillende lidstaten kunnen worden gerealiseerd, zal de exportomvang van levende slachtvarkens zich ongeveer op het huidige niveau kunnen handhaven (zie tabel 6.3). Slechts door het ontsluiten van nieuwe markten als Portugal en Griekenland wordt een verdere groei van de export mogelijk geacht. Deze landen zijn extra interessant door hun ontwikkeling van de consumptieve vraag en het hoge prijsniveau voor varkensvlees.

Regionaal gezien wordt een afname van de import van levende slachtvarkens voorzien in België, Noordwest-Frankrijk en Spanje. Enige importgroei is te verwachten in de huidige Duitse bestemmingen, hoewel het imago van varkensvlees daar toch als een bedreiging voor het verbruik wordt gezien, en in de Zuidoostelijke regio's in Frankrijk. Een forse groei van de import in geheel Italië, en met name in het Midden en Zuiden, ligt in de lijn der verwachtingen, mits er in deze laatste regio's voldoende industriële slachtcapaciteit beschikbaar komt. Ook markten als Portugal en Griekenland bieden perspectief onder voorwaarde dat logistieke knelpunten kunnen worden opgelost. Tenslotte zou in principe export naar Engeland en Denemarken tot de mogelijkheden moeten behoren.

Normaliter is de vraag naar varkensvlees in de winter maanden het grootst en zijn dan ook de prijzen het hoogst. De Spaanse markt biedt een ander beeld, namelijk een relatief grote vraag en hogere prijzen in de zomer. Dit biedt aantrekkelijke kansen voor de afzet van Nederlandse varkens.

Exportmogelijkheden van levende slachtvarkens naar Zuid-Duitsland zijn, ondanks een groot tekort aan varkensvlees, niet te verwachten. Reden hiervoor is dat het er ontbreekt aan voldoende industriële slachtcapaciteit. Hierdoor is men zelfs regelmatig als exporteur in de markt.

In de produktieomvang in de (potentiële) importlanden van levende slachtvarkens zijn nauwelijks spectaculaire ontwikkelingen te verwachten. Regionaal zal de produktie mede onder invloed van het EG-graanbeleid relatief sterk kunnen toenemen in Noordwest-Frankrijk. Voorts wordt een relatief sterke groei van de produktie voorzien in Noordoost-Spanje, terwijl voor regio's als Nederland, Noord-Duitsland, België, Noord-Italië en Groot-Brittannië een gematigde gunstige produktiegroei wordt voorzien die in grote lijnen in overeenstemming zal zijn met de consumptieontwikkeling. In gebieden als Zuid-Duitsland, Zuidoost-Frankrijk, Midden- en Zuid-Italië, Portugal en vooral Griekenland is een bij de consumptiegroei achterblijvende produktieontwikkeling te verwachten.

De EG-varkensmarkt, en met name het segment vers vlees, wordt gekenmerkt door een vrij uniform gewicht van het slachtvarken. Hierdoor is het Nederlandse varken in het algemeen prima te verkopen. Toch zijn er mogelijkheden tot segmentatie. De Spaanse en Portugese markt zijn afgestemd op een uniform licht varken, terwijl op de Zuidoost-Franse markt van tijd tot tijd vraag is naar dieren van uiteenlopend gewicht. Dit is in nog veel sterkere mate in Italië het geval. Hoewel het samenstellen van dergelijke partijen vaak niet eenvoudig is biedt het de mogelijkheden tot het vergroten van de afzet en het behalen van "prijsplussen".

Afnemers vragen meer en meer naar dieren met kwaliteitsgaranties met betrekking tot percentage vrouwelijke dieren, vlees-/vetverhouding en afwezigheid van residuen van diergeneesmiddelen. Er ontstaan nieuwe kansen indien op dergelijke wensen optimaal wordt ingespeeld.

Bedreigend op termijn voor de exportpositie van Nederlandse slachtvarkens is de geringe mogelijkheid om te segmenteren naar gewicht (Frankrijk, Spanje en Italië) en naar kwaliteit, hetgeen inherent is aan de uniformiteit van het Nederlandse varken. Aangezien meer en meer kwaliteitseisen door afnemers worden gesteld wordt het voeren van een objectieve kwaliteitsbeoordeling noodzakelijk geacht. De wensen van afnemers liggen met name op het vlak van de vleesstructuur en op het geslacht. Men wenst meer structuur in het vlees, een lager vetgehalte en een minimumpercentage vrouwelijke dieren. Voorts noemt men de toenemende buikvervetting bedreigend voor de positie van het Nederlandse varken.

De internationale vraag naar biggen wordt met name veroorzaakt doordat de biggenproduktie en de mesterijfase niet altijd optimaal op elkaar zijn afgestemd. De enige landen waar een structureel tekort aan biggen bestaat zijn Italië en België. Het is niet te verwachten dat de export naar andere landen van structurele aard zal worden. Dit geldt met name voor de Spaanse en Portugese markt waar, in het kader van de varkenspestbestrijding, het gesloten bedrijf wordt bevorderd.

7.1.2 Afzetstructuur in importlanden

In het algemeen is voor de import van levende slachtvarkens door het relatief grootschalige karakter een structuur van slachterijen, verwerking en distributie van efficiënte omvang gewenst. Met name de verkoop van vlees en vleeswaren door het grootwinkelbedrijf heeft de totstandkoming van grootschalige slacht- en verwerkingseenheden sterk gestimuleerd. Omdat dit niet altijd gepaard ging en gaat met sluiting van verouderde slachtcapaciteit maken slachterijen gebruik van de mogelijkheden tot aankopen van buitenlandse dieren. Door de Nederlandse exporteurs van levende slachtvarkens zijn dergelijke kansen in het verleden goed benut. In de toekomst zullen de kansen die uit dergelijke ontwikkelingen in de slachterij- en distributiestructuur voortvloeien vooral in de zuidelijke lidstaten ontstaan. Met name in Italië, Portugal en Griekenland staat de ontwikkeling naar moderne distributiestructuren nog in de kinderschoenen.

Uit het voorgaande kan reeds worden afgeleid dat de in vele landen bestaande - soms grote - overcapaciteit op slachterijniveau lang niet altijd reële kansen biedt voor de export van levende slachtvarkens. Vaak betreft het kleinschalige verouderde openbare slachthuizen die hiervoor niet of nauwelijks perspectief bieden. Dit is met name het geval in grote delen van Frankrijk, Spanje, Portugal, Griekenland en in het bijzonder in Italië. Slechts in Noord- en Midden-Duitsland, in België en de stedelijke gebieden van Frankrijk zijn openbare slachthuizen aanwezig waar grotere partijen kunnen worden geslacht.

In het verleden is de export van levende slachtvarkens meestal verklaard uit een aantal negatieve concurrentie-aspecten van de Nederlandse slachterijen, waaronder de hoge slachtkosten (zie ook par. 2.4). Sinds het begin van de tachtiger jaren hebben de slachtkosten zich in Nederland evenwel relatief gematigd ontwikkeld en derhalve kan dit argument thans niet langer doorslaggevend worden genoemd. De opmars van de levende export in het verleden lijkt dan ook meer te moeten worden gezien als een gevolg van het inspelen door de exporthandel op vraag-/aanbodverhoudingen in een zich vergrotende markt. Uitbreiding van de EG-markt met nieuwe lidstaten en opheffing van barrières (Engeland) bieden derhalve in principe nieuwe kansen.

Het accent op de groeiende vraag naar varkensvlees op consumentenniveau ligt in veel sterkere mate op vlees dan op vleeswaren. Door de ontwikkeling naar moderne grootschalige slachtstructuren, die dit met zich meebrengt liggen hier kansen voor het uniforme Nederlandse varken. Op een qua slacht- en distributiestructuur weinig ontwikkelde markt als Midden- en Zuid-Italië liggen de kansen op een ander terrein, namelijk de versheid van het produkt. Men kan daardoor in het nog sterk ambachtelijke circuit nog twee kanten uit met het dier, namelijk zowel de productie van vers vlees als van vleeswaren.

Het is Spanje toegestaan om met ingang van 1988 bepaalde

vleesprodukten naar EG-lidstaten te exporteren. Hoewel de structurele afzetkansen van levende slachtvarkens naar dit land laag worden ingeschat is het niet ondenkbaar dat hierdoor de huidige druk op deze afzetmarkt vermindert en de importruimte voor levende dieren van meer blijvende aard zal zijn.

Buitenlandse slachterijen staan in het algemeen zeer positief tegenover de import van levende slachtvarkens, omdat hierdoor hun flexibiliteit sterk wordt vergroot.

Buitenlandse slachterijen worden meer en meer geconcentreerd in de varkensproduktiegebieden. Dit is met name bedreigend voor de positie van Nederland op de Franse markt. Doordat de vraag naar varkensvlees voor een belangrijk deel is geconcentreerd in de Parijse regio wordt het moeilijker om de gunstige geografische ligging van Nederland ten opzichte van het produktiegebied Bretagne uit te buiten. Deze ontwikkeling wordt met name veroorzaakt door een grotere specialisatie op slachterij- en verwerkingsniveau. Hierdoor gaan vleeswarenfabrieken in stedelijke gebieden zich steeds meer beperken tot verwerking van die deelstukken die ze het best kunnen valoriseren.

De structurele onderbezetting van industriële slachterijen in de belangrijkste afzetgebieden vermindert. Op termijn kan hierdoor de aanvullende vraag naar buitenlandse varkens verminderen.

Op basis van strategische beleidsveranderingen kunnen multinationale ondernemingen de varkensproduktie in zuidelijke lidstaten in principe vrij snel uitbreiden. Deze bedrijven nemen met name in Spanje steeds meer positie in. Mede door hun oligopolistische optreden moet deze ontwikkeling als een bedreiging voor de import van levende varkens worden gezien.

7.1.3 Grensverkeer

De Gemeenschappelijke markt maakt in principe een vrij en onbelemmerd verkeer van goederen tussen de lidstaten mogelijk. In de praktijk moeten hiervoor door de exporteurs van levende varkens een aantal belangrijke knelpunten worden overwonnen. Deze knelpunten nemen veel tijd in beslag en vergen hoge kosten, hetgeen door exporteurs als een belangrijke bedreiging wordt ervaren. Afgezien van tijd en kosten kan men hierdoor ook niet altijd adequaat reageren op de vraag vanuit de verschillende markten.

Met name de geringe flexibiliteit van de RVV, waardoor wachttijden en overuren ontstaan, alsmede de hoge keuringskosten (met name voor biggen en buiten de normale uren) worden als een belemmering en bedreiging voor de export ervaren. In dit verband zou de Nederlandse overheid de export van levende varkens meer kunnen bevorderen dan thans het geval is.

Een andere bedreiging vormen de belemmeringen die door importerende landen worden opgeworpen tegen de import van levende dieren. Als bijzonder onredelijk en bedreigend worden de lange wachttijden aan sommige grenzen en de kosten van herkeuring erva-

ren. Terwijl de export aan de Belgische grens nauwelijks beperkingen ondervindt, wordt men aan de Franse, Spaanse en Italiaanse grenzen geconfronteerd met wachttijden die kunnen oplopen tot vele uren. De wachttijden aan de Italiaanse grens zijn met gemiddeld 4,5 uur wel zeer bedreigend. In periodes met extreme weersomstandigheden in de zomer, maar vooral in de winter gaat hierdoor soms zelfs een deel van de lading verloren. De praktijk leert dat dit probleem middels perfecte invulling van de documenten en taalbeheersing van de chauffeurs maar weinig vermindert. Het is dan ook begrijpelijk dat een aantal exporteurs bij deze problematiek gebruik maakt van de diensten van douane-agenten, hoewel ook dit weer met kosten gepaard gaat.

Een bijkomende bedreiging van de hoge wachttijden aan de grens is dat dit de publieke opinie ten aanzien van transport van levende dieren over grote afstanden in negatieve zin beïnvloedt. De publieke opinie is toch al minder gunstig doordat acties van boeren in importlanden met name zijn gericht tegen de import van levende dieren. Door dergelijke acties (vooral die van Franse boeren zijn berucht) probeert men de nationale politici en de publieke opinie te mobiliseren ten gunste van de eigen positie.

Met de verschuiving van de export in zuidelijke richting nemen ook anderszins de bedreigingen toe. Het rijverbod op zonen feestdagen in Italië, het lossen op één plaats in Frankrijk en het Spaanse licentiesysteem waarbij importeurs slechts een vergunning voor een halve vracht biggen per levering ontvangen, zijn op termijn bedreigend voor de continuïteit van de exportstroom.

De Nederlandse exporteurs nemen een zeer sterke positie in in het transport van slachtvarkens binnen de EG. De deskundigheid is dan ook hoog. Bovendien is de organisatiegraad vrij hoog. Dit biedt in principe kansen om de gezamenlijke positie te versterken en de activiteiten uit te bouwen.

7.1.4 Betalingsverkeer

De bedreigingen op het terrein van de financiële afhandeling van de exporttransacties liggen met name op het terrein van de definiëring van het produkt, de termijn van betaling en koersrisico's.

Hoewel door de VELV leverings- en betalingsvoorwaarden zijn vastgesteld die rekening houden met specifieke omstandigheden die per land verschillen ontstaan er vaak problemen. Het is te verwachten dat deze problemen relatief gering zijn op de nabije, meer uniforme markten als Duitsland, België en Noordwest-Frankrijk. Op de verderaf gelegen groeimarkten zijn de problemen het grootst. Een en ander hangt samen met een andere betalingsmoraal in zuidelijke lidstaten. Dit betreft vooral landen als Italië, maar ook Griekenland. Weliswaar is ook in Spanje en Portugal de termijn waarop wordt betaald vrij lang, maar in het algemeen wordt wel het overeengekomen bedrag overgemaakt.

Hoewel vrij algemeen het betalingsrisico wordt afgedekt door

middel van een exportkredietverzekering, kan men zich nauwelijks of niet indekken tegen kortingen op de betaling die ontstaan op grond van meningsverschillen betreffende de produktdefiniëring. Dit betreft meningsverschillen over het gewenste gewicht en de kwaliteit. Het ontwikkelen van een kwaliteitsbeoordelingssysteem voor levende varkens met daaraan gekoppeld het bieden van kwaliteitsgaranties aan afnemers zou een belangrijk instrument kunnen zijn om kortingen op betalingen tegen te gaan en kansen in de markt beter te benutten.

De exporteurs dienen te bedenken dat met name afnemers in de zuidelijk lidstaten prijs stellen op frequent persoonlijk contact. Hierdoor kunnen de relaties worden verstevigd, hetgeen de kansen op duurzaamheid en omvang van de transacties doet toenemen. Hiervoor is het wenselijk dat de afnemer in zijn eigen taal wordt aangesproken.

Doordat de betalingstermijnen in de zuidelijke lidstaten relatief lang zijn wordt de exporthandel tevens geconfronteerd met koersrisico's die hierdoor ontstaan. Tot nu toe heeft men zich hiertegen niet ingedekt, zodat mag worden aangenomen dat men dit risico niet als een belangrijke bedreiging ervaart.

7.1.5 EG-beleid

De eenwording van de EG-markt heeft in de achterliggende jaren de export van levende varkens mogelijk gemaakt. Het is mede te danken aan de deskundigheid en inventiviteit van de Nederlandse exporteurs dat men de kansen in de markt dusdanig heeft benut dat het Nederlandse varken thans een overheersende positie inneemt in de intra-handel. De kansen op marktverruiming door toetreding van nieuwe lidstaten worden wel steeds kleiner. Het blijkt bijvoorbeeld uiterst moeilijk te zijn om de logistieke problemen die samenhangen met het ontsluiten van verre markten als Griekenland en Portugal te overwinnen.

Het is derhalve belangrijk dat bestaande belemmeringen die door nationale lidstaten zijn ingesteld door het EG-beleid worden opgeheven. In dit verband dienen met name de Engelse maatregelen ter beperking van de import van levende dieren te worden vermeld. Het valt te vrezen dat deze maatregel eerst zal verdwijnen bij gelegenheid van de voorgenomen liberalisering van de EG-markt in 1992. Op grond van de thans voorliggende gegevens zal men dan alleen nog te maken hebben met EG-buitengrenzen; de binnengrenzen zullen volledig moeten verdwijnen. Dit vergroot de kansen op een onbelemmerde export van levende varkens in principe sterk, mits er geen veterinaire belemmeringen zijn. Dit betekent dat het exporterende land vrij zal moeten zijn van besmettelijke dierziekten. Dit betekent evenwel ook een belangrijke bedreiging voor de exporthandel, omdat in geval van uitbraken van ziekten de grenzen van een land of regio van de ene op de andere dag kunnen worden gesloten. Dit vormt thans reeds een structurele bedreiging voor de internationale biggenhandel. Anderzijds biedt het ook

kansen op regionale markten die dit probleem niet of minder goed onder de knie hebben (Italië, Spanje, Duitsland en België). Verwacht wordt dat de Nederlandse positie op transportgebied (een wezenlijk onderdeel van de export van levende varkens) door de liberalisering zal worden versterkt in vergelijking met bijvoorbeeld Duitse transporteurs. Anderzijds wordt Spanje gezien als de grote concurrent voor de toekomst.

Door produktiebeperkende maatregelen in andere landbouwsectoren als rundveehouderij en akkerbouw kan met name in landen als Frankrijk en Duitsland de varkenshouderij meer in de belangstelling komen. Hierdoor is in bepaalde Zuidfranse en Zuidduitse (Beieren) gebieden reeds een biggenoverschot ontstaan waardoor de Nederlandse afzet van biggen naar Spanje en Italië wordt bedreigd. Ter geruststelling van de Nederlandse sector kan hieruit ook worden afgeleid dat de mesters in die regio nog altijd weinig perspectief zien voor uitbreiding. Van ernstiger aard dan de gevolgen van de melkquotering lijken de maatregelen ter beperking van de graanproduktie. Bij een stijgende medeverantwoordelijkheidsheffing kan het voor graanproducenten aantrekkelijk worden om graan op het eigen bedrijf aan te wenden. Dit zal met name perspectief bieden voor Franse en Duitse graanproducenten en is derhalve bedreigend voor de Nederlandse positie.

In het kader van het monetaire beleid moet worden gerekend met een verdere afbraak van MCB's waardoor de Nederlandse concurrentiepositie ten opzichte van Italië en Griekenland nog een lichte verslechtering zal ondergaan.

Samengevat zullen de bedreigingen die vanuit het EG-beleid zullen ontstaan voor de Nederlandse varkenssector ingrijpender zijn dan de kansen die hieruit zullen voortvloeien.

7.1.6 Beleid nationale overheden

Naast meer eenwording van de EG-markt is er op nationaal niveau sprake van maatregelen die veeleer tot een verstoring van gegroeide concurrentieverhoudingen leiden. Deze maatregelen hebben één ding gemeen en dat is dat ze een bedreiging vormen voor de Nederlandse concurrentiepositie. Het zal voor de Nederlandse belangenorganisaties niet eenvoudig zijn om de nadelige effecten van deze maatregelen voor de concurrentiepositie binnen de perken te houden. De sector schat bijvoorbeeld het nadelig effect van de recentelijk tot het nultarief verlaagde WIR-premie voor de varkenshouderij op 30 miljoen gulden per jaar.

Eén van de belangrijkste bedreigingen op termijn voor de Nederlandse concurrentiepositie zijn de maatregelen die worden getroffen in het kader van de milieuwetgeving. Met name de afzet van mest en de voorgestelde maatregelen ter beperking van de ammoniakuitstoot hebben een kostprijsverhogend effect. Overigens moet worden bedacht dat ook in andere landen de mestafzet niet meer zonder problemen is en veelal (soms indirect door de verplichting tot het bouwen van opslagcapaciteit) met kosten gepaard gaat.

Figuur 7.1 Kansens en bedreigingen voor de positie van Nederlandse varkens op de afzetmarkten

	Dld. 1)		B/L	Fr. 2)		Spanje	Italië 3)		Port.	Gr.
	N+H	Z		W+NW	ZO		N	M+Z		
VRAAGONTWIKKELING										
- Consument: aantal inwoners	--	0	-	0	++	++	+	+	++	+
- verbruik p. hfd.	+	+	+	+	++	++	+	++	++	++
- tot. verb. varkensvlees	0	+	+	+	++	++	+	++	++	++
- seizoensinvloed	+	+	+	+	++	++	+	++	+	+
- Slachterij: specifieke gewichten	0	0	0	0	+	+	++	+	+	.
- specifieke kwaliteit	+	-	0	0	0	0	+	+	-	.
- Productie in importland	-	+	-	-	+	+	-	++	+	++
AFZETSTRUCTUUR IN IMPORTLAND										
- Ontwikkeling distributie	++	+	+	+	+	+	0	0	0	0
- Ontwikkeling slachterijen/verw.:	+	-	+	+	+	+	+	+	--	+
- bedrijfsaowang	+	+	+	+	+	+	+	+	-	0
- totale slachtcapaciteit	++	-	+	+	+	+	+	+	-	+
- efficiency	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
- slachtkosten	0	0	0	0	0	0	+	0	+	-
GRENYSVERKEER										
- Formaliteiten of belemmeringen	+	+	++	-	-	-	--	--	-	--
- Wachttijden	+	+	++	0	0	0	-	-	.	.
BETALINGSVERKEER										
- Leverings- en betalingsvoorwaarden	+	+	+	-	-	0	--	--	.	.
- Betalingstermijn	+	+	-	-	-	-	--	--	.	.
- Valutarisico's	++	+	-	-	+	+	--	--	.	.
EG-BELEID										
- Landbouwbeleid	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0
- Afbraak van binnengrenzen	+	+	+	+	+	+	++	++	+	+
- Liberalisering vervoersbeleid	++	0	0	+	+	-	+	+	.	.
- Dierziektenbestrijding	-	-	-	-	-	+	+	+	+	.
- Monetair beleid	0	0	0	0	0	0	-	-	0	-
BELEID NATIONALE OVERHEDEN										
- T.s.v. primaire productie	+	+	0	+	+	-	+	+	.	.
- T.s.v. handel, transport en verwerking	0	0	0	+	+	0	0	0	.	.

Legenda figuur 7.1: ++ Grote kans

+ kans

0 neutraal

- bedreiging

-- grote bedreiging

. informatie ontbreekt

1) Z = Baden-Württemberg en Beieren
N + M = de rest van Duitsland

2) Zie voor gebiedsindeling Figuur 2.6

3) Zie voor gebiedsindeling Figuur 2.4

Voorts kan door het verbod op uitbreiding in de Nederlandse varkenshouderij het exportoverschot afnemen, omdat de slachters hun productiecapaciteit op peil zullen willen houden of uitbreiden. Hierdoor zal de "strijd om het varken" verhevigen en komen er mogelijk minder varkens beschikbaar voor export, hoewel dit voor een belangrijk deel zal afhangen van de internationale prijsverhoudingen. Bovendien kan hierdoor het aanbod van vleesvee toenemen.

Het beleid van de overheden in de bestemmingslanden tendeert naar het beschermen van de binnenlandse producenten via subsidies en/of belastingfaciliteiten. Enkele voorbeelden hiervan zijn de subsidie die door de Franse overheid wordt verstrekt op het transport van varkens, zowel in het binnenland als voor export, de Italiaanse subsidie op het zwaarder afleveren van de slachtvarkens en belastingfaciliteiten in met name Duitsland.

7.2 Sterke en zwakke punten

7.2.1 Primaire produktie

De export van mestbiggen en slachtvarkens vereist een gunstige prijs/-kwaliteitsverhouding om met succes te kunnen concurreren met op de afzetmarkten geproduceerde dieren. Omdat er na de primaire produktie geen waarde meer aan het dier wordt toegevoegd is een efficiënte produktiestructuur en een laag kostprijsniveau noodzakelijk.

Geconstateerd kan worden dat de Nederlandse produktiestructuur in vergelijking met ander landen zeer gezond is. Het aandeel van zeer kleine bedrijven is te verwaarlozen en doordat de produktie plaats heeft op gezinsbedrijven is de financiële buffer om moeilijke tijden te overbruggen relatief groot.

Onderwijs, onderzoek en voorlichting zijn van hoog niveau. Mede hierdoor is de vakkennis van de primaire producent groot.

Met Rotterdam als grote overslaghaven voor geïmporteerde veevoedergrondstoffen, geringe binnenlandse transportafstanden en een geavanceerde, grootschalige mengvoederindustrie zijn de voorwaarden aanwezig voor de produktie van hoogwaardige mengvoeders tegen relatief lage prijzen.

De ontwikkelingen in de fokkerij zijn door de fokkerij-organisaties gestuurd in de richting van een uniform type varken dat optimaal geschikt is voor grootschalige industriële slachtprocessen. Het Nederlandse varken sluit daarom goed aan op concentratietendenzen op slachterijniveau.

De gehele structuur is in Nederland derhalve sterk en hieruit resulteren niet alleen op primair produktieniveau, maar ook in de sfeer van toelevering, gezondheidszorg, voorlichting en kennisoverdracht belangrijke schaalvoordelen, waardoor het varken tegen een relatief lage kostprijs kan worden geproduceerd. Dit effect wordt nog versterkt door - op basis van geringe transport-

afstanden en relatief omvangrijke partijen - lage kosten op het niveau van de collecterende handel.

Voor de komende jaren is een zekere verzwakking van de Nederlandse concurrentiepositie te verwachten in het kader van de milieu-wetgeving.

7.2.2 Produkt

Een sterk punt is de gunstige prijs-kwaliteitsverhouding van Nederlandse varkens. Niet alleen is de homogeniteit groot, hetgeen voor industriële slachtprocessen en moderne distributiekanaalen van vers vlees zeer belangrijk is, maar het varken is qua type tevens geschikt voor de vleeswarencircuit. Dit multi-purpose karakter is met name van belang voor de Zuidoepese groei-markten.

Het Nederlandse varken kenmerkt zich bovendien door een redelijk slachtrendement met een hoog vers vleesaandeel en is relatief weinig p.s.e.-gevoelig. Een vrij zwak punt lijkt te zijn de relatief ongunstige vlees-/beenverhouding, in vergelijking met een varken als de Pietrain, met name belangrijk voor hammen.

Bij de export van levende varkens ontstaat geen kwaliteitsverlies door het transport. Met name in Italië wensen slagers het varken levend te kunnen beoordelen en heeft men een voorkeur voor vers produkt. Ook laten zich uit warm vlees vanwege het grotere waterbindend vermogen betere worstsoorten maken. Dit laatste is met name van belang voor die dieren die speciaal bestemd zijn voor de bereiding van vlees- en worstwaren zoals slachtzeugen voor de Belgische en Duitse markt. Doordat grootschalige slachterijen en distributieketens hieraan een geringere waarde toekennen kan het versheidsaspect in de toekomst aan betekenis inboeten.

Is in de homogeniteit van de partijen een sterk punt in het voordeel van het Nederlandse varken, het te uniforme gewicht vormt soms een zwak punt. Dit geldt met name voor die landen waar een licht gewicht wordt verlangd (Zuidoost-Frankrijk en Spanje) of waar een grote spreiding naar gewicht, van uiterst licht tot zeer zwaar, wordt gewenst (Italië). Vaak kan men moeilijk of in het geheel niet aan de vraag naar extreme gewichten voldoen.

Hoewel de sterke positie van slachtvarkens in de markt op basis van bovenvermelde factoren eveneens van toepassing is op mestbiggen kan deze sterke positie onder de huidige marktverhoudingen niet worden uitgebuit, omdat de EG-markt wordt overspoeld met mestbiggen waarnaar nauwelijks vraag bestaat. Hierdoor is de prijs de enige doorslaggevende factor in de internationale biggenhandel geworden.

7.2.3 Handel

De handel profiteert bij de inkoop van een ruim voorziene markt die haar in staat stelt om de partijen qua omvang op vrij eenvoudige wijze samen te stellen. Dit geldt eveneens voor het

percentage vrouwelijke dieren en ten aanzien van het gewicht op die markten die een gewicht wensen dat globaal genomen overeenkomt met dat in Nederland. Door de geconcentreerde produktie kan de exporthandel op zeer korte termijn elk gewenst kwantum leveren en heeft men een sterke marktpositie verworven in de intra-handel van levende varkens. Aan de vraag naar specifieke gewichten en kwaliteiten kan hij echter niet of nauwelijks voldoen omdat daarvoor het aanbod ontbreekt.

De handel is goed geïnformeerd over de markt- en prijssituatie op de binnenlandse markt. Dit geldt in mindere mate voor de afzetmarkten. Weliswaar worden alle exporteurs door hun afnemers op de hoogte gehouden over de markt- en prijsverhoudingen op de afzetmarkt, doch deze informatie kan nauwelijks onbevooroordeeld worden genoemd. Verder verkrijgt ongeveer driekwart van de exporteurs informatie via commissionairs die op de afzetmarkt opereren. Tot nu toe kan nauwelijks op systematische wijze kennis worden genomen van objectieve informatie over de afzetmarkt. Het risico wordt nog vergroot doordat de dieren in het algemeen worden aangekocht op basis van weekprijzen en voor ruim de helft worden afgezet tegen dagprijzen. De positie als marktpartij is derhalve relatief zwak en men wordt - mede doordat er weinig of geen afspraken worden gemaakt tussen exporteurs - vaak tegen elkaar uitgespeeld. Op basis van het thans in ontwikkeling zijnde marktinformatiesysteem voor de varkenssector kan wellicht in de nabije toekomst verbetering in de informatievoorziening worden aangebracht.

De telefonische contacten met vaste afnemers zijn zeer frequent, minstens één keer per week. Persoonlijk contact met afnemers is er veel minder. Dit geldt met name voor de nabije afzetmarkten België, Duitsland en Noord-Frankrijk. Naar de meer gecompliceerde verderaf gelegen markten vinden vaker bezoeken aan afnemers plaats. Bovendien worden de belangen daar vaker behartigd door tussenpersonen. Dit neemt niet weg dat de afnemers in het algemeen vaker persoonlijk contact met hun leveranciers wensen.

Niettemin wordt de Nederlandse exporthandelaar in het algemeen gezien als een betrouwbare partner die zijn afspraken goed nakomt en flexibel en snel reageert op de vraag.

Een ander sterk punt is de grote spreiding naar afzetmarkten. Hierdoor is de kwetsbaarheid betrekkelijk gering.

Door de sterke specialisatiegraad van de exporteurs heeft men een grote deskundigheid opgebouwd en zijn de bedrijfskosten laag.

Een zwak punt is soms de gebrekkige talenkennis. Hierdoor verloopt de communicatie met afnemers niet altijd optimaal. Dit geldt ook ten aanzien van de chauffeurs; een betere communicatie vermindert irritaties over en weer aan de grens en kan de wachttijden bekorten.

7.2.4 Transport

De flexibiliteit van de exporteurs inzake het transport is groot. Van de VELV-leden beschikt slechts één exporteur niet over eigen transportmiddelen voor het vervoer naar de afnemer. Exporteurs die wel over eigen vervoer beschikken maken daarnaast vaak gebruik van de transportmiddelen van derden. Bovendien worden de varkens soms gecombineerd met andere diersoorten als kalveren en lammeren teneinde de beladingsgraad te verhogen. Het beschikbare transportpotentieel wordt derhalve goed benut.

Het moet als een sterk punt van de exporteurs worden beschouwd dat men bij de export van levende varkens steeds grotere afstanden weet te overbruggen. Wel nemen hierdoor de transportduur en - mede door het grote gewichtsverlies - de transportkosten sterk toe, hetgeen de kwetsbaarheid vergroot. In tegenstelling tot de Spaanse afnemers wordt het gewichtsverlies door de afnemers in Italië in het algemeen voor hun rekening genomen.

Een sterk punt is dat, ondanks de grotere afstanden, de sterfte tijdens het transport in de loop der jaren sterk is verminderd en thans met gemiddeld 0,3% bijna te verwaarlozen. Dit wordt veroorzaakt doordat de fokprogramma's in de achterliggende jaren sterk gericht zijn geweest op vermindering van de stressgevoeligheid en door belangrijke verbeteringen in de transportkwaliteit. De belangrijkste sterfte-oorzaak is thans gelegen in de wachttijden aan de grens bij extreme warmte of koude.

Hoewel de transportkosten sec door de grote efficiëncy nog wel meevallen, worden de totale kosten sterk verhoogd door de extreem hoge kosten in het kader van de veekeuring. Dit betreft met name de keuringskosten van biggen en de hoge tarieven bij keuring buiten de norm-uren. Bovendien is de service-gerichtheid van de RVV dermate gering dat hieruit vaak hoge extra kosten ontstaan in de vorm van het in rekening brengen van overuren. Deze kosten staan in schrilte tegenstelling tot die van andere agrarische produkten of zelfs diersoorten als schapen en paarden waarvoor geen keuringskosten in rekening worden gebracht. Hierdoor wordt de op zichzelf genomen sterke positie van de exporthandel in ernstige mate verzwakt.

7.2.5 Huidige positie in de markt

Van de totale Nederlandse export van slachtvarkens en varkensvlees gaat 26% levend de grens over. Hiermee is het importaandeel van Nederlandse slachtvarkens op de verschillende afzetmarkten hoog en loopt uiteen van 50% in Frankrijk, + 75% in België, Spanje en Italië en + 95% in Duitsland.

Is de Nederlandse positie gemeten aan het importaandeel zeer sterk, in termen van het aandeel van Nederlandse levende slachtvarkens in de totale markt omvang is de positie bescheiden en bedraagt in 1986 circa 1,5% in Duitsland en Spanje, bijna 3% in Frankrijk, ruim 4% in Italië en + 10% in België. Hieruit blijkt

dat de positie van het Nederlandse levende varken als aanvullend moet worden gezien.

Het meest structurele karakter heeft de afzet tot nu toe naar Noord- en Midden-Duitsland, Noord-Frankrijk en Italië. Afzetmogelijkheden naar Spanje en Portugal lijken overwegend van incidentele aard.

Op de afzetmarkten is de vraag in de winter groter dan in de zomer en zijn ook de prijzen in de winter hoger. Dit geldt in relatief sterke mate voor Italië. De enige uitzondering is Spanje waar, onder invloed van het toerisme, het accent op vraag en prijsniveau ligt in de zomerperiode.

7.2.6 Organisatie van de bedrijfstak handel in levend vee

De veehandel is georganiseerd in het Bedrijfschap voor de Handel in Vee en de Nederlandse Bond van Veehandelaren in Vee die de veehandelsbelangen in brede zin behartigen. Er zijn in Nederland zo'n 80 à 90 exporteurs die levende varkens exporteren. Het overgrote deel hiervan exporteert incidenteel en wel naar nabije markten. De gespecialiseerde exporteurs die de export van levende varkens als hoofdactiviteit bedrijven, 23 in getal, zijn voor de behartiging van hun specifieke belangen georganiseerd in de VELV en hebben een exportaandeel van circa 70%. Dit maakt een gezamenlijk promotioneel optreden eerder succesvol. Desalniettemin worden er door de gezamenlijke exporteurs geen promotionele activiteiten ontwikkeld. Sinds kort is dit ook minder urgent omdat de onpersoonlijke promotie wordt uitgevoerd door het "Bureau Nederlandse Vee-Export".

De belangenbehartiging van de sector is nogal verschillend. Vanuit de overheid en het georganiseerde bedrijfsleven was de aandacht in het verleden sterk gericht op de primaire productie en in een later stadium ook op slachterijen en verwerking. Tot voor kort was de belangenbehartiging van de (export)handel vanuit die hoek beperkt. De laatste tijd wordt de export van levende dieren meer en meer erkend door de overheid en het georganiseerde bedrijfsleven als een belangrijke poot onder de Nederlandse veehouderij.

Een zwak punt lijkt nog het gescheiden optreden op exportmarkten te zijn. Dit leidt tot het tegen elkaar uitspelen van de exporteurs.

7.2.7 Nationaal beleid

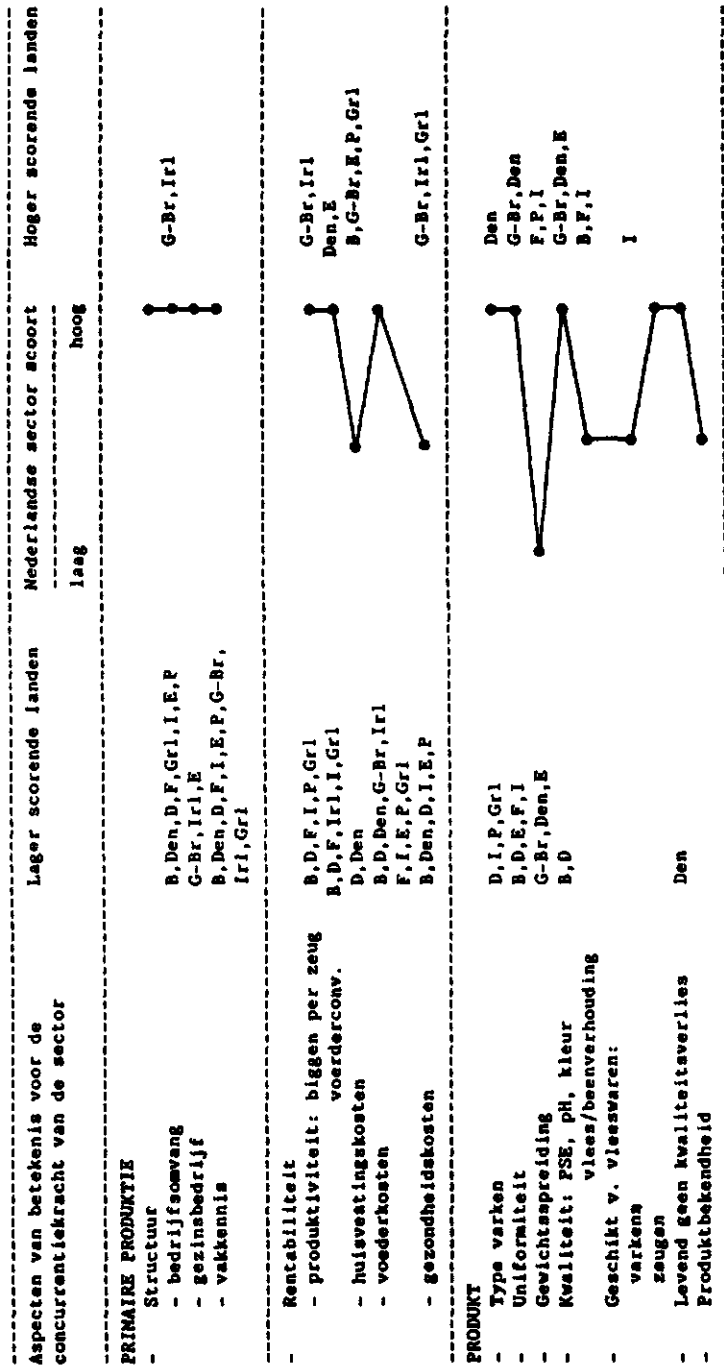
Sinds enkele jaren wordt de sector geconfronteerd met een aantal beleidsmaatregelen die de positie aantasten. Een sleutelrol hierin speelt de ^{milieu} wetgeving ten aanzien van de mestproblematiek en de te verwachten maatregelen ter beperking van de ammoniakuitstoot. Hoewel hieruit zeker niet kan worden afgeleid dat de zorg van de overheid voor de sector is verminderd, staat het wel vast dat hierdoor de concurrentiepositie verzwakt, omdat er

geen compenserende beleidsmaatregelen tegenover staan. Dit neemt niet weg dat de belangenbehartiging van de primaire sector in Nederland nog altijd gunstig afsteekt bij die in de meeste andere lidstaten.

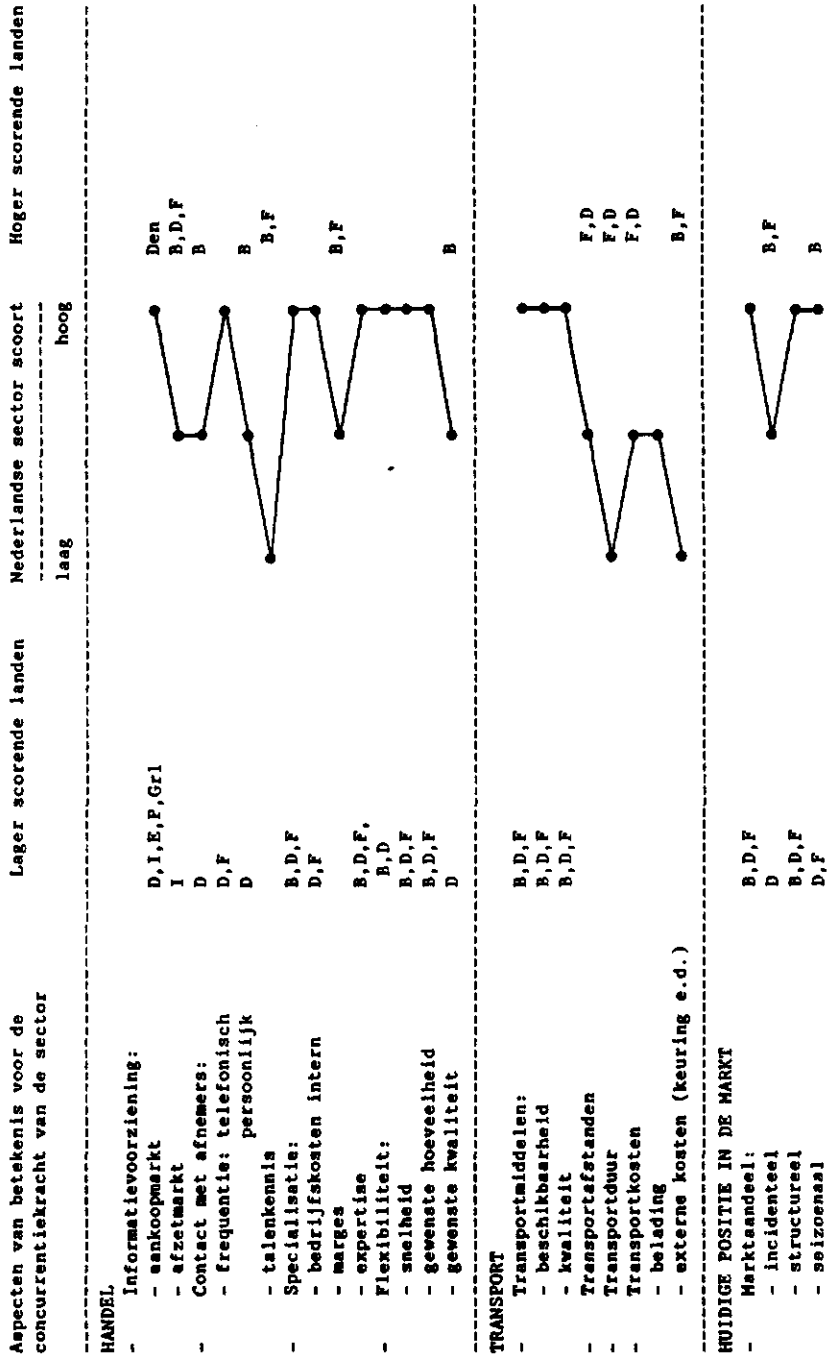
Het wordt door de exporthandel ervaren dat overheid en organisaties via de daarvoor geëigende kanalen niet genoeg optreden tegen voor de exporthandel belangrijke knelpunten als gesloten Engelse en Deense grenzen voor de import van levende varkens, Franse exportsubsidies, Italiaanse grensperikelen, het lossen op niet meer dan twee Franse bestemmingen, de praktische onmogelijkheid om slachtbiggen naar de Spaanse markt te leveren, etc.

De realiteit gebiedt echter te erkennen dat de politieke macht van de meeste importlanden (veel) groter is dan van Nederland. Bovendien is import van levend vee - mede onder druk van primaire producenten - niet erg populair bij de overheden in de betreffende landen. Gelet op de grote exportafhankelijkheid van Nederland en de grote belangen die daardoor op het spel staan, zijn overheid en belangenorganisaties vaak gedwongen behoedzaam te manoevreren.

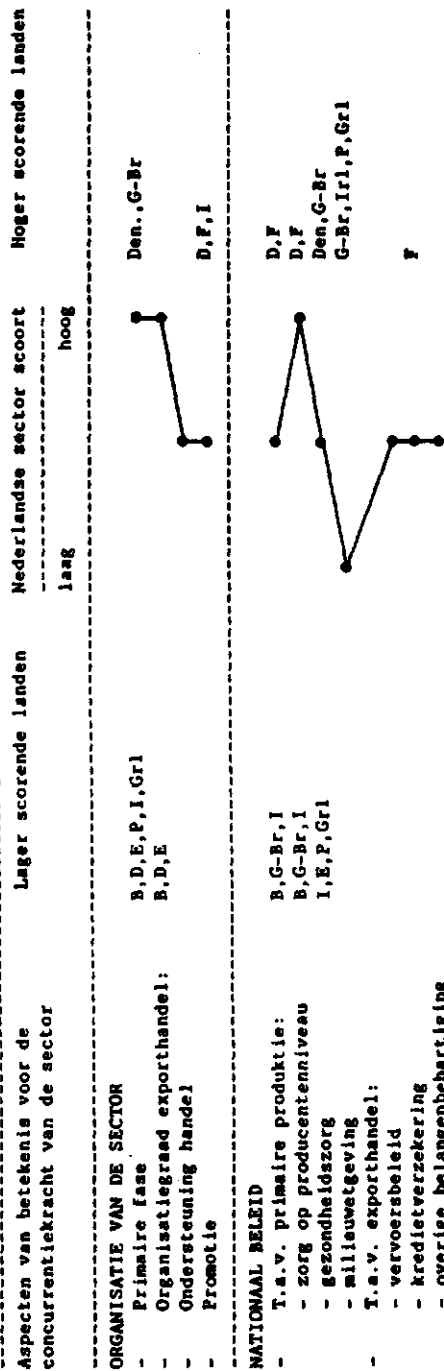
Figuur 7.2 Sterkten en zwakten van de Nederlandse varkenssector



Figuur 7.2 te vervolg



Figuur 7.2 2e vervolg



N.B. Bij de aspecten die betrekking hebben op handel in en transport en marktpositie van levende varkens is de Nederlandse positie vergeleken met die van andere landen die levende varkens exporteren. Omdat het hierbij slechts gaat om enkele landen (België, Frankrijk en Duitsland) met een slechts gering marktaandeel (zie hat. 2), is bij een aantal aspecten geen goede vergelijking mogelijk.

8. Aanbevelingen

8.1 Algemene strategie

De confrontatie van kansen en bedreigingen op de verschillende afzetmarkten met de sterke en zwakke punten van de Nederlandse exportsector van levende slachtvarkens en mestbiggen geeft een beeld van meer en minder aantrekkelijke markten. Hierbij dient te worden bedacht dat de exporthandel in levende slachtvarkens gedwongen is te opereren binnen de ruimte van de uitbetalings- en opnamecapaciteit van de Nederlandse slachterijen aan de inkoopzijde en de prijzen en het volume van de vraag op de afzetmarkt. In feite berust de exporthandel dan ook voor een belangrijk deel op regionale prijsverschillen binnen de Gemeenschappelijke Markt. Deze prijsverschillen berusten vooral op verschillen in ontwikkelingstempo van de onderscheiden markten. Naarmate een markt zich ontwikkelt naar een hoger efficiëncyniveau hebben de prijzen de neiging te dalen. Op termijn kunnen de gevolgen hiervan voor de afzet naar met name verafgelegen markten, die gepaard gaat met hoge transportkosten, aanzienlijk zijn.

In de achterliggende jaren heeft de export van levende varkens en mestbiggen een zodanige omvang bereikt dat het goed functioneren van dit deel van de markt van groot belang is voor de gehele Nederlandse varkenshouderij. Als uitgangspunt voor de aanbevelingen is derhalve gekozen voor een strategie die ten minste is gericht op handhaving van het huidige exportvolume. Daarbij is essentieel dat de concurrentiepositie van de Nederlandse primaire producenten niet wezenlijk zal verslechteren. Indien deze voorwaarde wordt gerealiseerd, dan kan het huidige exportvolume worden gehandhaafd, mits het zwaartepunt in de exportbestemmingen meer komt te liggen op verder gelegen zuidelijke markten, omdat op de meer nabije markten het verzadigingspunt in zicht komt.

Mestbiggen:

De intra-handel in mestbiggen is grotendeels gebaseerd op regionale discrepanties tussen het aanbod vanuit de vermeerderingsfase en de vraag vanuit de mesterij en heeft een overwegend incidenteel karakter. Met uitzondering van Italië en België, waar een meer structureel biggentekort bestaat, wordt aanbevolen bestaande contacten aan te houden, waardoor snel kan worden geanticipeerd op plotseling optradende vraag. In andere bewoordingen houdt dit in dat wordt aanbevolen de bestaande handelscontacten bij de export van slachtvarkens en slachtzeugen tevens te benutten voor de export van biggen. Het incidentele karakter van de internationale biggenhandel wordt als een te groot risico gezien voor specialisatie.

Slachtzeugen:

De export van slachtzeugen vindt plaats naar afnemers op nabijgelegen markten in België en Duitsland en is met name logistiek gezien weinig gecompliceerd en meer regionaal dan internationaal van aard. Gelet op het feit dat er in de toekomst, mede onder invloed van de Nederlandse produktiebeperkende wetgeving, nauwelijks structurele overschotten van slachtzeugen zijn te verwachten, wordt een algemene strategie aanbevolgen die is gericht op winstmaximalisatie via afzet op de bestaande markten.

Slachtvarkens:

De Nederlandse exporteurs van levende slachtvarkens zijn in de achterliggende jaren in staat gebleken in te kunnen spelen op specifieke wensen van afnemers op markten die tevens worden beleverd met Nederlands varkensvlees. Deze, aanvankelijk aanvullende, afzet heeft inmiddels een grote omvang gekregen, waardoor het mogelijk is geworden de totale export van de varkenssector sterk te vergroten.

De nabijgelegen markten, die relatief gemakkelijk zijn te beleveren raken echter verzadigd. Hierdoor komt het accent bij de export van levende slachtvarkens meer te liggen op Zuideuropese markten die op een aantal punten vrij sterk afwijken van de uniforme nabije markten. De verschillen hebben vooral betrekking op het gevraagde gewicht (van zeer licht tot bijzonder zwaar), de gewenste kwaliteit van de dieren en op de gewenste omvang van de partijen. De hieruit voortvloeiende problemen worden versterkt door de grote transportafstanden en moeilijkheden in de communicatie. Dit maakt een regionalisering van de algemene strategie voor slachtvarkens noodzakelijk.

8.2 Regionale exportstrategie slachtvarkens

De nabijgelegen markten Duitsland, België en Noordwest-Frankrijk wordt een niet of nauwelijks groeiend importvolume verwacht.

Gelet op het belang van deze nabije markten, wordt voorgesteld om deze regio's te beschouwen als thuismarkt en hiervoor een strategie te volgen die gericht is op marktbehoud. Dit is mogelijk door bij de handelscontacten exact aan te sluiten bij de wensen van de afnemer. Deze wensen komen voor de belangrijkste criteria, kwaliteit, gewicht, snelle levering, goed overeen met het gros van het Nederlandse aanbod (100-110 kg) en met de mogelijkheden. Dit maakt op basis van betrekkelijk geringe kosten relatief hoge netto-marges mogelijk.

Voor de groeiemarkten, alle gelegen in Zuid-Europa, wordt voorgesteld te kiezen voor een opbouwstrategie met als doel vergroting van importaandeel. Dit houdt in een zorgvuldige keuze

en opbouw van relaties en het afstemmen van een gewichts- en kwaliteitsstrategie op individuele afnemerswensen. Het te voeren promotiebeleid dient hierop te worden afgestemd. Op basis van Nederlandse varkens van hoge kwaliteit en door zorgvuldig in te spelen op wensen ten aanzien van gewicht, sexe, kwaliteitsgaranties en dergelijke kan wellicht in een aantal landen of regio's worden gepenetreerd of de positie worden versterkt, waarbij Nederland wellicht als marktleider en prijszetter gaat optreden.

De opbouwstrategie wordt voorgesteld voor Zuid-Frankrijk, Italië, Griekenland, Spanje en Portugal. Hierbij dient te worden aangetekend dat de perspectieven voor de Spaanse markt vooralsnog minder gunstig lijken. Dat voor dit land toch voor een opbouwstrategie wordt gekozen hangt samen met de onzekere verwachtingen met betrekking tot de ontwikkeling van de Spaanse productie op grond van de Afrikaanse varkenspestsituatie en met de mogelijkheid dat de Spaanse export van varkensvleeswaren en in de toekomst ook van varkensvlees een grotere importruimte voor levende varkens kan opleveren.

8.3 Aanbevelingen

Een meer gedetailleerde benadering van de voorgestelde strategie leidt tot de volgende aanbevelingen voor de individuele bedrijven en voor het beleid op sectorniveau alsmede voor het beleid van de overheid.

8.3.1 Marketingbeleid

A. Op bedrijfsniveau:

- Probeer zo exact mogelijk die kwaliteit, sexe en gewichten te leveren die worden gevraagd. Belangrijk is dat er rekening mee wordt gehouden dat de Zuideuropese markt relatief hoge kwaliteit verlangt en dat de wensen ten aanzien van het afleveringsgewicht sterk uiteenlopen. De gewichtsgrenzen waarbinnen de dieren zich dienen te bevinden zijn voor de verschillende landen als volgt: Zuid-Frankrijk 90-120 kg, Noord-Italië 120-225 kg, Midden- en Zuid-Italië 100 kg en meer en Spanje en Portugal 90-95 kg. Naast een permanente vraag naar slachtvarkens bestaat er in deze landen van tijd tot tijd vraag naar speenbiggen en speenvarkens. Door de sterk uiteenlopende gewichten en het grote aantal kleine afnemers is de Italiaanse markt moeilijk te beleveren. Als vuistregel kan worden gehanteerd dat dieren met een gewicht van 130 kg doorgaans goed in de markt liggen.
- De exporteur dient de wensen van de afnemers ten aanzien van het gewicht te vertalen naar de leverancier/producent. Hierdoor kunnen "prijsplussen" worden behaald.
- Leg de nadruk op zorgvuldigheid in de contacten met de klant. Breng de afnemer regelmatig een bezoek en zorg voor

- een stipte naleving van gemaakte afspraken. Kortom, probeer incidentele handelscontacten om te zetten in relaties van structurelere aard. Een goede taalbeheersing binnen het bedrijf is in dit verband zeer aan te bevelen. Hiervoor kunnen doelgerichte cursussen worden georganiseerd.
- Het afgeven van kwaliteitsgaranties aan de afnemer is wenselijk. Ga in eerste instantie de mogelijkheden hiervan na op bedrijfsniveau.
 - Over de mogelijkheden tot oprichting van een distributiecentrum en eventueel een gezamenlijke prijsstelling voor levende varkens op een logistiek gezien moeilijke markt als Italië dient eveneens in eerste instantie op bedrijfsniveau te worden nagedacht. Een dergelijke marktbenadering kan de positie in de markt (marktleidersfunctie) belangrijk versterken en de prijsvorming in positieve zin beïnvloeden. Ook voor reiniging en ontsmetting van de transportmiddelen kan een distributiecentrum interessant zijn.
 - Vanwege dierziektenproblemen (OVV-status e.d.) dient vooral bij de handel in mestbiggen de uiterste zorgvuldigheid te worden betracht bij de collectering van de dieren.
- B. Op sectorniveau:
- Ontwikkel een kwaliteitsbeoordelingsstelsel voor levende varkens.
 - Ontwikkel vervolgens een stelsel van kwaliteitsgaranties voor de afnemer. Deze kwaliteitsgaranties zouden betrekking moeten hebben op vlees-/vetverhouding en afwezigheid van dierziekten en residuen van diergeneesmiddelen. Ontwikkel hiervoor een kwaliteitsgarantie-certificaat.
 - Steun en stimuleer onderzoek in de fokkerij naar het ideale varken voor de verschillende afzetregio's, omdat de marktvraag in de toekomst vermoedelijk meer dan thans zal uitgaan naar een meer gedifferentieerd aanbod van homogene partijen kwaliteitsdieren.
 - Bij een toenemend aantal consumenten ontstaan bedenkingen over bepaalde kwaliteitsaspecten van varkensvlees. Derhalve dient het kwaliteitsonderzoek te worden voortgezet.
 - In het door de sectororganisaties gevoerde beleid dient de zorg voor de bescherming van de concurrentiepositie in de primaire fase en van het opheffen van logistieke knelpunten als gesloten grenzen (Engeland en Denemarken) en van grensbelenningen (met name Italië) centraal te staan. Hiertoe dienen ook te worden gerekend acties van varkenshouders in importlanden die gericht zijn tegen de invoer van varkens.
 - De medeverantwoordelijkheidsheffing op de teelt van granen bedreigt de positie van de gespecialiseerde Nederlandse varkenshouderijbedrijven en zat in feite een premie op gemengde, grotendeels kleine, niet gespecialiseerde bedrijven in andere lidstaten. Mogelijke maatregelen die ten doel hebben de import van graansubstituten in de EG te weren ver-

sterken de teruggang in de Nederlandse concurrentiepositie. Van de sectororganisaties mag worden verlangd dat zij tot het uiterste zullen gaan om dergelijke negatieve effecten voor de Nederlandse sector te beperken.

8.3.2 Promotiebeleid

- De export van levende varkens kan worden ondersteund door middel van een effectieve promotie. Hierbij moet worden bedacht dat promotie van levende varkens uitsluitend gericht dient te zijn op de afnemers van de varkens. Het is overigens wel zo dat de export van levende varkens kan profiteren van de promotionele activiteiten ten behoeve van Nederlands varkensvlees.
- In de exporthandel in levende varkens kunnen de volgende promotie-items een plaats hebben:
 - Op grond van uniform type en gunstige vlees-/vetverhouding is het Nederlandse varken zeer geschikt voor het vers vleescircuit. Mestbiggen hebben daarnaast een prima groeipotentie.
 - Door een nauw begrensde pH-waarde en de mogelijkheid van levering van vrij lage tot zware gewichten (eventueel slachtzeugen) is het Nederlandse varken tevens zeer geschikt voor het vleeswarencircuit.
 - Kortom, het Nederlandse varken is een multi-purpose dier.
 - Het op sectorniveau te ontwikkelen kwaliteitsgarantiecertificaat kan een belangrijke rol vervullen bij de promotie van het produkt.
 - Met name voor verre markten is het belangrijk om te benadrukken dat de kwaliteit niet nadelig wordt beïnvloed door het transport.
 - Er kan worden benadrukt dat de exporteurs in staat zijn dieren in elke gewenste hoeveelheid en in de gewenste gewichten op elke gewenste plaats en op ieder tijdstip te leveren.
 - Het is wellicht verstandig om vertrouwensgaranties af te geven aan importeurs. Hiervoor zou een speciaal VELV-stempel kunnen worden ontwikkeld.
 - Het uitgeven van brochures en periodieken waarin de sterke punten worden benadrukt en deelneming aan beurzen voor gebruiks- en slachtvarkens kunnen de marktpenetratie en het produktimago van het Nederlandse varken vergroten. In het promotiemateriaal kunnen adreslijsten van Nederlandse exporteurs worden opgenomen.
 - Voor het produktie-imago is het tevens belangrijk dat buitenlandse bezoekers als (potentiële) afnemers, journalisten, etc. worden uitgenodigd de Nederlandse sector te bezoeken.

8.3.3 Distributiebeleid

- Een gezamenlijk verkoopbureau, gekoppeld aan een distributiecentrum, kan op verre en weinig ontwikkelde markten als Midden- en Zuid-Italië, meer inhoud geven aan de mogelijkheid om ook het grote aantal zeer kleine bedrijven te belevaren. Hierdoor wordt de bekendheid met het Nederlandse varken bij de afnemers vergroot, wat kan leiden tot een marktleidersrol voor de Nederlandse handel.
- Aangezien wordt verwacht dat er stagnatieverschijnselen zullen gaan optreden in de exportstroom van Nederlandse levende varkens, zal de exporthandel zich dienen te beraden over de toekomstige positie in de markt. De liberalisering van het grensverkeer in 1992 biedt wellicht aangrijpingspunten voor een verdere internationalisering van de handelstromen. Hierbij valt te denken aan het geschikt maken van de auto's voor retourvracht en aan optimalisering van het laadvolume.

8.3.4 Overheidsbeleid

- De overheid heeft tot taak te zorgen voor een kader waarbinnen primaire produktie en handel aan zo min mogelijk belemmeringen onderhevig zijn. De zorg van de overheid zal tot uitdrukking dienen te komen in het voorkomen van een teruggang in concurrentiepositie. Er kan ten minste van de overheid worden verlangd dat onderzoek naar mogelijkheden ter oplossing van de milieuproblematiek worden gestimuleerd en gefinancierd.
- In het gevoerde beleid dient tevens aandacht te worden besteed aan een grotere efficiëntie en lagere keurings-tarieven van de dienst RVV.
- In internationaal verband zal dienen te worden gestreefd naar het opheffen van knelpunten en belemmeringen, zoals het verbod dat ook slachtvarkens op niet meer dan twee plaatsen in Frankrijk kan worden gelost per vracht en dat door het Spaanse licentiesysteem in de praktijk biggen op minstens twee plaatsen moeten worden gelost. Tevens dient erop te worden toegezien dat intra-grenzen de handel in levende varkens niet dienen te belemmeren (Italië) of zelfs onmogelijk te maken (Engeland en Denemarken). Voorts dient met kracht te worden geprotesteerd tegen acties van boeren in importlanden die de intra-handel belemmeren (met name Franse boeren).

Literatuur

- Arkes, J.G. e.a.
Bedrijven met zeugen 1985
Rosmalen, CAD-varkenshouderij/LEI, 1986a, 53 p.
- Arkes, J.G. e.a.
Bedrijven met mestvarkens 1985
Rosmalen, CAD-varkenshouderij/LEI, 1986b, 54 p.
- Arkes, J.C. e.a.
Bedrijven met varkens 1983 en 1984
Rosmalen, CAD-varkenshouderij/LEI, 1985, 56 p.
- Buyle, A.
Economie van de varkenshouderij in België
Brussel, LEI-publikatie 478, studienr. 10, 1987, 43 p.
- Lentföhr, G.
Schweine-Report '85,
Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Kiel, 1985a, 75 p.
- Lentföhr, G.
Schweine-Report '84,
Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Kiel, 1984b, 78 p.
- Pig Yearbook, MLC, economics Livestock and Marketing Services, april 1986, 130 p.
- Techni-porc, L'institut Technique du Porc,
Jaargang 9, nr. 5, 1986
Jaargang 9, nr. 3, 1986
- Berichte aus Verden, Ferkelerzeugung-Schweinemast 1986,
Rechenzentrum Verden, Verden 1987
- Landokonomisk oversigt 1985
De Danske Landboforeninger, nov. 1985, 83 p.
- Interim report on economic efficiency of Irish pig production. The agricultural Institute Rural Economy Research Centre Cathal Cowan, LIAM Connolly-Dublin, An Faras Taluntis 1987, 18 p.
- Is de Franse varkenshouderij verslagen?
Bureau van de landbouwraad, Parijs, nov. 1984

LITERATUUR (1e vervolg)

Viaene, J.

Een vergelijking van de concurrentiepositie van de Nederlandse en Belgische varkenshouderij.
Tijdschrift voor sociaal wetenschappelijk onderzoek van de landbouw, 1 (1986) 1, p. 88-102

Vertriest,

De rentabiliteit van de Belgische varkenshouderij in Europees perspectief,
LEI-Publikatie 480, studie 12, febr. 1987, 12 p.

Eschenbrenner e.a.

Wettbewerbsituation in der Tierproduktion. Ergebnisse der Arbeitsgruppe,
Frankfurt, Project 8, jan. 1985

Arendse e.a.

Ministerie van Landbouw en Visserij, De varkenshouderij in Spanje, verslag studiereis 1-8 febr. 1981

Biesheuvel, P.M.

Internationale kostprijsvergelijking in de varkenshouderij, Stageverslag juli 1986. Rabobank stafgroep economisch bedrijfstak onderzoek

Thiede, G.

Schweinebestandgrösse 1985 in der EG
DGS nr. 6, 1987a, p. 164-165

Thiede, G.

Knapp 50.000 Schweinespezialisten
DGS nr. 29, 1987b, p. 884-885

Spitters, P.

Afzetperspectieven voor Nederlands varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren in Spanje
Den Haag, LEI-Mededeeling 322, febr. 1985

Strijker, D.

Monetair compenserende bedragen
Den Haag, LEI-Mededeeling 338, 1986

LITERATUUR (2e vervolg)

Pries, H.D.

Analyse der Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Produktionsformen der Schweinehaltung im Niedersachsen und in den Niederlanden, Göttingen mei 1984

Persoonlijke mededeling M. Ellis,

University of Newcastle upon Tyne. Tijdens bezoek aan Nederland d.d. 11-16 mei 1987

Kitsopanidis, G. Karpazis, I. and Manos, B.,,

Economics of production and marketing of pig farming, Thessaloniki, Greece, 1980

Bend, J.G. v.d., B.M. Glim

Portugal en de toetreding tot de Europese Gemeenschap, augustus 1986

Svinaol OG-produktion in Denmark 1985, 1986

English translation

Copenhagen, The National Comitee for Pig Breeding and Produktion

Verslag studiereis huisvesting en klimaat van varkens in het Verenigd Koninkrijk

Rosmalen, Rapport p. 3.6. Proefstation voor de varkenshouderij, mei 1987

De varkenssector in Frankrijk

Tussen rapportage; PVV, april 1984

Thomsen, W. Wettbewerbsvergleich zwischen der Schweinemast

in den Niederlanden und Schleswig-Holstein Diplomarbeit, Kiel, April 1986, 141 p.

Handboek Varkenshouderij

Consulentschap i.a.d. voor Varkenshouderij, 4e druk, Utrecht 1985

Overige geraadpleegde literatuur

Associazione Industriale delle Carni-ASS.I.CA,

Catalogo Merceologico 1987 en Relazione '86 della Giunta all'Assemblea dei Soci, Milaan, 1987

LITERATUUR (3e vervolg)

Associazione Italiana Allevatori, Relazione annuale 1985

Baromètre porc: Le porc dans la C.E.E., Indicateur ITP en Dossier du mois, ITP, Toulouse, 1986

Bestuursstukken van het Produktschap voor Vee en Vlees, Rijswijk

Böckenhoff, E., L. Debus e.a.
Ursachen der Bevorzugung lebender Schweine gegenüber Schweinehälften bei der Einfuhr der BR Deutschland aus den Niederlanden, Stuttgart-Hohenheim, 1981

Böckenhoff, E., R. Pflugfelder,
Vorausschau auf den Schweinemarkt,
Regelmäßige artikelenserie: uit Agrarwirtschaft

CFCE,
La filière porcine en Italië,
Parijs, 1982

Daumas, G.
Production porcine; Conditions de concurrence dans les pays de la C.E.E., Toulouse, 1985

Distributie van levensmiddelen in Nederland + EG-landen, Amsterdam, Saatchi en Saatchi Compton, 1986

Eurostat,
Review 1976-1985,
Agricultural Statistical Yearbook 1988.

Guía de las Industrias Carnicas Españolas y de la C.E.E., Madrid, 1987

Hilse, G. Anforderungen des Marktes an die Schweineproduktion. Rundschreiben van het Bundesamt der deutschen Fleischwarenindustrie, Bonn, 1985

IRVAM, Rapporto a medio termine sulla economia agricola Italiana al 1991, edizione 1986, Rome 1987

Jorna, F.J.
Notitie over de Spaanse import van varkensvlees in 1986, Madrid, 1987

LITERATUUR (4e vervolg)

Magnani, U.,
Qualità delle carni e conformazione dei suina destinati alla
trasformazione in prodotti della salumeria, Reggio Emilia,
1980

Mancha, A.
Market Requirements for Beef, Sheep Meat and Pig Meat in
Overseas Markets, Spain, uitgebracht door MLC in Meat Inter-
national nr. 11, Madrid, 1986

Manual de Estadística Agraria, Ministerio de Agricultura,
Pesca y Alimentación,
Madrid, 1986

Massi, O. en Taccincani, F.
Atlante delle carni - Guida facile per una alimentazione
razionale, Rusconi Libri S.p.A., Milaan, 1987

Ministerie van Landbouw en Visserij, Stafbureau Agrarische
Vertegenwoordiging Buitenland,
Export Agrarische produkten naar Italië,
Den Haag/Rome, 1985

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación,
Boletín Mensual de Estadística, Madrid, 1987,
El sector de la carne porcina en España y en la C.E.E.,
Madrid, 1985

Moratti, E.,
Andamento della produzione nell' Italia e nella C.E.E.,
C.R.P.A., Reggio Emilia, 1987

National Economic Development Office, The Pig Production and
Marketing Systems of Denmark, The Netherlands and the United
Kingdom,
A comparative study prepared by the Centre for European
Agricultural Studies (Wye College) for the Food and Drink
Manufacturing Economic Development Committee Meat and
Meat Products Sector Working Group,
London, 1986

Rieu, M.,
La filière porc en France, ITP,
Toulouse, 1986

LITERATUUR (5e vervolg)

Russo, V.,
Universiteit van Bologna, Utilizacion y evaluacion de la
canal del cerdo pesado Italiano,
Produccion, seleccion e hybridacion porcina en Italia, beide
artikelen verschenen in anaporc

Torelli, F.
La struttura di macellazione, trasformazione e conservazione
della carni suine en Italia, artikel verschenen in Rivista
di suinicultura nr. 11, 1985

Bijlagen

Bijlage 1 Enquetevragen aan exporteurs van levende varkens

A. Motivatie voor de export van levende slachtvarkens en mestbiggen. Welke onderstaande aspecten zijn naar Uw mening van belang (en in welke mate) voor deze export.

1. Slachtvarkens

- prijs van het varken
- type van het varken
- uniformiteit
- gemiddeld gewicht/gewichtsklasse
- geschiktheid voor vers vlees productie
- geschiktheid voor vlees- en worstwaren
- weinig p.s.e.-gevoelig
- omvang van de partijen
- ontbreken van concurrerend aanbod
- andere aspecten, namelijk

- a.
- b.
- c.

2. Mestbiggen

- prijs van de big
- type van de big
- uniformiteit
- vitaliteit
- groeipotentie
- andere redenen, namelijk

- a.
- b.
- c.

NB.: Gelieve de vragen te beantwoorden naar de mate van belangrijkheid van de verschillende aspecten: 1 = niet van belang
2 = enigszins van belang
3 = zeer belangrijk

Bijlage 1 (1e vervolg)

B. Aspecten die betrekking hebben op de prijs/kwaliteitsverhouding

1. Geef aan hoeveel procent van de door U geëxporteerde dieren (exclusief zeugen) in onderstaande gewichtsklassen valt.

	%
tot 20 kg
20 - 40 kg
40 - 80 kg
80 - 100 kg
100 - 120 kg
120 - 140 kg
140 kg en meer +

	100%

2. Voor welke categorie dieren (ook al worden deze nu nog niet geëxporteerd) verwacht U in de toekomst (tot over circa vijf jaar) grotere exportmogelijkheden.

tot 20 kg
20 - 40 kg
40 - 80 kg
80 - 100 kg
100 - 120 kg
120 - 140 kg
140 - en meer

- NB.: Indien U bij een groep een afname verwacht vul dan in 1.
 Indien U bij een groep geen verandering verwacht vul dan in 2.
 Indien U bij een groep een groei verwacht vul dan in 3.

3. Wat is Uw verwachting voor de exportmogelijkheden van de volgende soorten of typen varkens in de komende vijf jaren (onafhankelijk van het gewicht).

- scharrelvarkens
- gelten
- beren
- borgen
- rassen met iets meer vet (doorregen vlees)
- rassen met magerder vlees
- varkens met kwaliteitsbeoordeling (b.v. spekdikte, type)
- varkens met garanties ten aanzien van medicijngebruik (denk aan hormonen, antibiotica, etc.)

- NB.: Indien U bij een groep een afname verwacht vul dan in 1.
 Indien U bij een groep geen verandering verwacht vul dan in 2.
 Indien U bij een groep een groei verwacht vul dan in 3.

Bijlage 1 (2e vervolg)

4. Wat is Uw verwachting voor de exportmogelijkheden van mestbiggen en levende slachtvarkens naar land van bestemming voor de komende vijf jaren.

	<u>Mestbiggen</u>	<u>lev. sl.varkens</u>
België
West-Duitsland
Italië
Spanje
Griekenland
Overige EG-lidstaten
Derde-landen

- NB.: Indien U bij een groep een afname verwacht vul dan in 1.
 Indien U bij een groep geen verandering verwacht vul dan in 2.
 Indien U bij een groep een groei verwacht vul dan in 3.

5. Verwacht U grotere marges (verschil tussen aan- en verkoopprijs) te kunnen realiseren als U meer "soorten" varkens (zie 2 en 3) levend exporteert.
 ja/nee
6. Aannemende dat de Utrechtse Beursnotering de basis vormt voor de prijsvorming, hoe hoog zijn dan gemiddeld de toeslagen die U geeft?
 ct. per kg
7. Welke van de onderstaande factoren spelen een rol bij de uiteindelijke prijs die U betaalt.
- uniformiteit van de koppel
 - gewicht
 - kwaliteit (exterieur-beoordeling)
 - verhouding gelten: borgen in de koppel
 - relatie tussen U en de leveranciers (veel of weinig handel met iemand)
 - de leveringscondities
 - de betalingscondities
 - de vraag van importeurs in buitenland
 - het aanbod van varkens voor levende export

Vul in: 1 = nooit
 2 = soms
 3 = vaak
 4 = altijd

Bijlage 1 (3e vervolg)

C. Relaties tussen Nederlandse exporteur en buitenlandse afnemer.

1. Op welke prijsbasis worden de dieren verkocht (steeds in % van het aantal dieren).

	<u>mestbiggen</u>	<u>slachtvarkens</u>
- tegen dagprijzen%%
- tegen weekprijzen% +% +
	-----	-----
	100%	100%
- op basis levend gewicht	%
- op basis geslacht gewicht	%
- anders, namelijk% +

		100%

Indien de slachtvarkens worden verkocht op basis van geslacht gewicht, is dit dan

- ongeclassificeerd%
- geclassificeerd% +

	100%

2. Beleveringstermijn en leveringsfrequentie van slachtvarkens aan buitenlandse afnemers.

- Wat is de minimale tijd tussen bestelling en aflevering dagen
- Wat is de maximale tijd tussen bestelling en aflevering dagen
-
- Hoeveel maal per maand levert U gemiddeld aan
Uw afnemers keer

3. Kwantitatieve vragen betreffende het transport van levende slachtvarkens.

a. binnenlandse toelevering	
- met eigen vervoer%
- vervoer door derden% +

	100%

a.1 is de door u betaalde prijs	
- af-boerderij%
- franco-exportbedrijf% +

	100%

b. transport naar buitenlandse afnemer	
- met eigen vervoer%
- vervoer door derden% +

	100%

NB: Aangegeven in % van het aantal dieren.

Bijlage 1 (4e vervolg)

D. Leverings- en betalingscondities.

1. Betalingstermijnen.

Hoeveel dagen na levering van de dieren volgt de betaling (gemiddeld) door Uw afnemers in:

1	België dagen
2	Bondsrepubliek dagen
3	Frankrijk dagen
4	Italië dagen
5	Spanje dagen

2. Hebt U met Uw buitenlandse afnemers een kortings-/toeslag-regeling

ja/nee

zo ja:	- voor contante betaling	ja/nee
	- voor percentage vrouwelijke dieren	ja/nee
	- voor kwantum	ja/nee
	- voor uniforme partijen	ja/nee
	- voor gemiddeld gewicht	ja/nee
	- voor speciaal gewicht	ja/nee
	- voor leveringsfrequentie (b.v. heel licht/zwaar)	ja/nee
	- voor leveringstermijn	ja/nee
	- andere, namelijk	ja/nee

..... ja/nee

3. In welke valuta wordt afgerekend.

1	= guldens	ja/nee
2	= Ecu's	ja/nee
3	= valuta land van sfname	ja/nee
4	= andere valuta	ja/nee

4. Dekt U zich in tegen betalingsrisico's via NCM-exportkrediet-verzekering.

ja/nee

5. Doen zich in onderstaande landen problemen voor op het terrein van leveringscondities en betalingsvoorwaarden.

	<u>leveringscondities</u>	<u>bedtalingsvoorwaarden</u>
België
Bondsrepubliek
Frankrijk
Italië
Spanje

- 1 = geen problemen
- 2 = wel eens problemen
- 3 = vaak problemen

Bijlage 1 (5e vervolg)

6. Er zijn algemene voorwaarden van de Vereniging van Exporteurs in Levend Vee (VELV) voor leverings- en betalingscondities. Worden deze door U toegepast en zo ja, in welke mate.

- worden toegepast ja/nee
- in% van de transacties
- worden toegepast: volledig ja/nee
- grotendeels ja/nee
- voor een klein deel ja/nee
- zijn er op dit terrein verschillen per afnemend land ja/nee

7. Bezoekt U de buitenlandse afnemers.

- los van problemen: aantal keren per jaar keer
- als er problemen zijn ja/nee

8. Hoe verkrijgt U informatie over de afzetmarkt:

- 1 van afnemers ja/nee
- 2 via commissionsairs ja/nee
- 3 landbouwattaché's ja/nee
- 4 PVV ja/nee
- 5 binnenlandse literatuur ja/nee
- 6 buitenlandse literatuur ja/nee
- 7 anders, namelijk ja/nee
- ja/nee

E. Transportproblematiek.

1. Sterfte tijdens vervoer

- Welke percentage van de dieren sterft gemiddeld tijdens het vervoer
 - slachtvarkens%
 - mestbiggen%
- Is de sterfte afhankelijk van de afstand ja/nee
- Is er verschil in sterfte tussen de seizoenen ja/nee
- Zo ja, in welk seizoen is de sterfte het hoogst

- 1 = voorjaar
- 2 = zomer
- 3 = herfst
- 4 = winter

Bijlage 1 (6e vervolg)

2. Knelpunten aan de grenzen.

- Wilt U per grensovergang aangeven hoe lang de stilstand per auto gemiddeld duurt onder normale omstandigheden
 - grensovergang Nederland - België minuten
 - grensovergang België - Frankrijk minuten
 - grensovergang Frankrijk - Italië minuten
 - grensovergang Nederland - Duitsland minuten
 - grensovergang Duitsland - Oostenrijk minuten
 - grensovergang Oostenrijk - Italië minuten

Geef voor elke transportbestemming aan in welke mate U problemen aan de grens ontmoet. Dit afgezien van stilstand

sl.varkens	België	1 = geen problemen
	Bondsrepubliek	2 = soms kleine problemen
	Frankrijk	3 = vaak kleine problemen
	Italië	4 = soms grote problemen
	Spanje	5 = vaak grote problemen
mestbiggen	België
	Bondsrepubliek
	Frankrijk
	Italië
	Spanje

- Wilt U de meest voorkomende problemen aangeven.

- problemen met grensdocumenten
- controle van de lading
- veterinaire problemen
- openingstijden van de grens
- EG-voorschriften
- voorschriften in bestemmingsland
- taalproblemen
- andere, namelijk
-

- 1 = geen problemen
- 2 = weinig problemen
- 3 = vaak problemen

Bijlage 2 Resultaten van enquête bij exporteurs van levende varkens

- A. Motivatie voor de export van levende slachtvarkens en mestbiggen. Welke onderstaande aspecten zijn naar Uw mening van belang (en in welke mate) voor deze export. De antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal geënquêteerden.

	Mate van belangrijkheid			
	niet	enigszins	zeer	veel niet
1. Slachtvarkens:				
- prijs van het varken	5	19	76	0
- type van het varken		24	76	0
- uniformiteit	19	29	48	5
- gemiddeld gewicht/gewichtsklasse	14	14	71	0
- geschiktheid voor vleesprod.	14	19	62	5
- geschikth. voor vlees- en worstwaren	29	38	19	14
- weinig p.s.s.-gevoelig	5	29	57	10
- omvang van de partijen	29	48	24	0
- ontbreken van concurrerend aanbod	14	14	62	10
- andere aspecten, namelijk				
a. capaciteit buitenl. slachterij	0	0	5	0
b. adequaat transport	0	0	5	0
c. flexibiliteit, snelle levering	0	0	5	0
d. kwaliteitsvraag	0	0	5	0
2. Mestbiggen 1):				
- prijs van de big	5	14	71	10 2)
- type van de big	0	14	76	10 2)
- uniformiteit	0	10	76	14 2)
- vitaliteit	0	10	81	10 2)
- groeipotentie	0	5	86	10 2)
- ander redenen, namelijk				
a. vraag en aanbod	0	0	5	0

- 1) Geen enkele exporteur specialiseert zich op de afzet van mestbiggen; de afzet hiervan vloeit voort uit bestaande handelscontracten ten aanzien van slachtdieren. Meer dan een derde deel van de bedrijven zegt dan ook zich niet op de export van mestbiggen te zullen toeleggen.
- 2) Bedrijven die geen biggen exporteren.

B. Aspecten die betrekking hebben op de prijs-/kwaliteitsverhouding.

1. Geef aan hoeveel procent van de door U geëxporteerde dieren (exclusief zeugen) in onderstaande gewichtsklassen valt. De antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal geënquêteerden.

Gewichtsklasse	Bedrijven in %	Dieren in %
tot 20 kg	0	0
20 - 40 kg	52	6,5
40 - 80 kg	29	1,0
80 - 100 kg	95	36,9
100 - 120 kg	100	43,8
120 - 140 kg	76	10,0
140 kg en meer	38	1,8

Bijlage 2 (1e vervolg)

2. Voor welke categorie dieren (ook al worden deze nu nog niet geëxporteerd) verwacht U in de toekomst (tot over circa vijf jaar) grotere exportmogelijkheden. De antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal geënquêteerden.

Gewichtsklasse	Weet niet, niet van toepassing	Minder mogelijk- heden	Onveranderd	Meer mogelijk- heden
tot 20 kg	14	0	71	14
20 - 40 kg	19	0	57	24
40 - 80 kg	14	14	71	0
80 - 100 kg	5	0	29	67
100 - 120 kg	5	5	48	43
120 - 140 kg	5	5	67	24
140 kg en meer	10	5	81	5

3. Wat is Uw verwachting voor de exportmogelijkheden van de volgende soorten of typen varkens in de komende vijf jaren (onafhankelijk van het gewicht). De antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal geënquêteerden.

Soort of type varken	Weet niet	Minder mogelijk- heden	Onveranderd	Meer mogelijk- heden
- scharrelvarkens	14	0	71	14
- gelten	10	0	10	81
- beren	14	38	43	5
- borgen	10	33	52	5
- iets meer vet (doorregen)	5	86	10	0
- magerder vlees	5	0	0	95
- kwaliteitsbe- oordeling	10	0	0	90
- garanties medi- cijngebruik	14	5	48	33

NB.: Er worden meer exportmogelijkheden verwacht voor dieren van 80 - 140 kg levend gewicht, voor gelten, voor magerder dieren, voor dieren met kwaliteitsbeoordeling en voor dieren met garanties ten aanzien van residuen van diergeneesmiddelen.

Bijlage 2 (2e vervolg)

4. Wat is Uw verwachting voor de exportmogelijkheden van mestbiggen en levende slachtvarkens naar land vna bestemming voor de komende vijf jaren. Antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal geïmporteerden.

4.1 Mestbiggen

Land van bestemming	Weet niet, niet van toepassing 1)	Minder mogelijkheden	Onveranderd	Meer mogelijkheden
België	33	10	48	10
Duitsland	33	24	33	10
Frankrijk	38	10	24	29
Italië	24	10	14	52
Spanje	24	5	14	57
Portugal	76	0	5	19
Griekenland	76	0	14	10
Overige lidstaten	71	0	24	5
Derde landen	76	0	24	0

4.2 Slachtvarkens

België	5	5	62	29
Duitsland	5	10	38	48
Frankrijk	5	10	48	38
Italië	14	10	14	62
Spanje	14	10	24	52
Portugal	52	0	19	29
Griekenland	43	0	29	29
Overige landen	48	0	38	14
Derde landen	48	0	48	5

- 1) Ofwel omdat naar een land nog in het geheel geen export plaats heeft, ofwel omdat de exporteur (nog) niet exporteert naar het betreffende land.

5. Verwacht U grotere marges (verschil tussen aan- en verkoopprijs) te kunnen realiseren als U meer "soorten" varkens exporteert.

ja 43% van de exporteurs
nee 57% van de exporteurs

6. Aannemende dat de Utrechtse Beursnotering 1) de basis vormt voor de prijsvorming, hoe hoog zijn dan gemiddeld de toeslagen die U geeft.

10% van de exporteurs geeft hierop geen antwoord
33% van de exporteurs zegt nooit toeslag te geven
5% van de exporteurs zegt nooit toeslag te geven, maar schat dat de collega's gemiddeld 4 à 5 cent per kg toeslag betalen
52% van de exporteurs betaalt gemiddeld 4 cent per kg toeslag (variatie: 2 - 6 cent)

- 1) Sinds 1 juli 1987 wordt door de exporteurs een speciale exportnotering voor levende varkens opgemaakt.

Bijlage 2 (3e vervolg)

7. Welke van onderstaande factoren spelen een rol bij de uiteindelijke prijs die U betaalt. Antwoorden zijn weergegeven in procenten van het aantal exporteurs.

Prijs bepalende factoren	Nooit	Soms	Vaak	Altijd
- uniformiteit van de koppel	14	48	0	38
- gewicht	0	19	14	67
- kwaliteit (exterieur-beoordeling)	0	5	14	81
- verhouding gelten/borgen	5	14	38	43
- relatie met de leverancier	5	33	24	38
- leveringscondities	24	15	19	43
- betalingscondities	52	10	5	33
- importvraag in buitenland	10	10	0	81
- aanbod van exportvarkens	19	10	14	57

C. Relaties tussen Nederlandse exporteur en buitenlandse afnemer.

1. Op welke prijsbasis worden de dieren verkocht.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

	Mestbiggen		Slachtvarkens	
	bedrijven	dieren	bedrijven	dieren
Dagprijs	46	52	62	53
Weekprijs	69	48	67	47
Totaal	115 1)	100	129 1)	100

- 1) Doordat een aantal bedrijven zowel tegen dag- als weekprijzen verkoopt is de somming meer dan 100%.

- 1.1 Op welke prijsbasis worden de slachtvarkens verkocht.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

	Bedrijven		Slachtvarkens	
Levend gewicht	86		58	
Geslacht gewicht	76		42	
- waarvan ongeclassificeerd		56		44
- waarvan geclassificeerd		69		56
Totaal	162	125	100	100

- NB.: - De meeste bedrijven (62%) verkopen zowel op basis van levend gewicht als van geslacht gewicht. Verwacht wordt dat dit laatste zal toenemen. Het wekt dan ook geen verwondering dat de exporthandel behoefte heeft aan een objectief systeem voor de beoordeling van de kwaliteit van het levende dier.
- In 1986 zijn 25% (56% van 42%) van de uitgevoerde levende slachtvarkens aferekend (verkocht) op basis van classificatieresultaten.
 - Er kan op basis van de vraagstelling geen verband worden geconstateerd tussen:
 - dag- of weekprijs en bestemmingsland of
 - dag- of weekprijs en levend of geslacht gewicht.

Bijlage 2 (4e vervolg)

2. Beleveringstermijn en beleveringsfrequentie van slachtvarkens.

2.1 Wat is de minimale en maximale tijd tussen bestelling en aflevering.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Minimale beleveringstermijn	Bedrijven
1 dag	71%
2 dagen	19%
3 dagen	10%
Maximale beleveringstermijn	Bedrijven
1 - 2 dagen	10%
6 - 8 dagen	86%
21 dagen	5%

- NB.: - De minimale beleveringstermijn wordt in sterke mate bepaald door de afstand. Een aantal exporteurs gaf aan dat zij op nabije markten (bijvoorbeeld België en Duitsland) in staat zijn om binnen 1 dag te leveren.
- De maximale beleveringstermijn hangt vooral samen met de inkoopstrategie van de afnemers. Het feit dat een maximale levertijd van 6 tot 8 dagen het meest voorkomt geeft aan dat de buitenlandse afnemers tegen of in het veekeinde hun productie voor de komende week plannen.

2.2 Hoeveel maal per maand levert U gemiddeld aan Uw afnemers.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

Beleveringsfrequentie per maand	Bedrijven	Dieren
Minder dan 1 keer	5	0
Uiterst variabel	14	13
Minder dan 5 keer	14	8
5 - 10 keer	38	38
Meer dan 10 keer	33	41

3. Kwantitatieve vragen betreffende het transport van levende slachtvarkens.

3.1 Binnlandse toelevering met eigen vervoer of door derden.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

	Bedrijven	Dieren
- eigen vervoer,	67	33
waarvan uitsluitend eigen vervoer	10	3
- vervoer door derden,	90	67
waarvan uitsluitend door derden	33	38
Totaal	157	100

Bijlage 2 (5e vervolg)

3.2 Is de betaalde prijs af-boerderij of franco-exportbedrijf.

Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

	Bedrijven		Dieren	
- Af-boerderij	52		27	
waarvan uitsluitend af-boerderij		10		3
- Franco-exportbedrijf,	86		73	
waarvan uitsluitend franco-exportbedrijf		48		35
	---		---	
- Totaal	138		100	

NB.: Bij eigen vervoer is de betaalde prijs in het algemeen af-boerderij.
Bij vervoer door derden is de betaalde prijs franco-exportbedrijf.

3.3 Buitenlandse aflevering met eigen vervoer of door derden.

Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven en het aantal dieren.

	Bedrijven		Dieren	
- Eigen vervoer,	95		79	
waarvan uitsluitend eigen vervoer		5		6
- Vervoer door derden,	95		21	
waarvan uitsluitend door derden		10		1
	---		---	
- Totaal	190		100	

NB.: - Het zeer hoge percentage bedrijven dat de dieren zelf vervoert wijst erop dat het transport tot de hoofdactiviteiten van de exporteur behoort.
- Slechts twee (kleine) bedrijven laten het transport geheel door derden verzorgen.
- Voor het bereiken van een zo groot mogelijke efficiency schakelen bijna alle bedrijven ook van tijd tot tijd derden in. De flexibiliteit is derhalve groot.

D.1. Hoeveel dagen na levering van de dieren volgt de betaling door Uw afnemer.

Land van bestemming	Gemiddeld aantal dagen	Spreading
België	21	< 1 week tot 1 maand
Duitsland	11	1 week tot 3 weken
Frankrijk	26	2 weken tot 5 weken
Italië	34	3 weken tot 7 weken
Spanje	24	15 dagen tot > 5 weken
Totaal alle landen	25	< 1 week tot 7 weken

NB.: - De variatie in betalingstermijnen binnen hetzelfde land is vrij groot.
Dit hangt onder meer samen met verschillen in verleende service, met verschillen in kortings- en betalingsregelingen en dergelijke.

Bijlage 2 (6e vervolg)

2. Hebt U met Uw buitenlandse afnemers een kortings-/toeslageregeling.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Type regeling	Alle bedrijven	Bedrijven met regeling
Geen regeling	67	
Wel regeling,	33	100
waarvan voor:		
- contante betaling	24	71
- 1 vrouwelijke dieren	14	43
- kwantum	0	0
- uniformiteit	14	43
- gemiddeld gewicht	19	57
- speciaal gewicht	14	43
- leveringsfrequentie	5	14
- leveringstermijn	5	14

NB.: - Bovenvermelde regelingen, die door slechts een derde deel van de bedrijven worden gehanteerd, moeten worden gezien als extra afspraken naast de "Algemene Voorwaarden van de Nederlandse Vereniging van Exporteurs in Levende Varkens" die door bijna alle bedrijven worden toegepast (zie D.6).
- Niet gebleken is dat de betalingstermijn korter is indien een regeling voor contante betaling wordt toegepast.

3. In welke valuta wordt afgerekend.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Bedrijven	Valuta
10	uitsluitend in guldens
10	uitsluitend in valuta afnemend land
80	zowel in guldens als in valuta afnemend land
0	andere valuta

NB.: - Een hoog percentage bedrijven (90%) rekent geheel (10%) of gedeeltelijk (80%) af in guldens. Dit betekent dat eveneens 90% geheel (10%) of gedeeltelijk (80%) van de bedrijven afreken in valuta van het afnemende land. In het laatste geval is het koersrisico voor rekening van verkoper, hetgeen minder gebruikelijk is in de internationale handel.
- Over het percentage dieren dat in een bepaalde valuta wordt afgerekend kan in het kader geen uitspraak worden gedaan.

4. Dekt U zich in tegen betalingsrisico's via exportkredietverzekering.

81% van de bedrijven maakt hiervan gebruik
19% van de bedrijven maakt hiervan geen gebruik

NB.: - Niet bekend is voor welk percentage van de dieren gebruik wordt gemaakt van een exportkredietverzekering.
- Indien het gebruik van een exportkredietverzekering zou gelden voor alle transacties van een bedrijf dat er gebruik van maakt dan zou 85% van de geëxporteerde dieren zijn verzekerd tegen betalingsrisico's.

Bijlage 2 (7e vervolg)

5. Doen zich in onderstaande landen problemen voor op het terrein van leveringscondities en betalingsvoorwaarden.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven met export naar het betreffende land.

	Leveringscondities			Betalingsvoorwaarden		
	geen	wel eens	vaak	geen	wel eens	vaak
België	89	11	0	89	11	0
Duitsland	84	16	0	84	16	0
Frankrijk	68	32	0	58	42	0
Italië	39	56	5	22	39	39
Spanje	75	25	0	81	19	0

- NB.: - 29% van de bedrijven meldde met geen enkel land problemen te hebben, zowel op het terrein van leveringscondities als betalingsvoorwaarden. Deze bedrijven hebben gemiddeld ook kortere betalingstermijnen, namelijk: België 16 dagen, Duitsland 10 dagen, Frankrijk 21 dagen, Italië 26 dagen en Spanje 17 dagen.
- 10% van de bedrijven had geen problemen met leveringscondities, maar ook wel eens (Duitsland, Frankrijk en Italië) of vaak (Italië) met de betalingsvoorwaarden. De gemiddelde betalingstermijn ligt bij deze bedrijven ook beneden het gemiddelde in die landen.
- Alle andere bedrijven (62%) hebben - wel eens tot vaak - problemen met leveringscondities of betalingsvoorwaarden in 1 of meer landen. Het meest problematiek in dit verband is Italië.

6. Er zijn algemene voorwaarden voor leverings- en betalingscondities van de Vereniging van Exporteurs in Levend Vee (VELV). Worden deze door U toegepast en, zo ja, in welke mate.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Mate van toepassing	Bedrijven totaal	Bedrijven met toepassing
Niet toegepast	10	
Wel toegepast, waarvan	90	
- voor alle transacties		67
- voor deel van transacties		33
- volledige toepassing		74
- toepassing grotendeels		21
- toepassing voor een klein deel		5
- geen verschil in toepassing per land		61
- wel verschil in toepassing per land		39

- NB.: - Door een aantal geïnterviewden is opgemerkt dat de voorwaarden vaak niet worden nageleefd door de afnemer. Dit betreft vooral afnemers in Frankrijk en Italië.

Bijlage 2 (8e vervolg)

7. Bezoekt U buitenlandse afnemers.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Bedrijven	
Los van problemen	100% bezoekt afnemer gem. 2,7 x per jaar
Bij problemen:	33% gaat niet op bezoek
	67% gaat wel op bezoek

NB.: - De exporteurs die bij problemen naar hun afnemers gaan, brengen hun afnemers in totaal gemiddeld 1,9 bezoeken per jaar.
- De exporteurs die bij problemen hun afnemers niet bezoeken, gaan gemiddeld 4,3 keer per jaar naar hun afnemers. In het laatste geval wordt men minder geconfronteerd met problemen.

8. Hoe verkrijgt U informatie over de afzetmarkt.
Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Informatiebron	Bedrijven	Aantal bronnen	Bedrijven
Afnemers	100	1 of meer, w.v.	100
Commissionaris	76	- 1	5
Binnenlandse literatuur	24	- 2	38
Buitenlandse literatuur	14	- 3	19
Landbou wattaché	14	- 4	19
PVV	10	- 5	14
Anders, waarvan	39	- 6	5
- buitenlandse beurzen	14		
- kamer van koophandel	5		
- ANP-teletext	5		
- marktnoteringen	5		
- collega's	5		
- zelf pionieren	5		

E. Transportproblematiek.

1. Sterfte tijdens transport.

- gemiddelde sterfte bij transport:	slachtvarkens	0,3%
	nestbiggen	0,2%
- sterfte in relatie tot afstand:	niet = 76% van de bedrijven	
	wel = 24% van de bedrijven	
- sterfte in relatie tot seizoen:	niet = 24% van de bedrijven	
	wel = 76% van de bedrijven,	
	w.v. - zomer = 81% van de bedrijven	
	voorjaar = 13% van de bedrijven	
	winter = 6% van de bedrijven	

NB.: Opgemerkt wordt dat het sterfterisico met name wordt bepaald door plotselinge temperatuurverschillen.

Bijlage 2 (9e vervolg)

2. Knelpunten aan de grenzen.

Wat is onder normale omstandigheden de gemiddelde stilstandduur.

Grensovergang	Stilstand in minuten	
	gemiddeld	spreiding
Nederland - België	19	5 - 30
België - Frankrijk	55	30 - 90
Frankrijk - Italië	275	90 - 420
Frankrijk - Spanje	81	30 - 120
Nederland - Duitsland	32	15 - 60

Geef aan in welke mate U problemen aan de grenzen ontmoet.

Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven met export naar het betreffende land.

Grensovergang	Mate van problemen				
	geen	soms kleine	vaak kleine	soms grote	vaak grote
Slachtvarkens:					
België	100	-	-	-	-
Duitsland	80	20	-	-	-
Frankrijk	53	42	5	-	-
Italië	0	11	17	61	11
Spanje	69	31	-	-	-
Mestbiggen:					
België	100	-	-	-	-
Duitsland	89	11	-	-	-
Frankrijk	64	27	9	-	-
Italië	8	15	8	54	15
Spanje	67	33	-	-	-

Wilt U de meest voorkomende problemen aan de grens aangeven.

Antwoorden in procenten van het aantal bedrijven.

Aard van de problemen	Frequentie van de problemen		
	geen	weinig	vaak
Problemen met grensdocumenten	71	14	14
Controle van de lading	43	33	24
Veterinaire problemen	19	24	57
Openingstijden van de grens	33	29	38
EG-voorschriften	81	14	5
Voorschriften in bestemmingsland	57	43	0
Taalproblemen	71	24	5

NB. :- De grootste problemen komen voor aan de Italiaanse grens, op grote afstand gevolgd door de Franse grens. Dit wil niet zeggen dat het oponthoud niet korter kan zijn; 1 exporteur meldde bijvoorbeeld een wachttijd van 1½ uur, hetgeen overigens ook in een "open" EG-markt ook te lang is. Zoals blijkt uit de volgende door bedrijven gemaakte opmerkingen kan er met de nodige zorgvuldigheid door de exporteurs zelf ook wat worden verbeterd.

Bijlage 2 (10e vervolg)

Genoteerde opmerkingen van exporteurs:

- Er zijn altijd problemen van veterinaire aard aan de Italiaanse grens; bij andere grenzen nauwelijks.
- Het komt wel eens voor dat de oornummers niet helemaal kloppen met de uitvoerdocumenten. De Italiaanse douane zoekt echter naar afwijkingen.
- De problemen worden versterkt door een vaak gebrekkige talenkennis van de chauffeurs.
- Herkeuring aan de grens (extra kosten) zou overbodig moeten zijn.

Bijlage 3 In het buitenland afgewerkt reisprogramma

Duitsland

Donderdag 17 september

De heer van Rappard

**Adjunct-landbouwwattachee
Nederlandse Ambassade,
Strässchenweg 10,
Tel. 0228-238091**

Vrijdag 18 september

**Herrn Prof. Dr. Ewald Böckenhoff en
Rainer Pflugfelder**

**Institut für Agrarpolitik und
Landwirtschaftliche Marktlehre
der Universität Hohenheim,
Schloss-Osthof,
7000 Stuttgart 70 (Hohenheim)
Tel. 0711-459/2599 en 2610**

Herr Manfred Schöpe

**Institut für Wirtschaftsforschung (IFO),
Foschingerstrasse 5,
8000 München 86
Tel. 089-9224/327**

Maandag 19 oktober

10.00 uur Dr. Hilse

**Bundesverband der Deutschen
Fleischwarenindustrie e.V.
Schedestrasse 11
5300 Bonn 1
Tel. 0228/224666 en 224676**

14.00 uur Herr Saft

**Bundesverband des Gross- und
Aussenhandels mit Vieh- und Fleisch
Schedestrasse 11
5300 Bonn 1
Tel. 0228/213068**

16.00 uur Herr Weidtmann

**Zentrale Markt- und Preise-
berichtsstelle (ZMP)
Godesberger Allee 142-148
5300 Bonn 1
Tel. 0228/888 252**

Dinsdag 20 oktober

**09.00 uur Dr. Höges en
Dr. Neumann**

**Landwirtschaftskammer Rheinland
Endenicher Allee 60
5300 Bonn 1
Tel. 0228/703 1**

15.30 uur Herr Festag

**Schlachthof Düren
Paradiesstrasse 15
5160 Düren
Tel. 02421/41028**

Bijlage 3 (te vervolg)

België

8 oktober

10 - 14 uur	Dr. ir. J. Viaene	Rijksuniversiteit Gent
14 - 17 uur	De heer Adrieans	Slachterij en exportbedrijf Zottegem

9 oktober

10 - 16 uur	De heer Cosse heer Buyle	Landbouw-Economisch Instituut
-------------	-----------------------------	-------------------------------

15 oktober

9 - 12 uur	De heer Derksen	Slachterij Tümmel, Schoppingen
	De heer Vinkelare	Slachterij Vinkelare, Legden

Italië

Maandag 21 september

De heer Frans J.B. Bruins en
mevrouw Riemke Jaanus

Nederlandse Ambassade,
via Michele Mercati 8,
00197 Rome
Tel. 06-873141

Dottore Polacco en
de heer Cimaschi

ASSOCARNI,
via Rovigo 14,
00161 Rome
Tel. 06-852388

Dett. Prof. Giacomo Corazza

Capo Dipartimento Economico e
Relazioni Agricole Internazionali
en voorzitter van
Confederazione Nazionale
Coltivatori Diretti,
va XXIV Maggio 43,
00187 Rome
Tel. 06-4682352

Dinsdag 22 september

De heer Castelli

Salumificio Castelli S.p.A.,
Carni Suini, Porchetta, Salumi,
via Grotte Portella 9,
00044 Frascati (Roma)
Tel. 06-9464249

Bijlage 3 (2e vervolg)

Woensdag 23 september

De heren - Luigi Saini (Capo del
Servizio Informazioni di
Mercato e Valorizzazione
dei prodotti agricolo-
alimentari),
- Alteri en
- Ufo

IRVAM-Instituto per le Richerche e le
Informazioni di Mercato e la
Valorizzazione della Produzione
Agricola,
Via Nomentana 183,
006/161 Rome
Tel. 06-854874

De heer Cees de Roest en
mevrouw Anns Badiani

CRPA-Centro Richerche Produzioni
Animali,
via Crispi 3,
42100 Reggio - Emilia
Tel. 0522-40645

Donderdag 24 september

Dr. Umberto Magnani

A.C.M. Azienda Cooperativa Macellazione
Via 2 Canali 3,
42100 Reggio - Emilia
Tel. 0522-7971

De heer Galeazzo

EFFE
Langhirano bij Parma
(hamdrogerij van dhr. Terralini)

Vrijdag 25 september

René van Kempen (ENCO),
hr. van Neeuwen (2 V's)
hr. Tinti (Hendrix Italië)
hr. Simonini (commissionair)

Varkensbeurs
Fantoli,
Zone de Limate,
Milaan
Tel. 02-5062141

Spanje

Maandag 28 september

De heren Jorna en
van Wissen

Nederlandse Ambassade,
p. Castellana 178,
28046 Madrid
Tel. 4582100

de heer Javier Casares Ripol
(subdirector general de
estudios y modernizacion
del comercio)

Ministerio de Economia y Hacienda
c/. Orense, 4-4a Planta
28020 Madrid
Tel. 4559623

De heer Antonio González Carbajo
(jefe del servicio de
produccion animal)

Ministerio de Agricultura, Pesca y
Alimentacion (MAPA),
28014 Infanta Isabel, 1
Tel. 4672400

Bijlage 3 (3e vervolg)

Dinsdag 29 september

Dr. Adalardo Mancha

GIRESA-Ganaderos e Industriales
Reunidos, S.A.,
Teniente Coronel Norona, 46
28045 Madrid
Tel. 2304400-46866344

De heer del Barrio Martin

ANPROGAPOR
(producentenorganisatie),
Madrid

Woensdag 30 september

Dhr. Fernando Pascual Fernandez

Secretario general de CECARNE y
ASOCARNE,
Madrid

Heren van GIRESA

GIRESA-fokbedrijf met 500 zeugen
Segovia

Donderdag 1 oktober

De heer David L. Westerweel
(handelsagent)

Bowes, S.A.,
Loreta, 13-15, D
08029 Barcelona
Tel. 3219298-3219454

De heer Santiago Casado Gras
(subdirector general)

EXPLASA-Explotaciones Agrícolas
y Granaderas Ausona, S.A.,
Sta. Eugenia de Berga,
Apt. 151-VIC
Tel. 8856511

Vrijdag 2 oktober

Dhr. Eugenio-Vincent Cabollero Leris
(director general)

COPAGA-polígono Industrial "el Segre"
25080 LLEIDA
Tel. 973-201200

Frankrijk

Maandag 5 oktober

de heren Alain Vigne,
Michel Rieu en
Gérard Daumas

ITP-Institut Technique du Porc,
Région Sud,
34, Boulevard de la Gare,
31500 Toulouse
Tel. 61-800588

Bijlage 3 (4e vervolg)

Dinsdag 6 oktober

De heer Adriaan Frijlink

Nederlandse Ambassade
7, Rue Eblé,
75007 Paris
Tel. 1.43066188

De heer Daniel Boussier

OFIVAL-Office Interprofessionnel
des Viandes, de l'Elevage et de
l'Agriculture,
Tour Maine Montparnasse,
33, Avenue du Maine,
75015 Paris
Tel. 1-45388400

Woensdag 7 oktober

De heer J.M. de Rouck

Société Truffaut,
porcs en gros, abbatoir industriel
2, rue Castor,
78200 Mantes la Jolie
Tel. 1-30331589

Donderdag 8 oktober

De heer Daniel van Leynseele

Agence en douane
S.A.R.L.M. Hovelaque
55, Rue de Gand,
59960 Neuville - en - Ferrain
Tel. 013019-103003