

Drs. W. Smit (red.)

Med. No. 359

VIS VAN KUIL TOT TOONBANK

OPSTELLEN AANGEBODEN BIJ HET AFSCHIED
VAN DRS. R. RIJNEVELD, HOOFD VAN DE
AFDELING VISSERIJ



SIGN: L 27-359
EX. NO: B
MLV:

19 december 1986

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Visserij en Bosbouw

REFERAAT

VIS VAN KUIL TOT TOONBANK

Smit, W. (red.)

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1986

118 p., tab.

Bij het afscheid van Drs. R. Rijnveld als hoofd van de afdeling Visserij van het LEI is een aantal artikelen gebundeld. Deze artikelen zijn voor de bundel geschreven door auteurs binnen en buiten het instituut.

De bijdragen belichten aspecten van verschillende geledingen van de visserijsector. Zij strekken zich uit over de visserijbiologie, de visserij zelf, handel en verwerking en het visserijbeleid.

Visserij/Kottervisserij/Mosselcultuur/Visserijbiologie/Vishandel

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

	Biz.
WOORD VOORAF	5
OVER FLUCTUATIES IN ENIGE VISPOPULATIES IN DE NOORDZEE EN HUN OORZAKEN K.H. Postuma	7
HERRING - FEAST OR FAMINE FISHERY Neil B. McKeller	12
DE WIERINGER VISSERIJ VOOR EN NA DE ZUIDERZEEWERKEN M.H. Smit	18
HET HEDENDAAGSE WIERINGEN EN ZIJN VISSERS C. Taal	27
ZEELAND C.E.F. Pronk	31
KUNNEN BEDRIJVEN DIE NIET INVESTEREN OVERLEVEN IN DE KOTTERVISSERIJ? W.P. Davidse	33
GROTE EN KLEINE KOTTERS, RENTABILITEITSVERHOUDINGEN W. Smit	43
OVERCAPACITEIT IN DE KOTTERSECTOR J.W. de Wilde	54
CONCURRENTIE TUSSEN AMBACHTELIJKE EN INDUSTRIËLE VISSERIJ P. Salz	64
THE DUTCH POLICY ON THE DEVELOPMENT OF THE FISHERIES SECTOR IN THE 3rd WORLD COUNTRIES S.G. Manger Cats	74
DE BETEKENIS VAN HET LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT VOOR DE VISSERIJ D.J. Langstraat	78
DE MARKTWAARDE VAN RIJNEVELD VOOR TNO H. Houwing	81
DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT VOOR VISSERIJPRODUKTEN H.J. van den Doel	83
ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT VOOR MOSSELEN H. Harmsma	87
DE HARINGMARKT IN DE DUITSE BONDSREPUBLIEK J. de Jager	97
DE DISTRIBUTIE VAN VISPRODUKTEN: IMAGO, REALITEIT EN PERSPECTIEF J.G.P. Smit	109

Contents

	Page
INTRODUCTION	5
ON FLUCTUATIONS IN SOME FISH STOCKS IN THE NORTH SEA AND THEIR CAUSES K.H. Postuma	7
HERRING - FEAST OR FAMINE FISHERY Neil B. McKellar	12
WIERINGEN FISHERIES PRE AND POST ZUYDERZEE WORKS M.H. Smit	18
PRESENT-DAY WIERINGEN AND ITS FISHERMEN C. Taal	27
SEALAND C.E.F. Pronk	31
ARE NON-INVESTING ENTERPRISES ABLE TO SURVIVE IN CUTTER FISHERIES? W.P. Davidse	33
BIG AND SMALL CUTTERS, EARNINGS RELATIONS W. Smit	43
EXCESS CAPACITY IN THE CUTTER SECTOR J.W. de Wilde	54
COMPETITION BETWEEN ARTISANAL AND INDUSTRIAL FISHERIES P. Salz	64
THE DUTCH POLICY ON THE DEVELOPMENT OF THE FISHERIES SECTOR IN THE 3rd WORLD COUNTRIES S.G. Manger Cats	74
THE IMPORTANCE OF THE AGRICULTURAL ECONOMICS RESEARCH INSTITUTE FOR THE FISHERY D.J. Langstraat	78
THE MARKET VALUE OF RIJNEVELD FOR TNO RESEARCH H. Houwing	81
THE COMMON MARKET FOR FISHERY PRODUCTS H.J. van den Doel	83
DEVELOPMENTS IN THE MUSSEL TRADE H. Harmsma	87
THE HERRING MARKET IN THE GERMAN FEDERAL REPUBLIC J. de Jager	97
DISTRIBUTION OF FISH PRODUCTS: IMAGE, REALITY AND FUTURE PROSPECTS J.G.P. Smit	109

Woord vooraf

Op 19 december 1986 heeft drs. R. Rijnveld, na veertien jaar de leiding van de afdeling Visserij te hebben gehad, zijn functie als hoofd van die afdeling neergelegd. Zijn verdiensten voor de Nederlandse internationale visserij en voor het visserij-economische onderzoek in het bijzonder rechtvaardigen de uitgave van deze bundel artikelen ter ere van dat feit. De bijdragen - van de hand van een aantal auteurs uit visserijkringen, zowel binnen als buiten het LEI - belichten aspecten van verschillende geleidingen van de visserijsector.

Omdat voor de artikelen wellicht in bredere kring belangstelling bestaat zijn zij ondergebracht in een Mededeling. Daarin is getracht de bijdragen - hoezeer ook verschillend van inhoud en benaderingswijze - op te nemen in de volgorde die de titel van de bundel suggereert: van kuil tot toonbank, of ander gezegd: vanaf de visvangst tot aan de consument. De zienswijzen die naar voren worden gebracht zijn van de auteurs persoonlijk en behoeven niet noodzakelijk die van het LEI te zijn of van andere instellingen waarmee de auteurs zijn verbonden.

Een woord van dank is op zijn plaats voor de auteurs die bereid waren een bijdrage aan de bundel te leveren. En niet in de laatste plaats is dank verschuldigd aan de diensten binnen het LEI die aan de uitvoering en de tijdige totstandkoming van de bundel hebben bijgedragen.

De directeur,



J. de Veer

Den Haag, 19 december 1986

OVER FLUCTUATIES IN ENIGE VISPOPULATIES IN DE NOORDZEE EN HUN OORZAKEN

K.H. Postuma

In de jaren na de Tweede Wereldoorlog en met name de zestiger en de zeventiger jaren zijn er in de grootte van een aantal vispopulaties in de Noordzee belangrijke veranderingen opgetreden, welke voor de visserijen die daarop waren gericht ingrijpende gevolgen hebben gehad.

De haring- en makreelstand namen drastisch af terwijl de rondvis, sprot- en scholstand, in grootte toenamen.

De afname van de haring en de makreel werd in de eerste plaats geweten aan een te intensieve visserij. Tenslotte was de paaibiomassa zodanig afgenomen, dat de eiproductie te klein was geworden om nog goede jaarklassen voort te kunnen brengen. De door de visserij geleden verliezen konden daardoor niet worden aangevuld en de stand raakte vervolgens in een neergaande spiraal.

Ongeveer in dezelfde periode namen de rondvis, sprot en schol, toe door het produceren van een aantal zeer sterke jaarklassen. Het is erg verleidelijk om de opeenvolging van goede jaarklassen van de zo juist genoemde vispopulaties te koppelen aan het kleiner worden van de haring- en makreelstand. Door het verdwijnen van 3 tot 4 miljoen ton haring en makreel uit de Noordzee zou er ecologisch gesproken ruimte zijn ontstaan voor andere soorten. De predatiedruk op eieren en larven zou zijn afgenomen en bovendien zou de concurrentie wat betreft voedsel door haring en makreel in vooral de jonge levensstadia geringer zijn geworden. De afname van predatie en de grotere hoeveelheid beschikbaar voedsel kan de overlevingskansen van eieren en larven van kabeljauw en schol gunstig beïnvloed hebben en geleid hebben tot het verschijnen van goede jaarklassen.

De multispecies theorie van Ursin en Andersen kwam in deze periode tot ontwikkeling. Elementen als predatiedruk van vissoorten op elkaar in de diverse levensstadia en concurrentie wat betreft voedsel waren daarin belangrijke parameters.

Een sluitend verhaal over het verband tussen de neergang van de haring- en makreelstand en opkomst van rondvis, sprot en schol heeft men echter tot nu toe niet boven water kunnen krijgen. De predatie op eieren en larven door haring en makreel lijkt te gering om wezenlijk de grootte van de jaarklassen kabeljauw, schelvis, wijting en sprot te kunnen beïnvloeden. Alleen voor schol is een effect niet onwaarschijnlijk. Ook kan voedselconcurrentie tussen haring en sprot niet dienen als verklaring voor de opkomst van de sprotstand in de Noordzee bij het wegvallen van de haring, gezien het verschil en het verspreidingsgebied van de twee soorten zoals beargumenteerd door Corten (1986).

Het herstel van de haringstand

Om de haringstand in de Noordzee gelegenheid te geven zich te herstellen van de door de visserij geleden verliezen werd in 1977 de gerichte visserij op haring in de Noordzee gesloten. Het uitgangspunt hierbij was, dat, zoals boven reeds is vermeld, de voornaamste oorzaak van de achteruitgang van de haringstand de te intensieve visserij was geweest en dat de haringstand in een situatie was geraakt, waarbij de grootte van de paaistand de beperkende factor is voor de grootte van het daaruit voortkomende recruitment.

Na het sluiten van de haringvisserij in 1977 heeft de haringstand zich geleidelijk hersteld door het produceren van een reeks steeds sterker wordende jaarklassen (zie fig. 1).

Door Corten (1986) werd het herstel van de haringstand in de Noordzee beschreven. Hij gaat daarbij in op de oorzaken van het uitblijven van goede jaarklassen in de periode 1974-1978, vlak voor de sluiting van de haringvisserij in 1977. Hij gebruikte daarvoor waarnemingen betreffende de talrijkheid en verspreiding van haringlarven in de Noordzee in februari in de periode 1977-1983, en gegevens over de intrek van haringlarven in de Waddenzee in het voorjaar 1969-1984. Daarmee kon aannemelijk worden gemaakt dat in de jaren 1974-1978 de haringlarven geboren op de paaiplaatsen aan de westkant van de Noordzee de oostelijke Noordzee niet hebben bereikt. De jaarklassen 1974-1978 van de Noordzeeharing waren zeer slecht hoewel de larvenproductie met name in de noordelijke Noordzee nog steeds alleszins redelijk was.

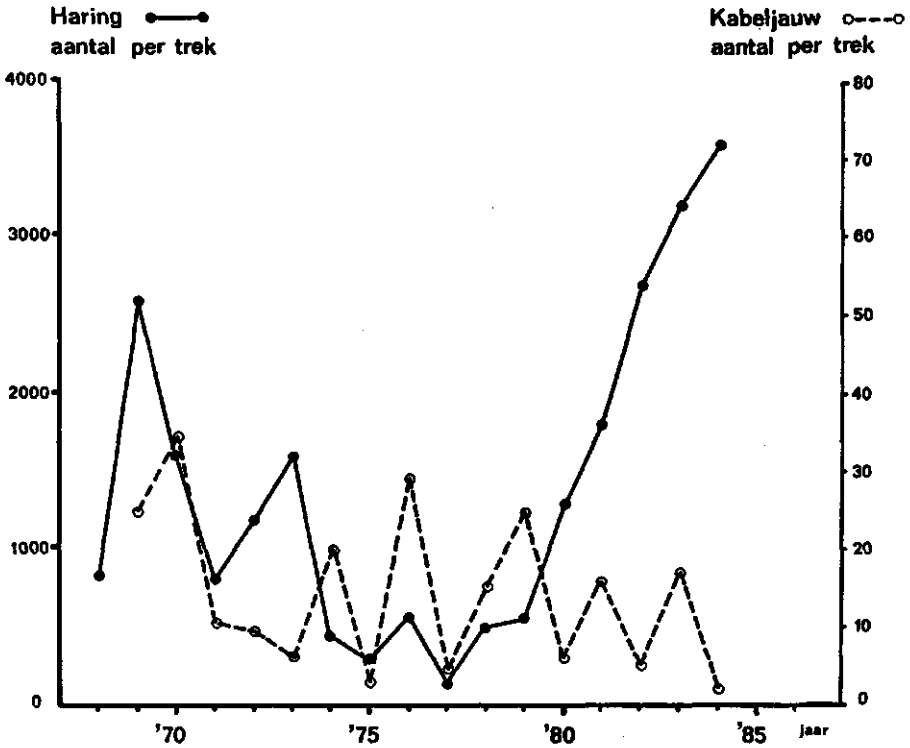
Eerst vanaf het voorjaar 1980 kwamen wederom grote hoeveelheden haringlarven in de oostelijke Noordzee voor. De intrek van grote haringlarven in april in de Waddenzee die sedert 1972 geheel was weggefallen, herstelde zich eveneens in april 1980. Dit impliceert dat in de jaren 1972-1979 er zeer weinig haringlarven de oostelijke Noordzee hebben bereikt. Voor het ontstaan van goede haringjaarklassen is dus niet alleen noodzakelijk dat er door de moederpopulatie voldoende eieren worden geproduceerd maar ook dat de larven die hier zijn ontstaan, in het juiste zeegebied terechtkomen om zich daar verder te ontwikkelen.

Men kan zich afvragen wat de oorzaken zijn geweest dat de haringlarven van de westelijke paaiplaatsen in de periode 1972-1979 de kinderkamers in de oostelijke Noordzee niet hebben bereikt.

Door Corten wordt verondersteld dat het reststroomp patroon in de periode 1972-1979 zodanig is geweest dat het transport van de larven van de westelijke naar de oostelijke Noordzee niet heeft plaats kunnen vinden en dat dit de primaire oorzaak is geweest, dat de jaarklassen in die periode zich niet goed hebben kunnen ontwikkelen.

In de hydrografie is reeds lang bekend dat zeestromingen periodiek kunnen veranderen wat betreft hun kracht en richting.

Figuur 1 Jaarklassterkte indices, uitgedrukt in aantallen per uur trawlen, van twee-jarige haring en kabeljauw in de Noordzee, verkregen door middel van de internationale jonge vissurveys



Zulke veranderingen in het circulatiesysteem hebben niet alleen invloed op het transport van larven, maar ook op het transport en de tijd waarop geschikte plankton voor opgroeiende vislarven beschikbaar komt.

Cushing (1984) verklaart het begin van de opkomst van de kabeljauwstand in de zestiger jaren eveneens door middel van natuurlijke veranderingen die het recruitment begunstigen.

Voor kabeljauwen schijnt het roeipoot kreeftje *Calanus finmarchicus* een belangrijk voedsелеlement te zijn. Vergeleken met de perioden 1946-1961 is de top van de produktie van *Calanus finmarchicus* in de periode 1962-1978 met een maand vertraagd. Hij veronderstelt dat er door deze verschuiving voor de kabeljauwlarven meer voedsel in de vorm van *Calanus finmarchicus* beschikbaar is gekomen, met als gevolg grotere overlevingskansen voor kabeljauwlarven en daardoor grotere jaarklassen kabeljauw in de periode 1962-1978.

Volgens Cushing's verhaal hebben opkomst van de kabeljauwstand en neergang van de haringstand in eerste instantie niets met elkaar te maken. Nu de haringstand zich heeft hersteld moet worden vastgesteld dat deze uitbreiding niet heeft geleid tot het uitblijven van goede jaarklassen kabeljauw (zie fig. 1).

Kennelijk is er geen zodanige voedselconcurrentie opgetreden dat er geen goede jaarklassen kabeljauw meer kunnen ontstaan. Aan de andere kant heeft de predatie van kabeljauw op haring, welke aanzienlijk kan zijn, niet kunnen verhinderen dat goede haring jaarklassen ontstonden. Wellicht zou dat anders geweest zijn als de visserij-intensiteit op kabeljauw niet zo hoog geweest was, want ondanks een gemiddeld goed recruitment is de totale kabeljauwstand momenteel zeer laag.

Uit het voorgaande moge blijken dat de sterkte van jaarklassen niet alleen bepaald wordt door de grootte van de moederpopulatie en daaruit resulterende eiproduktie. Factoren als het op de juiste tijd beschikbaar komen van voedsel en het transport van larven naar de juiste kinderkamergebieden, kunnen van grote invloed zijn op het slagen van het recruitment.

Dit betekent dat het handhaven van een grote paaistand door het in de hand houden van de visserij-intensiteit het ontstaan van een gemiddeld goed recruitment bevordert maar daarvoor geen garantie behoeft te zijn. Omgekeerd kan uit een kleine ouderpopulatie onder zeer gunstige natuurlijke omstandigheden nog een goede jaarklasse ontstaan.

Nu de haringstand zich heeft hersteld moet worden vastgesteld dat deze uitbreiding niet heeft geleid tot het uitblijven van goede jaarklassen kabeljauw (zie fig. 1).

Er is geen zodanige voedselconcurrentie opgetreden wat betreft *Calanus finmarchicus* dat goede jaarklassen kabeljauw niet konden ontstaan. Van de andere kant heeft de predatie van kabeljauw welke aanzienlijk kan zijn (40%) niet kunnen verhinderen dat grote haring jaarklassen ontstonden. Wellicht zou dat anders geweest zijn als de visserij-intensiteit op kabeljauw niet zo hoog geweest was!

Literatuur

A. Corten: "On the causes of the recruitment failure of herring in the central and northern North Sea in the years 1972-1978"; J. Con. Int.Explor.Mer, 42: 281-299, 1986.

D.H. Cushing: "The gadoid outburst in the North Sea"; J.Con.Int. Explor.Mer, 41: 159-166, 1984.

HERRING - FEAST OR FAMINE FISHERY
Neil B. McKellar

Summary

The central proposition of this article is that, despite centuries of state intervention in herring fisheries, we are probably as far away from establishing a rational basis for the fishery today as we were in the 15th century when the collapse of the Baltic herring led to the downfall of the Hanseatic League. The management system currently rests on international acceptance of biological advice, the objective of which is questionable and the means subject to a wide and effective range of abuse. In the case of North Sea herring, international agreement has continued to prove elusive even after settlement of Common Fisheries Policies. Even within the Community, many Member States quota allocation processes seem to contrive to disrupt and defraud the system.

Progression towards rational exploitation necessitates integrated biological and economic research offering alternative policy options to those currently being pursued. It is insufficient for fisheries management to focus only on tonnage to be taken out or left in the sea. Fishermen fish for money and it is essential that the revenue implications of changes in management and conservation measures are considered together with the costs they may impose. This plea for greater co-operation between biologists and economists was not new when Drs Rijneveld and Smit made it in their timely keynote article in Fisheries Economics Newsletter, soon after the extension of fisheries jurisdictions. However, the new fisheries regime has been in existence for a decade and yet it is difficult to find evidence of biological and economic concepts contributing to fisheries policy formulation. Perhaps the vulnerability of herring to natural fluctuations and technological developments make it a particularly appropriate place for co-operation. Arguably it avoids some of the complications arising in multi species fisheries and is enjoying, in the North Sea at least, a strong recovery in availability. This would permit some alternative management solutions to be tried unfettered by the crisis measures that have been a feature of the fishery.

Historical background

Clupea harengus has been fished in England, for at least fourteen centuries. According to H. Swinden 1) herring fishing at Yarmouth probably began soon after the landing of Cerdic the

Saxon in the year 495. In 647 in the church of Felix, Bishop of the East Angles, a holy man was placed to pray for the health and success of the fishermen that came to Yarmouth in the herring season. By the ninth century salted herring was being exported from Scotland to Holland. Come the twelfth century, herring was beginning to make its mark on history. The Baltic herring fishery which was developed by the Danes provided fish to the merchants from the North German Hanseatic towns who cured and exported salted herring to nearly every country in Europe. This dominance of the Hanseatic League was maintained on a base of herring for 200 years until some point in the first quarter of the fifteenth century when a collapse of the Baltic herringstocks occurred. The wealth which had been created by Baltic herring for the Hanseatic cities waned and we have a fifteenth century example of feast changing into famine, which has characterised herring throughout its long history.

About the same time the Dutch were developing their North Sea herring fisheries and these rose rapidly as the fortunes in the Baltic faded. Two factors contributed to the Dutch success. On the supply side a Dutchman called Beukels invented a new method of pickling in dry salt. This greatly extended the shelf life of herring, which was quite portable, in barrels. The demand for fish was considerably stimulated by the prohibition of meat eating on two days a week and for forty days at Lent, throughout Christendom. For nearly four hundred years, Holland was the leading fishing nation with fleets fishing out to the Shetlands. Like the Hanseatic League, Holland built up a merchant marine to trade her herring. It was said that the foundations of Amsterdam were built upon herring bones!

Successive Stuart monarchs in England tried to encourage the development of an English fleet and to make the Dutch pay tribute for fishing in territorial waters. However it was not until the mid seventeenth century that this early attempt to establish property rights with respect to herring, succeeded as a result of the Anglo Dutch war. The encouragement of the development of the English herring fleet was rather less successful however, and it was not really until the beginning of the nineteenth century that the Scottish herring luggers were built for the North East ports. Fishing stations which had been built on the West Coast of Scotland at the end of the previous century and in particular at Ullapool failed largely as a result of the vagaries of the herring. Another development which was more advantageous to the East Coast fishery was the advent of more itinerent larger boats which fished offshore catching herring before they shoaled in the locks. These "busses" as the Dutch called them were mainly based on the East Coast. The Dutch had busses since the fifteenth century. It was not until after the 1808 Herring Act that the Scots began to rise and eventually oust the Dutch from their four hundred year dominance of the European cured herring trade.

By the end of the nineteenth century there was a fleet of more than 1,000 sailing luggers which spent the summer on Scottish grounds, early autumn off Yorkshire and finished on the East Anglian fishery in October/November. Soon after the beginning of this century the sailing luggers were replaced with steam drifters and landings peaked just before the First World War at just under half a million tons of herring. After that there was a loss of foreign markets and the British catch declined though many of the countries who had been important markets, like Germany began to catch for themselves. Total production from the North Sea rivalled its pre First World War peak of over 600,000 tons, in the period just before the Second World War. In the period immediately after 1945 catches again rose to over half a million tons in the North Sea.

The catch diminished virtually annually for the next 10 years and in 1974 the member countries of the North East Atlantic Fisheries Convention (NEAFC) agreed to introduce a TAC for North Sea herring substantially higher than the biological recommendation. Scientific concern about the state of the stocks was vindicated by the major participants falling for short in taking their quotas. A proposal to ban industrial fishing failed in 1975 and though a reduced TAC was adopted for the following year it was insufficient to provide any real improvement in the stocks. The next year saw the introduction of extended fishing zones covering the whole of the North Sea and full international agreement was no longer a legal necessity for the introduction of the total ban on herring fishing that was by then essential. This ban on catching herring which was extended to the grounds in the West of Scotland continued until 1983. In reviewing the evolution of herring management in Northern Europe one is bound to conclude that it has been characterised by its failures rather than its successes.

Current position

Following the resolution of the major issues of access and allocation within the Common Fisheries Policy in 1983, a different form of organisational base exists for the management of herring in many European fisheries. While third country agreement is still important the difficulties are majority decisions which so hampered NEAFC are not so important. It might also have been expected that Member States within the European Community (EC) would enjoy a greater coincidence of interests and that the difficulties of enforcement might have been reduced. Unfortunately these advantages have not yet been fully realised. The EC remains very largely the sum of the individual Member States. The conflict between industrial fishing nations like Denmark and those interested in larger fish for human consumption like the UK remains a function for the most part of individual Member States.

Certainly the decision on the allocation of national quotas and their administration is left to Fisheries Department within each country and a range of solutions have emerged.

Within the UK, the system for administering herring quotas began quite well. It involved the issue of 'pressure stock licences' which could only be granted where there was evidence of historical performance. Unlike other 'pressure stock licences' those issued in respect of herring to purse seiners and freezer trawlers were quite restrictive. Any change that was made to a vessel, such as lengthening a purse seiner by the addition of tanks, which is very common, was carried in the knowledge that the reconstructed vessel would only receive the same entitlement to a quota share as it would have done before the alternation was carried out. A measure of limited entry had been achieved therefore, and changes that were made to vessels in the fishery were more for safety reasons than to increase catching capacity. However, quota management has moved into delegating sectoral quotas of the national quota to the Producer Organisations. This changes the very restrictive controls on purse seiners. There is also some evidence which suggests a relaxation on the new entry of freezer trawlers into the herring fishery, based on their ability to derive more value added from the resource.

Future possibilities

Even though the immediate prospects for herring are more likely to be constrained by their marketing problems than supply, they remain a very vulnerable resource. The existing management system based on annual TAC's and national quotas is an integral part of Common Fisheries Policy at least for the ten year period to 1993. However, within that framework, it should be possible for economists to contribute to the decision on choice of TAC (there are now economists on the Scientific and Technical Committee on Fisheries) and to the way national quotas are themselves allocated. A practical problem associated with the former is that as yet no structure exists to support the provision of economic advice, the way that ICES Working Groups do for biological recommendations. The absence of appropriate data bases may be more easily solved than resolving the differences in prices and costs contributed by different preferences in each Member State. Clearly, however, the potential benefits of doing so make it very worthwhile to try as soon as possible.

In terms of allocation of both TAC's and quotas, the sale of quantitative rights has much to recommend it. Though it has recently been proposed by a Member of the European Parliament as a means of distributing TAC's between Member States, it is more likely to be adopted, if at all, at the Member State level. It would be reasonably easy to give British herring fishermen a more exclusive form of exploitation rights than they currently enjoy

by converting the privilege to catch so much herring a season, into a right held by them. This right, expressed as a percentage of the national North Sea herring quota say, would be transferable. Each vessel owner would be able to buy up individual vessel quotas, from owners who opted not to fish. Such an allocation arrangement would greatly reduce the incentive to increase fishing capacity way out of line with the available resource. It would also resolve in the most efficient way the dispute over the proportion of the herring catch which should be taken by purse seiners and that by freezer trawlers. An alternative to individuals participating in such a market for quotas, would be for Producer Organisations to obtain allocations on behalf of their members.

Conclusion

The economic goal of maximising resource rent has never achieved the acceptance of the biological objective of maximum sustainable yield or the subtle variations upon it. If the economics view is to prevail then economists must convince biologists and fishery managers about the costs which are imposed by failing to pursue economic optima. Both sciences have a contribution to make if fish resources are to be exploited rationally in the future.

Literature

- 1) H. Swinden: "The History & Antiquities of the Ancient Borough of Great Yarmouth"; Norwich, J. Corouse, 1772.

Inleiding

Het jaar 1986 zal de geschiedenis ingaan als het jaar waarin de stormvloedkering in het Oosterschelde gereed kwam. Het besluit tot aanleg van een doorlaatbare dam werd, ondanks de hogere kosten, destijds genomen voornamelijk met het oog op het milieu. Door de bouw van een afsluitbare stormvloedkering kon de functie van de Oosterschelde als kraamkamer van veel vissoorten behouden blijven evenals de reeds bestaande visserijen (mosselen, oesters) in deze zeearm.

Deze gebeurtenis geeft aanleiding tot de vraag hoe de visserij op Wieringen is beïnvloed door een dergelijk kunstwerk: de Afsluitdijk. Het antwoord op die vraag kan voorts aanleiding geven tot speculaties hoe deze visserij er uit zou hebben gezien als bij de aanleg van de Afsluitdijk ook gebruik zou zijn gemaakt van een doorlaatbare stormvloedkering. Vermoedelijk ontbrak het destijds aan voldoende inzicht in de verre gaande gevolgen die de aanleg van deze dijk zou hebben op het natuurlijk milieu in de Zuiderzee en grote delen van de Waddenzee. Bovendien ontbraken in ieder geval de technische mogelijkheden, de financiële middelen en de politieke wil voor alternatieve oplossingen.

Hoe het ook zij, ruim een halve eeuw geleden, op 28 mei 1932, werd de laatste opening in de Afsluitdijk gedicht en de Zuiderzee veranderde daarmee in het IJsselmeer. In het kader van de recente gebeurtenissen in Zeeland lijkt het interessant om terug te blikken op de gevolgen die de Zuiderzeewerken destijds hebben gehad op de Wieringer visserij. Eerst zal worden ingegaan op de verschillende visserijen zoals die voor de afsluiting op Wieringen werden uitgeoefend. Vervolgens zal een beeld worden geschetst van de structuurveranderingen binnen de Wieringer visserij als gevolg van de afsluiting en de ontwikkeling tot het midden van de zestiger jaren.

De Wieringer visserij rond 1900

De woorden "visserij" en "Wieringen" lijken, althans voor de mensen in de Wieringer gemeenschap, onlosmakelijk met elkaar verbonden. Toch is dit niet altijd zo geweest. Wieringen was van oudsher een eiland waar de visserij niet de boventoon voerde. Natuurlijk werd er wel gevist, want op een eiland zijn er altijd mensen die de zee willen en kunnen exploiteren, maar Wieringen had toch in hoofdzaak een landbouwende bevolking.

Voor 1850 telde het eiland slechts 40 à 50 vissers die vooral werk maakten van de palingvangst. De eigenlijke ontwikkeling van de visserij begon dan ook eerst toen. De accentverschuiving naar de visserij was vooral het gevolg van de moeilijke situatie in de landbouw tijdens de agrarische crisis en tevens van een gunstige ontwikkeling van de afzetmogelijkheden door verbeterde conserveringsmethoden. Een niet onbelangrijke factor was tenslotte de verbetering van het vervoer: oprichting van een geregelde lijndienst Harlingen-Hull (1850) en de aanleg van de spoorlijn Amsterdam-Den Helder.

In snel tempo ontwikkelde zich in de tweede helft van negentiende eeuw een veelzijdige visserij. In 1905 telde Wieringen in totaal 202 schepen, bemand met ongeveer 400 vissers. Van deze schepen voeren er 5 alleen op de Noordzee, 15 zowel op de Noordzee als de Zuiderzee en 182 alleen op de Zuiderzee. Ruim een vierde van de vloot werd uitsluitend in het hoogseizoen gebruikt.

S c h e e p s t y p e n

Omdat de Wieringers op de ondiepten rond het eiland visten waren hun schepen in het algemeen kleiner dan die van Urk (228 schepen in 1905), Marken (162 schepen) en Volendam (213 schepen). Veel vissers uit deze plaatsen visten op de Noordzee waarvoor uiteraard grotere schepen vereist waren. Het geringe aantal Noordzeevissers op Wieringen vloede voort uit de vele visserijmogelijkheden dicht bij huis.

Rond de eeuwwisseling ging men op Wieringen steeds meer over op het gebruik van aken. De Wieringer aak was meer dan welk ander geschikt voor de visserij in ondiepe wateren en geulen. Het schip had geen kiel, maar was voorzien van zwaarden die bij het liggen op droogvallende slikken opgetrokken konden worden. In tegenstelling tot wat de naam doet vermoeden werd de Wieringer aak niet in Wieringen, doch in Makkum, Workum, Terschelling en Van Ewijk-sluis gebouwd.

H a v e n s

Voor 1900 beschikte Wieringen niet over een echte haven. Een kleine inham aan de zuidoostpunt van het eiland was de enige ligplaats. Nadat reeds in 1846 een verzoek werd gedaan voor de aanleg van een haven werd pas in 1900 in Den Oever en in 1901 in De Haukes een haven aangelegd. Den Oever bood ligplaats aan de grotere (Noordzee)schepen, De Haukes werd uitsluitend voor de binnengaats vissende schepen gebruikt.

V o r m e n v a n v i s s e r i j

- Noordzeevisserij

In 1905 visten vijf schepen permanent en vijftien alleen in de zomermaanden op de Noordzee. De aanvoer bestond uit tong, schol, tarbot en kabeljauw.

- Botvisserij

Hoewel in de Zuiderzee gedurende het gehele jaar op bot kon worden gevist was deze visserij voor de Wieringers seizoenwerk, met staande netten.

- Geepvisserij

Deze visserij had in het voorjaar plaats, waarbij een geep-zegen tussen twee schepen werd voortgetrokken.

- Kokhanenvisserij

De kokkelvisserij werd op Wieringen door vijf vissers uitgeoefend, met wisselvallige resultaten.

- Haringvisserij

Vanuit veel plaatsen langs de Zuiderzee viste men op Zuiderzeeharing. De haringscholen kwamen in het voorjaar via de zeegaten de Zuiderzee binnen - om tegen de Veluwekust te gaan paaien - en trokken omstreeks half mei weer terug naar de Noordzee. Door de Wieringers werd echter nauwelijks op deze haringsoort gevist. Een van de redenen is waarschijnlijk dat de overige Zuiderzeevissers gaand want gebruikten, terwijl men op Wieringen gewend was met staand want te vissen. In de geulen waarlangs de haring trok was de stroom meestal te sterk voor staand want. De geringe belangstelling van de Wieringers is waarschijnlijk ook ingegeven door ruime andere visserijmogelijkheden rond het eiland.

Ook voor deelname aan de Noordzeeharingvangst (op schepen uit andere havens) was op Wieringen doorgaans weinig belangstelling. In 1905 voeren slechts tien Wieringers op haringloggers tegen bijvoorbeeld negentig Amelanders (op Vlaardinger loggers).

- Ansjovisvisserij

Vlak na de Zuiderzeeharing trok de ansjovis de Zuiderzee binnen, op welke vissoort de Wieringers na 1890 zijn gaan vissen. Aanvankelijk werd gevist met staande netten, na 1924 nog enige tijd met de ansjoviskuil (tussen twee schepen gesleept).

- Oestervisserij

In de achttiende en negentiende eeuw lagen de belangrijkste vangplaatsen van oeters bij Texel, Schiermonnikoog en Wieringen. Deze visserij werd vnl. door Texelaars beoefend. De vangst - groter dan in Zeeland - werd verkocht naar Amsterdam en Hamburg. Pas rond 1900 begonnen ook Wieringers aan de oestervisserij. In 1910 namen zelfs zestig Wieringer schepen aan deze visserij deel.

Na 1922 verloor de oesterteelt zijn betekenis door grote sterfte die leidde tot het geheel verdwijnen van oesters in de Waddenzee.

- Mosselvisserij

Tot rond 1880 visten Zeeuwse vissers mosselzaad in de Waddenzee om dat in Zeeland uit te zaaien. Nadien werd door Wieringers op consumptiemosselen gevist, die via Harlingen naar Engeland werden verkocht. Omstreeks 1910 was Wieringen met een dertigtal schepen de grootste mosselplaats in het noorden. Daarna ontwikkelde zich bovendien een visserij op mosselen voor eendenvoer met als afzetgebied eendenhouderijen in Edam, Volendam, Landsmeer, Durgerdam en later ook op Wieringen zelf. De mosselen die als eendenvoer werden gebruikt noemde men nestmosselen. Vooral tijdens de Eerste Wereldoorlog, toen door exportbelemmering de visserij op andere schelpdieren minimaal was, ontstond er een grote vraag naar consumptiemosselen op de binnenlandse markt. Het gebrek aan kunstmest en pluimveevoeders deed ook de vraag naar en de prijs van nestmosselen sterk stijgen. Het einde van de oorlog deed de mosselmarkt instorten en pas na 1925 kon men weer van goede mosseljaren spreken. In die jaren viste een vloot van twintig mosselkorders vanuit Wieringen.

- Alikruikvisserij

De ontwikkeling van het vervoer bracht buitenlandse markten - België, Frankrijk en Engeland - binnen het bereik. Deze visserij werd voornamelijk door Wieringers uitgeoefend. Dit gebeurde met kleine aken die niet te diep mochten steken om langer bij laagwater te kunnen doorvissen. Men viste op de alikruiken, die zich aan het wier vasthechten, met speciale "krukelkorren", tot soms zestien per schip. De visserij duurde van september tot april; in de zomer was de kans op bederf te groot. Geschat wordt dat in 1909 deze visserij werd uitgeoefend met 125 schepen uit De Haukes en 15 uit Den Oever.

- Wulkenvisserij

Deze visserij werd ook in de winter uitgeoefend en kwam tot bloei na de Eerste Wereldoorlog. De wulken werden met voornamelijk de grotere gemotoriseerde mosselkotters in de diepere stroomgeulen gevist. Voor de afsluiting nam een dertigtal schepen aan deze visserij deel. De vangst werd hoofdzakelijk naar België uitgevoerd.

- Palingvisserij

Tot de Eerste Wereldoorlog werd - door 100 van de 400 Wieringer vissers - de paling voornamelijk gevangen met fuiken en kubben langs de randen van de geulen door de wierwaarden. Na de oorlog maakt de motorisering van de schepen het mogelijk ook te vissen met een sleepnet (aalkuil) op drijfpaling (trekpaling op weg naar de paalplaatsen). De visserij had plaats tussen juli en november met als belangrijkste aanvoerhaven De Haukes: voor de

afsluiting van het Amsteldiep ongeveer 70.000 kg per jaar. De vangst werd grotendeels verkocht in palingcentra als Workum, Heeg en Gaastmeer voor transport naar Londen met de Friese palingaken.

- Wiervisserij

In het tot hier gegeven overzicht komt de diversiteit van de Wieringer visserij rond 1900 goed tot uitdrukking. Toch is het overzicht niet volledig omdat veel vissers naast de rijkdom aan paling en alikruiken in het zeegras ook het zeegras zelf exploiteerden. Deze zaadplant (*Zostera Marina*), die in grote hoeveelheden op de slikplaten rond het eiland groeide werd in de volksmond "wier" genoemd. Rijp wier liet los van de bodem en kon dan opgevisst worden. Als men het wier echter voordat het rijp was maaide was de kwaliteit beter. Het wier werd op het land gedroogd en o.a. gebruikt als dakbedekking onder pannen, als geluiddempend materiaal tussen plafonds en als vulling van matrassen, kussens en meubelen.

Het maaien gebeurde op de wierwaarden en hiervoor waren dus schepen nodig, afhankelijk van de opbrengsten in andere visserijen gewoonlijk gedurende vijf tot acht weken na half juni. Doordat bij de wierproduktie vaartuigen, karren, paarden en land nodig waren, ontstond een hechte samenwerking tussen vissers, maaiers en boeren. In 1910 waren er 202 boeren, 216 vissers en 31 anderen werkzaam in de wierwinning: 37% van de beroepsbevolking had neveninkomsten uit het wierbedrijf.

V i s a f s l a g

In 1912 werd in Den Oever een coöperatieve visafslag opgericht en kreeg ook De Haukes een afslag. Voordien werd alle vis hetzij op zee, hetzij aan de wal direct aan handelaren verkocht.

Op de afslag in De Haukes werden aanvankelijk voornamelijk schelpdieren aangevoerd maar later ook paling, in Den Oever de Noordzeevis. Zuiderzeeharing, geep en ansjovis werd echter in andere havens aangevoerd.

J a a r r o n d v i s s e r i j

Rond de eeuwwisseling was met de genoemde visserijen een min of meer gesloten jaarcyclus ontstaan. In de winter viste men op schelpdieren, in het voorjaar op trekvis (ansjovis, haring, geep), in de zomer maaide men wier en in het najaar viste men op trekpaling. Slechts enkelen visten het gehele jaar op paling in de wierwaarden of het gehele jaar op de Noordzee.

De veelzijdigheid van de vissers leverde, tezamen met de elkaar opvolgende visserijen een jaarrondvisserij op. De ontwikkeling van steeds betere vervoersmogelijkheden en dus betere afzetmogelijkheden heeft daaraan geleidelijk bijgedragen.

Invloed van de Zuiderzeewerken op de Wieringer visserij

Voor de visserij was de invloed van de Zuiderzeewerken al merkbaar zodra in 1920 met de aanleg van de Amsteldiepdijk werd begonnen. De betere verdiensten bij de uitvoering van de Zuiderzeewerken lokte een deel van de vissers uit hun beroep en het aantal vissers daalde van 405 in 1920 tot 232 in 1930.

Daarnaast werd de vissersgemeenschap in de De Haukes al gauw getroffen door de sluiting van de Amsteldiepdijk in 1925. De havens kon enkele jaren nog als vissershavens worden gebruikt - de schepen moesten toen wel om Wieringen heen varen - maar na de sluiting van de Wieringermeerdijk in 1929 ging de plaats als vissershavens verloren en verlegde de activiteit zich naar Den Oever. Deze plaats kon de toevoer van schepen opvangen door een uitbreiding dank zij de Zuiderzeewerken. Door de aanleg van een extra werkhavens beschikte Den Oever over twee havens: een noorderhaven aan de Waddenzee en een zuiderhaven aan het IJsselmeer, hetgeen de Wieringer vissers de gelegenheid gaf in beide wateren te vissen.

Inmiddels was het aantal vaartuigen teruggelopen van 231 in 1910 tot 182 in 1930, vooral door het teruggelopen aantal kleine schepen. Mede door de geleidelijke motorisering in de jaren twintig zijn beide aantallen echter niet vergelijkbaar in de zin van vangstcapaciteit.

Ook op de verschillende visserijen en de wierwinning hadden de Zuiderzeewerken uiteraard directe invloed. De Amsteldiepdijk vernietigde de wierwaarden ten zuiden van de dijk terwijl de kwaliteit van het wier ten noorden van de dijk snel verminderde door grotere afzettingen van vuil en slib als gevolg van gewijzigde stromingen. Na de afsluiting van de Zuiderzee verdween het wier in snel tempo (1933). In hoeverre enerzijds de veranderende milieu-omstandigheden - verplaatsing van geulen, versnelling van stromingen, massale verplaatsing van zand - of anderzijds een uit Amerika overgekomen ziekte hiervoor verantwoordelijk was is lange tijd een punt van discussie geweest.

Het verdwijnen van de wierwaarden verminderde ook de voorkomen van paling en alikruiken. In de tweede helft van de twintiger jaren was de alikruikvisserij door slechte resultaten, tezamen met betere verdiensten in de mosselvisserij en in de Zuiderzeewerken, sterk verminderd. Eerst na het wegvallen van de werkgelegenheid in de dijkwerken nam de alikruikvisserij weer toe, doch de vangsten verminderden snel.

Van de palingvisserij bleef hoofdzakelijk die op drijfpaling in stand, in de eerste jaren na de afsluiting zelfs op een hoog niveau. Deze visserij had plaats in de diepere geulen en vereiste zwaarder, en dus duurder, materiaal.

Door de afsluiting verdwenen geleidelijk ook de ansjovis en de Zuiderzeeharing. De visserij opp Zuiderzeeharing, voor 1932 op Wieringen van weinig betekenis, beleefde na de afsluiting tijdelijk een bloeiperiode doordat deze trekvis in grote scholen tegen

de dijk aan kwam zwemmen. Men viste op deze haring met behulp van haringkommen of haringkamers. De vangst was in deze jaren zo overvloedig dat de haring zelfs voor vismeel werd gebruikt. Voor 1930 werd maximaal 4 miljoen kg aangevoerd; in 1933 was dat ruim 10 miljoen kg, terwijl in 1936 zelfs 15 miljoen kg werd bereikt. Daarna daalde de aanvoer snel en in 1939 was deze haring, eens een goedkope voedselbron voor een groot deel van de bevolking, verdwenen.

Men schat dat ongeveer 25% van de vissers zich na 1932 met de nieuwe methoden van vissen op haring en paling ging bezig ging houden. Dit vergde uiteraard investeringen. Deze investeringen leverden echter slechts korte tijd rendement op en voor diegenen die een aantal jaren hadden gewacht leverden de investeringen al gauw verlies op, aangezien de vangsten na 1937 aanzienlijk terugliepen.

Het totaal aantal vissers was na 1932 - samenhangend met het terugvloeien van mensen uit de dijkaanleg - weer tot 400 gestegen. Driekwart van de vissers bleef aanvankelijk hardnekkig op de oude manier vissen op alikruiken, mosselen, ansjovis en wolken. De vangsten werden echter steeds kleiner en langzamerhand werd het duidelijk dat de Wieringers moesten gaan overschakelen.

Periode na 1940

Gedurende de tweede wereldoorlog kwam dan ook een nieuwe visserij, op sprout en bleik, tot ontwikkeling. Na de oorlog ontstond daarbij een geleidelijk groeiende visserij op het IJsselmeer: met staand want op snoekbaars en met fuiken op paling. Daarnaast schakelde een aantal vissers over op de Noordzeevisserij.

Een visserij die voor de oorlog slechts sporadisch werd uitgeoefend was de garnalenvisserij. Na de oorlog ging men zich hier meer op toeleggen, aanvankelijk als wintervisserij op drogerijgarnalen. Na 1953 speelde de garnalenvisserij in op een stijgende vraag naar (zoute) exportgarnalen en ontwikkelde zich een zomer-visserij. Mede door verbeteringen in de vangst- en verwerkings-techniek groeide de garnalenvisserij uit tot de belangrijkste tak van visserij van Wieringen. In 1960 werd ruim 30% van de Nederlandse aanvoer van exportgarnalen door de Wieringer vloot in Den Oever aangevoerd en de opbrengst van bijna twee miljoen gulden maakte van Den Oever de grootste garnalenhaven van Nederland en een van de grootste in Europa. De Wieringer garnalenvloot vertoonde een sterke groei, van 25 schepen in 1960 tot 45 in 1970, en viste langs de gehele Nederlandse kust, in de Duitse Bocht en een gedeelte van de Deense kust (bij het eiland Sylt) en in de Waddenzee.

In de Nederlandse kleine zeevisserij was inmiddels de boomkorvisserij op platvis het hoofdbedrijf geworden. Op Wieringen werd deze visserij echter alleen beschouwd als aanvulling op de

garnalenvisserij. Alleen op enkele grotere garnalenkotters werd de boomkorvisserij een factor van betekenis. Voor deze kotters was, naar gelang de omstandigheden, nu eens de garnalenvisserij hoofdbedrijf, dan weer de boomkorvisserij (langs de Nederlandse kust en de Duitse Bocht).

Naast de genoemde visserijen werden nog andere takken van visserij door Wieringers uitgeoefend in de zestiger jaren:

- palingvisserij; een visserij met fuiken en kubben aan weerszijden van de afsluitdijk;
- rondvisvisserij; een aanvulling op de garnalenvisserij;
- mosselvisserij; hoewel de Waddenzee als vangstgebied belangrijk was, namen slechts enkele Wieringers aan deze visserij deel;
- kokkelvisserij; ook deze visserij werd door enkele Wieringers bedreven;
- sportvisserij; een tak van "visserij" waarvoor een dertigtal schepen in de weer was.

De totale Wieringer visserij was daarmee uitgegroeid tot een vloot van ruim 100 schepen met een totale bemanning van bijna 400 opvarenden.

Slotbeschouwing

De Wieringer visserij blijkt in de zestiger jaren nog steeds als veelzijdig te kunnen worden gekarakteriseerd. Er waren dan ook maar weinig vissers die zich uitsluitend tot één visserij beperkten. Deze veelzijdigheid verschilt sterk van die van andere vissersplaatsen, zoals Texel en Den Helder (platvisvisserij), Katwijk (rondvisvisserij) en Yerseke (mosselen en oesters).

De Wieringers zijn van oudsher geneigd hun visserijen aan te passen aan de wisseling der seizoenen en omstandigheden en beschikken uit dien hoofde over een groot aanpassingsvermogen en een hoge mate van flexibiliteit. Deze eigenschappen hebben er sterk toe bijgedragen dat de Wieringers na de afsluiting van de Zuiderzee, waarbij een aantal visserijen gedoemd was te verdwijnen, niet bij de pakken bleven neerzitten, maar in de zestiger jaren met de garnalenvisserij als zwaartepunt weer een bloeiende visserij hebben opgebouwd.

Literatuur

- J.T. Bremer: "Wiringherlant, deel I "; Schoorl, 1979.
J.T. Bremer: "Wiringherlant, deel II"; Schoorl, 1980.
Y.N. Ypma : "Geschiedenis van de Zuiderzeevervisserij";
Amsterdam 1962.
D. Daan: "Wieringen land en leven in de taal"; Alphen aan
de Rijn, 1950.
H.A.H. Boelmans Kranenburg: "Achter de branding"; Bussum 1977.
Structuurplan Gemeente Wieringen, 1972.

HET HEDENDAAGSE WIERINGEN EN ZIJN VISSERS
C. Taal

Een omgeving met dorpjes als Den Oever, Hippolytushoef, Oosterland en de Haukes. Op het eerste gezicht een omgeving voor landbouwers, maar als men de dorpjes binnengaat is het al gauw duidelijk dat er wel degelijk visserlui moeten wonen. Hier en daar ziet men wat netwerk en kettingen liggen op stukjes land. Op de deuren vindt men typische Wieringer vissersnamen als Rotgans, Post, Hegeman, De Haan, Tijsen en Bakker.

In het dorp Den Oever bevindt zich de haven. De ingang van de haven wordt gevormd door een sluispoort. De sluisdeuren daarvan waken voor het ooit nog eens binnen kunnen dringen van de zee. Dan doemen ze op, de kotters van Wieringen. Van heel klein tot middenslag. De haven wordt hoofdzakelijk bevolkt door garnalen- en rondviskotters. Hier en daar een schip met boomkortuigen. Aan de kant waar de Marine wat ruimte inneemt hebben wat mosselen- en kokkelvaartuigen hun ligplaats. Links van de haveningang is het droogdok van "Luyt" te vinden en rechts de machinefabriek Laan en Kooy en het splinternieuwe gebouw van de coöperatie. En recht voor de ingang het afslaggebouw, waarvan de capaciteit enkele jaren geleden ongeveer is verdubbeld.

Aan het einde van de week is het aan de haven altijd op een bepaalde manier gezellig. Bedrijvigheid tot en met. Vrachtwagens met vis en garnalen rijden af en aan. Er ligt altijd wel netwerk op de kant om opnieuw te stellen of om te repareren. Het doet allemaal nog zo vertrouwelijk aan.

De wat "grotere" eenheden van Wieringen zijn niet altijd in de gelegenheid om hun thuishaven aan te doen en lopen binnen in Den Helder of Lauwersoog. Nog steeds vormt de toegankelijkheid van de haven voor sommige vaartuigen een probleem, ondanks het steeds weer uitdiepen van de vaargeulen. Bovendien liggen de visgronden nu eenmaal niet altijd in de buurt van Den Oever. In bepaalde jaargetijden wordt door de Wieringers zo ver weg gevist dat het niet rendabel is om steeds de thuishaven aan te doen. Daardoor is Lauwersoog voor vele Wieringers een tweede thuishaven. De vis wordt echter in veel gevallen wel op de vrachtauto naar Den Oever vervoerd en daar afgeslagen. Hierdoor wordt het plaatselijke afslaggebeuren door de Wieringer vissers in stand gehouden, met als gevolg dat de visserij en alles wat ermee samenhangt groeit en bloeit.

Van oudsher zijn de Wieringers vissers van de Zuiderzee. Na het aanleggen van de afsluitdijk hebben diverse vissers kans gezien om door middel van de aalvisserij op het IJsselmeer hun inkomen veilig te stellen. Anderen zagen meer brood in de garnalenvisserij. In de slappe tijd schakelde men dan over op platvis.

Zoals uit vorenstaande cijfers blijkt zijn er praktisch geen grote vermogens op Wieringen te vinden. Aan de golf van investeringen in grote, nieuwe schepen zoals die zich de laatste 15 jaar heeft voorgedaan hebben zij niet meegedaan. Ofschoon de Wieringers dus niet tot de buitensporige capaciteitsvergroting van de vloot hebben bijgedragen ondervinden zij thans wel de gevolgen van vlootuitbreiding door collega-vissers elders in den lande. Er dient tegenwoordig namelijk te worden "stilgelegd" door de gehele vloot als gevolg van die vlootuitbreiding.

Als het aantal weken waarin het voor de Wieringers normaliter al onmogelijk is om te vissen opgeteld wordt komt men al gauw op 7 à 10 weken visverlet (door motorpech, onderhoud, storm, vakantie, enz.). Nu moeten er nog eens 8 stilligeweken bovenop. Het zal duidelijk zijn dat een vissersvloot zoals op Wieringen beslist geen jaarlijks terugkerende stilligeweken kan verdragen. De wijze waarop de Wieringers de visserij uitoefenen getuigt nog steeds van een ouderwets ambachtelijk bedrijf, in de meest positieve zin van het woord. Zij dienen dan ook niet als slachtoffers te fungeren voor wie dan ook.

Het is te hopen dat in de toekomst het ministeriële visserijbeleid zodanig zal worden ingericht dat er weer gesproken kan worden van recht. Het zou jammer zijn als op den duur zou blijken dat de Wieringer vissers het niet hebben gehaald. Een stuk bijzonder goed vakmanschap zou daarmee verloren gaan.

Met alle respect voor de wetenschappelijke artikelen alom, ziet een TAM het visserijgebeuren vaak als een bont varieté, beladen met humor en evenzoveel problemen. Problemen en visserij, de een schijnt niet buiten de ander te kunnen.

Nog niet zo lang geleden liep men van Arnemuiden (anderhalf uur op klompen) naar het haventje van Veere. Er werd in die tijd per week:

- besomd 700 gulden;
- aan olie verstoekt 500 liter;
- per man een loon verdiend van 100 gulden.

Het was een primitieve, eerlijke visserij en men schilderde op zijn schip wat men was: ARM

Nu gaat een laagvliegende wagen in luttele minuten naar Vlissingen. Er wordt nu per week:

- besomd 79.000 gulden;
- aan olie verstoekt 35.000 liter;
- per man een loon verdiend van 2.600 gulden;

Maar nog steeds schildert men op het schip: ARM

Door de jaren dus problemen. Van alle kanten is altijd geprobeerd ze op te lossen. Zo kwam op een goede dag een aantal knappe koppen (ook van het LEI) bijeen met de bedoeling een "federatie van visserijverenigingen" op poten te zetten. Een oude rot in het vak zei hierover: "Vissers zijn net kikkers, heb je ze in een kruiwagen en ga je ermee rijden, dan springen ze er weer uit". Met andere woorden: einde van de federatie.

TAM staat op het LEI voor: Technisch Administratief Medewerker. Voor een TAM doet deze functie echter vaak denken aan de drie aapjes, de lezer kent ze wel:

- horen (hoe het in de visserij toegaat, maar ook alles wat de vissers kwijt willen);
- zien (wat voor het onderzoek essentieel is, maar ook de onderlinge tegenstellingen);
- zwijgen (op de juiste momenten, niet reageren, geen commentaar leveren).

Volgens een bepaalde groep vissers "pakken ze alleen maar de grote". Alle maatregelen en verordeningen zijn uitgevaardigd om de groten te pakken. Vederop zegt een kleine kotter-eigenaar: "Wij moeten stilliggen omdat de grote buiten hun boekje zijn gegaan; we zijn doodgewoon opgeofferd". Het zijn allemaal LEI-deelnemers, dus maar niet reageren.

Een tegenstelling? Een directeur van een vismijn wordt door de notabelen van de gemeente geprezen om zijn inzet; opnieuw een

hogere omzet in de mijn, fantastisch. Even later wordt dezelfde fantastische man gearresteerd en opgesloten.

Het LEI gooit met cijfers, wat bedoelt U? Weet ik niet, maar mijn vader zegt het ook: het LEI gooit met cijfers. Wij gaan een grotere kotter kopen, volgens het LEI niet juist, maar wij doen het toch. Kom over twee jaar maar terug, dan zullen we zien wie er gelijk heeft. Deze visser is en wordt geen deelnemer en de TAM houdt verder maar zijn mond. Dat doet de TAM trouwens ook als de ambtenaren-status nader wordt toegelicht door de vissers.

Problemen van nu:

- Vangstbeperking;
- Stilligregeling;
- Waarin investeer ik nu mijn geld?

Ze worden alweer gevolgd door problemen met de stormvloedkering en de vaste oeververbinding met Zeeuws-Vlaanderen. Het heldhaftige "Luctor et Emergo" gaat ervan verbleken.

Resumerend vermoedt de TAM wanneer hij dit varieté aanschouwt - met onder andere ook nog zijn illusionisten, die mensen dingen doen geloven (men is willig blind voor cijfers) en goochelaars die hun trucs vertonen met of zonder dubbele bodem - dat als het voorhang zakt, hij er met weemoed aan zal terugdenken.

KUNNEN BEDRIJVEN DIE NIET INVESTEREN OVERLEVEN IN DE KOTTER-VISSERIJ?

W.P. Davidse

In de "Visserijwereld" van 10 mei 1973 verscheen een artikel van Rijnveld en Davidse onder de titel "De kottervisser als inkomensvergroter en financier". In dat artikel werd gewaarschuwd voor het nemen van al te grote financieringsrisico's bij het investeren in nieuwe kotters. De schrijvers legden daarbij de nadruk op de voordelen van een veilige financiering d.w.z. een financiering waarbij het eigen vermogen van de ondernemer een behoorlijke omvang heeft, zodat dit kan dienen als "stootkussen" om tegenvallers op te vangen.

Toen dit artikel werd geschreven begon de investeringsgolf van 1973/74 zich af te tekenen. Degenen die bekend zijn met de visserijwereld kennen het verdere verloop: aan het eind van 1973 een zekere paniek, toen de oliecrisis uitbrak, een sanering in 1976 en na twee goede jaren in 1979 het begin van een volgende nieuwbouwgolf.

Niet-investeerders

Doordat investeren en capaciteitsvergroting zo op de voorgrond treden in de kottervisserij dreigt men misschien wel eens over het hoofd te zien dat er ook ondernemers zijn die niet of nauwelijks meededen met deze capaciteitsvergroting. Zo zijn er kottereigenaren die al lange tijd, sinds het begin van de jaren 70, met hetzelfde schip varen. Dat zijn dan niet alleen de eigenaren van de kleinere kotters, met een motor van 300 pk of minder. Deze "niet-investeerders" komen ook voor onder de midden-bedrijven, waartoe in dit verband worden gerekend de bedrijven met één schip, met een motorvermogen van 301 t/m 1100 pk.

Misschien zijn er onder deze ondernemers wel enkele die de raad van Rijnveld en Davidse in eerder genoemd artikel hebben opgevolgd. Er zullen er ook wel zijn die zonder dat artikel gelezen te hebben tot de conclusie kwamen dat groot niet altijd beter maar wel riskanter was; misschien waren sommigen onder hen tevreden met de gang van zaken in hun bedrijf en wensten zij niet de zorgen aan hun hoofd te hebben die een grotere kotter met zich mee zou brengen. Er zullen er ook zijn geweest die gewoon niet voldoende financieringsmiddelen voor een grotere kotter bijeen konden krijgen. Hoe het ook zij, het is de moeite waard om eens te onderzoeken hoe de "niet-investeerders" er voor staan. Is het misschien toch mogelijk om te overleven in de kottervisserij zonder mee te doen met de pk-race?

Om dit te onderzoeken is uit de LEI-steekproef voor het financieringsonderzoek een categorie "niet-investeerders" gevormd. Deze bedrijven hebben gemeen dat (per ultimo 1984) reeds meer dan 11 jaar met hetzelfde schip werd gevaren. De keuze van deze termijn leidt tot een zo groot mogelijke kans dat we te maken hebben met ondernemers die de raad van Rijnveld en Davidse hebben opgevolgd en destijds kozen voor een veilige financiering. Onderzoekers koesteren graag de illusie dat hun raad ook wel eens wordt opgevolgd.

Natuurlijk zijn er onder deze "niet-investeerders" ook bedrijven waarbij de motor werd vernieuwd met soms enige toename van het motorvermogen. Uit de LEI-steekproef konden 18 bedrijven worden geselecteerd die in totaal + 75 kottorbedrijven vertegenwoordigen. Het gemiddelde motorvermogen van deze kotters was 840 pk en ze waren aan het eind van 1984 gemiddeld 15 jaar bij dezelfde eigenaar in gebruik. Deze kotters werden (in 1984) gemiddeld gedurende de helft van de tijd ingezet in de visserij op rondvis en voor 45% in de boomkorvisserij. Tabel 1 toont de gemiddelde balans aan het eind van 1984 van de niet investerende bedrijven. Er moet nog worden opgemerkt dat er ook buiten de genoemde categorie "niet-investeerders" bedrijven zijn die niet of nauwelijks meededen met de pk-race. In feite kunnen hiertoe de meeste bedrijven met middenslag-kotters worden gerekend.

Tabel 1 Gemiddelde balans per ultimo 1984 van bedrijven die op dat moment langer dan 11 jaar hetzelfde schip exploiteerden (de "niet-investeerders")

Debet		Credit	
Schip, bedrijfsec. boekwaarde	593.000	Vreemd vermogen lange termijn	276.200
Overige duurzame activa	83.100	Vreemd vermogen korte termijn	85.400
Liquiditeiten	320.200	Eigen vermogen	<u>634.700</u>
Totaal	996.300	Totaal	996.300
Enkele kengetallen:			
Gemiddeld motorvermogen	840 pk		
Gemiddelde ouderdom schip	20 jaar		
Fiscale boekwaarde schip	f 351.700		
Aandeel eigen vermogen in balanstotaal	63,7%		

Aan de hand van deze gemiddelde balans en overige gegevens kunnen de volgende conclusies worden getrokken omtrent de financiële positie van niet-investeerders:

- er is door deze bedrijven meer met eigen vermogen gefinancierd (bijna 64%) dan door het gemiddelde kottersbedrijf (44%). Dat is natuurlijk niet zo verwonderlijk, omdat door het niet of weinig investeren het vreemd vermogen gemiddeld belangrijk lager is dan bij het doorsnee kottersbedrijf: f 276.000 tegenover f 885.000. Hier wordt wel iets zichtbaar van de veilige financiering waarover in het eerder genoemde artikel wordt gesproken.
- de niet-investeerders beschikken gemiddeld over ruime liquiditeiten (f 320.000). Bij de exploitatie van het schip konden dus spaarmiddelen worden gevormd (de afschrijvingen) ter financiering van een vervangend schip of van een nieuwe motor.
- gemiddeld gezien was er voor de niet-investeerders een goed perspectief op continuïteit van het bedrijf. Er lijken namelijk voldoende financieringsmiddelen beschikbaar te kunnen komen om het huidige schip te vervangen door een nieuwe kotters van dezelfde grootte. Dit kan uit de volgende opstelling worden afgeleid:

Opbrengst schip bij evt. verkoop	f 1.000.000
Liquiditeiten	+ " 320.200
Vreemd vermogen (korte en lange term.) -	" 361.600
Beschikbaar eigen middelen	f 958.600
Nieuwwaarde schip, zelfde grootte	" 2.660.000
Aandeel eigen middelen	36%

Bij deze opstelling moet het aandeel van de eigen middelen worden gezien als een kengetal, waarmee kan worden beoordeeld of aan de vervangingsverplichtingen kan worden voldaan. De opbrengst bij eventuele verkoop van het schip is hierbij getaxeerd op een bedrag dat aanzienlijk boven de gemiddelde bedrijfseconomische boekwaarde ligt. Basis voor deze taxatie vormden waarnemingen omtrent verkoopopbrengsten van kotters in 1983 en 1984. Gemiddeld waren deze verkoopprijzen $1 \frac{3}{4}$ x zo hoog als de bedrijfseconomische boekwaarde (ofwel ruim 2 x zo hoog als de fiscale boekwaarde).

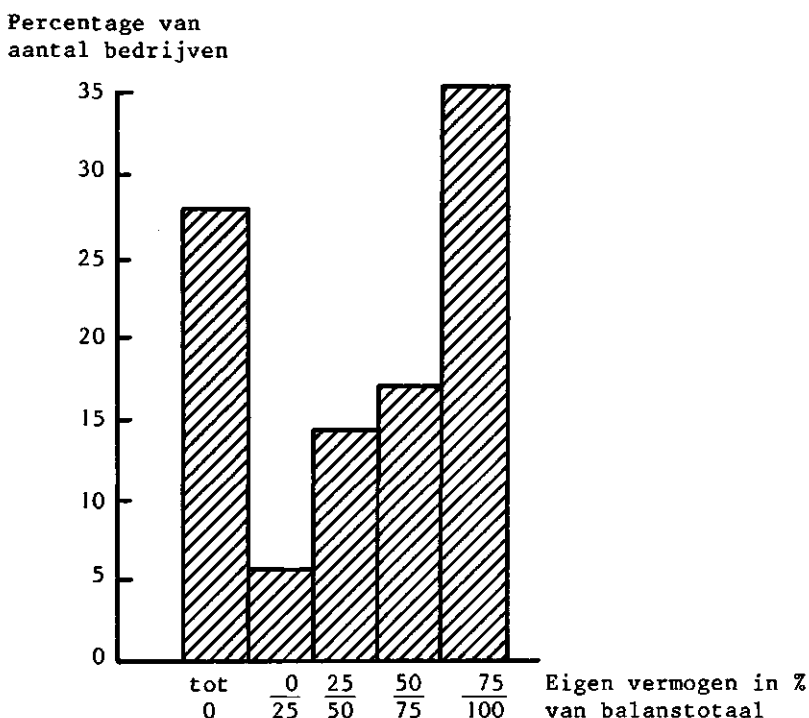
Een aandeel eigen middelen bij de financiering van een nieuw schip van 36% komt in de buurt van het gemiddelde percentage eigen middelen waarmee nieuwe kotters werden gefinancierd (althans voor bedrijven met 1 schip). Gemiddeld gezien is het dan ook niet slecht gesteld met de continuïteitsvooruitzichten van deze "niet-investeerders". Het blijkt dus mogelijk te zijn om te overleven in de kottersvisserij wanneer men niet meedoet met de pk-race.

Men zou natuurlijk kunnen opmerken dat deze niet-investeerders tot de "laatsten der Mohikanen" behoren. Er zouden er al veel afgevallen kunnen zijn, bijvoorbeeld door faillissementen.

In de periode na 1973 zijn er echter relatief weinig kotterbedrijven failliet gegaan; de grootste uitdunning van deze groep "niet-investeerders" kan hebben plaatsgevonden tijdens de saneringsronde van 1976.

De verschillen in de financiële positie van de "niet-investeerders" zijn bijzonder groot. Dat blijkt uit grafiek 1 waarin de spreiding van het percentage eigen vermogen is weergegeven.

Grafiek 1 Niet-investeerders, spreiding % eigen vermogen van balanstotaal



Grofweg gesproken valt de categorie "niet-investeerders" uiteen in twee groepen: bedrijven met een erg zwakke of ronduit slechte financiële positie (plm. 35% van deze categorie) en bedrijven met een sterke financiële positie (plm. 45%). Voor bedrijven uit de eerste categorie was het waarschijnlijk niet mogelijk om in een groter schip te investeren; voor een belangrijk gedeelte zijn dit vermoedelijk "onvrijwillige niet-investeerders". De bedrijven met een sterke financiële positie hadden wel in een nieuw (groter) schip kunnen investeren, doch deden dit om de een of andere reden niet. Ze zouden "vrijwillige niet-investeerders" kunnen worden genoemd.

De bedrijfsresultaten in 1985 en 1986

In het voorgaande werd steeds uitgegaan van balansgegevens per ultimo 1984. Dat zijn de laatst beschikbare gegevens. Het jaar 1985 was een redelijk goed jaar voor de kotterbedrijven met een door het LEI becijferd totaal, positief netto-resultaat van f 4 mln.

De rentabiliteit van de kotters is in 1986 vooral door 3 factoren bepaald:

1. lagere aanvoeren als gevolg van vangstbeperkingen of slechte vangsten (kabeljauw) 2. in samenhang hiermee hogere prijzen voor plat- en rondvis en 3. de sterk gedaalde olieprijs.

Uitgaande van de bedrijfsresultaten over 1985 van "niet-investeerders" zijn gemiddelde bedrijfsuitkomsten (op kasbasis) voor 1986 getaxeerd. Daarbij zijn de volgende veronderstellingen gemaakt 1).

- De hoeveelheid aangevoerde vis was in 1986 15% lager dan in 1985.
- De prijzen voor plat- en rondvis waren in 1986 gemiddeld 7,5% hoger dan in 1985.
- Als resultante van beide eerste factoren daalt de besommingen in 1986 met gemiddeld 9%.
- De olieprijs bedroeg in 1986 gemiddeld 45 cent/liter (70 cent in 1985).
- Kosten als reparatie en onderhoud daalden in 1985 met 7,5%; vistuigkosten met 15% als gevolg van de inzetvermindering.

Nagegaan is vervolgens welk effect de bedrijfsresultaten in 1985 en 1986 kunnen hebben gehad op de balanspositie van de "niet- investeerders". Daartoe zijn als voorbeeld de balansen per ultimo 1984 van twee niet-investerende bedrijven doorgerekend

Tabel 2 Bruto-besomming en -kasstroom van "niet-investeerders"

	1984	1985	1986

Modale niet-investeerder 1)			
Bruto-besomming	1.619.300	2.059.600	1.874.200
Bruto-kasstroom	118.700	345.500	510.300 ²⁾
Niet-investeerder met zwakke fin. positie 1)			
Bruto-besomming	1.050.000	1.093.850	995.400
Bruto-kasstroom	109.700	151.900	175.000 ²⁾

- 1) Kotter in het eerste geval 1200 pk en in het tweede 700 pk; het betreft voorbeeld-bedrijven, waarvan de gegevens niet geheel overeenkomen met de werkelijkheid.
- 2) Als we aannemen dat door een verdergaande vangstbeperking (vangstverbod aan het eind van het jaar) de besomming t.o.v. 1985 niet daalt met 9 doch met 20% dan zou de kasstroom voor beide bedrijven kunnen uitkomen op respectievelijk f 450.000 en f 160.000.

naar het tijdstip 31 december 1986. Het ene bedrijf kan, op grond van het aandeel eigen vermogen worden beschouwd als een "modale niet-investeerder"; het andere voorbeeld - bedrijf is een niet-investeerder met een zwakke vermogenspositie (negatief eigen vermogen). In het laatste voorbeeld kan dan uitkomen in hoeverre de financiële positie is verbeterd door het goede bedrijfsresultaat in 1985 en met name de lage kosten (olieprijs) in 1986. In tabel 2 is het verloop van de bedrijfsresultaten voor beide voorbeeld-bedrijven weergegeven.

Uitgaande van dit verloop van de bruto-kasstroom in 1985 en 1986 zijn de balansposities per 31 december 1986 berekend. Daarbij zijn o.a. nog de volgende veronderstellingen gemaakt 2):

- de looptijd van het krediet is 10 jaar;
- de rente over het krediet is 7,5%;
- er wordt per jaar 1% van de nieuwwaarde geïnvesteerd t.b.v. aanschaf van apparatuur e.d. (resp. f 25.000 en f 35.000).

De balanspositie per 31 december 1986 van beide voorbeeld-bedrijven is weergegeven in tabel 3.

Tabel 3 De balans per 31 december 1986 van niet-investeerders

	Modale niet-investeerder		Niet-investeerder met zwakke fin. positie	
	ult.1984	ult.1986	ult.1984	ult.1986
Debet				
Schip.bedrijfsec. boekwaarde 1)	1.531.500	1.104.700	293.500	231.000
Ov. duurzame activa	10.100	33.200	49.600	65.200
Liquiditeiten	74.400	361.000	63.600	6.700
Totaal	<u>1.616.000</u>	<u>1.498.900</u>	<u>406.700</u>	<u>302.900</u>
Credit				
Vreemd vermogen lange termijn	826.500	445.100	390.700 ²⁾	118.800 ²⁾
Vreemd vermogen korte termijn	77.300	81.200	76.700	80.600
Eigen vermogen	712.200	972.600	-60.700	103.500
% Eigen vermogen van balanstotaal 3)	44,1%	64,9%	-14,9%	34,2%

1) Motorvermogen resp. 1200 en 700 pk.

2) Ten opzichte van een looptijd van de lening van 10 jaar te beschouwen als achterstallige aflossingen.

3) Uitgaande van een daling van de besomming in 1986 van 20% (tabel 2, noot 2) worden deze percentages in 1986 resp. 63 en 29%.

De (veronderstelde) kasstromen in 1985 en 1986 1) hebben de financiële positie van beide voorbeeld-bedrijven sterk verbeterd. Opmerkelijk is het herstel van het bedrijf met een in de aanvang zwakke financiële positie: van een negatief vermogen tot een eigen vermogen dat plm. een derde van het balanstotaal uitmaakt. Hoewel dit op zichzelf acceptabel is moet er echter direct aan toegevoegd worden dat de financiële positie van een dergelijk bedrijf toch nog kwetsbaar is omdat de motor (12 jaar oud) binnen afzienbare tijd moet worden vervangen. De middelen om aan deze vervangingsverplichting te voldoen ontbreken nog op de balans per ultimo 1986.

De financiële positie van de "modale niet-investeerder" per ultimo 1986 kan gunstig worden genoemd. Een hoog aandeel van het eigen vermogen, terwijl er voldoende eigen middelen lijken te zijn om het schip eventueel te vervangen door een nieuwe kotter van dezelfde grootte met 40 à 45% eigen middelen.

De bedrijven met middenslagkotters

Niet-investerende bedrijven zijn geconcentreerd in de categorie bedrijven die één schip met een motor tot 1100 à 1200 pk exploiteren. Vooral in de groep 301-1100 pk, de middenbedrijven, werden zeer weinig nieuwe kotters gebouwd na 1973.

Mede als gevolg hiervan is het aandeel van de middenslagkotters in de totale kottervloot sterk gedaald: van 44% eind 1978 tot 23% aan het eind van 1985, zoals blijkt uit tabel 4.

Tabel 4 Aantal kleinere, middelgrote en grote kotters
(per 31 december)

	1978	1985
Kotters met een motor:		
t/m 300 pk	178	251 (41%)
301 t/m 1100 pk	218	145 (23%)
meer dan 1100 pk	102	223 (36%)
Totaal aantal kotters	498	619 (100%)

Men zou kunnen denken, dat de bedrijven met de middenslagkotters, die naar verhouding het minst tot vernieuwing zijn overgegaan, het eerst aan de beurt komen bij een eventuele saneringsronde. Het is dan toch echter nodig om de perspectieven van deze middenbedrijven genuanceerd te bezien. Zoals hiervoor ook al over de "niet-investeerders" werd opgemerkt moet men ervoor oppassen om niet of weinig investeren rechtstreeks in verband te brengen met achterop raken of geen perspectief meer hebben.

Een belangrijk gedeelte van de middenbedrijven vertoont een gezonde rentabiliteit en een goede financiële positie. Ruwweg

gezegd valt de middengroep in 2 categorieën uiteen: bedrijven met een zwakke financiële positie en bedrijven met een goede tot uitstekende financiële positie.

Naar schatting is momenteel bij ongeveer 30 à 35% van de middenbedrijven het eigen vermogen negatief of erg laag (minder dan 25% van het balanstotaal), terwijl bij 40 à 45% van deze bedrijven het eigen vermogen de helft of meer van het balanstotaal uitmaakt (op bedrijfseconomische basis).

Deze laatste bedrijven kunnen over het algemeen hun financieringsverplichtingen goed nakomen; voorts lijken er voor deze bedrijven goede perspectieven te zijn om het huidige schip, indien nodig, te vervangen door een nieuwe kotter van dezelfde grootte.

Er kan dan ook worden gesteld dat een belangrijk gedeelte van de middenbedrijven goede perspectieven op continuïteit heeft en niet direct voor sanering in aanmerking komt. Bovendien moet ook niet worden vergeten dat kotterbedrijven met een zwakke financiële positie een snel herstel kunnen vertonen in een goed jaar. De getaxeerde ontwikkeling in 1985 en 1986 bij het eerder genoemde voorbeeldbedrijf met negatief eigen vermogen maakt dit duidelijk.

Tenslotte moet nog worden opgemerkt dat de middenslagkotters zorgen voor een gevarieerd aanvoerpatroon (naast platvis, rondvis en haring) waardoor een voortgaande uitdunning van de middenbedrijven minder gewenst is.

Samenvatting en conclusies

- In de kottervisserij heerst nogal de mening dat men mee moet doen met capaciteitsvergrotende investeringen ("de pk-race"), omdat men anders achterop raakt en van de visgronden wordt verdreven. Deze opvatting is begrijpelijk omdat in deze tak van visserij, zij het in afnemende mate, sprake is van gemeenschappelijk eigendom van de visgronden ("de gemene weidestituatie").
Het is echter mogelijk om te overleven in de kottervisserij wanneer men niet meedoet met deze pk-race. Dat is gebleken uit een onderzoek naar de balanspositie van bedrijven die langer dan 11 jaar hetzelfde schip (boven 300 pk) exploiteerden.
- Deze groep "niet-investeerders", die gemiddeld 15 jaar met hetzelfde schip voeren, maakt momenteel slechts 10 à 15% uit van het totaal aantal kotterbedrijven. Gemiddeld bezien beschikken zij over relatief veel eigen vermogen en hun liquiditeitspositie is gunstig. Voorts zijn er voor de doorsnee "niet-investeerder" goede perspectieven op continuïteit omdat er voldoende eigen middelen lijken te zijn om het schip, indien nodig, te vervangen door een nieuwe kotter van dezelfde grootte.

- De "niet-investeerders" vallen nogal duidelijk in twee groepen uiteen: bedrijven met een (erg) zwakke financiële positie (eigen vermogen overwegend negatief) en bedrijven met een sterke financiële positie (gemiddeld 85% eigen vermogen). De laatste categorie, die men "de vrijwillige niet-investeerders" zou kunnen noemen, is groter dan de eerste, "de onvrijwillige niet-investeerders".
Op grond van de gunstige perspectieven van "de vrijwillige niet-investeerders" kan worden gesteld dat bedrijven die in een nieuw, groter schip hebben geïnvesteerd zich in veel gevallen ook zonder deze investering goed hadden kunnen handhaven.
- De middenbedrijven d.w.z. de bedrijven met een schip in de klasse 301 t/m 1100 pk, tellen naar verhouding de meeste niet of weinig investerende bedrijven. Ook voor deze groep als geheel geldt dat men ervoor moet oppassen om het niet of weinig investeren rechtstreeks in verband te brengen met achterop raken en geen perspectief hebben.
Bij een eventuele sanering is het dan ook niet juist om eerst te denken aan de middenbedrijven. Hoewel ongeveer een derde deel van deze categorie een zwakke financiële positie vertoont is er een aanzienlijk grotere groep middenbedrijven met een gezonde financiering (65 à 70% eigen vermogen) en goede perspectieven op continuïteit.

Noten

- 1) Deze bijdrage werd half september geschreven; het zijn de op dat moment meest aannemelijke veronderstellingen.
- 2) Deze balansposities zijn berekend door middel van een geautomatiseerd simulatiemodel, dat is geprogrammeerd door H. Harmsma.

GROTE EN KLEINE KOTTERS, RENTABILITEITSVERHOUDINGEN

W. Smit

Voor velen die bij de kottervisserij zijn betrokken is een regelmatig terugkerend onderwerp van gesprek de verhouding tussen grote en kleine kotters. Deze discussie behelst veelal een aantal facetten, die de verhouding tussen beide groepen bepalen en beïnvloeden 1). In dit artikel zal het probleem "grote of kleine kotters" worden belicht vanuit de gezichtshoek van de bedrijfsresultaten, zonder overigens een uitspraak te doen over de betekenis van andere discussiepunten.

Voor een vergelijking van de bedrijfsresultaten van grote en kleine kotters zullen cijfers moeten worden gebruikt, die enerzijds op dezelfde basis zijn berekend en anderzijds betrekking moeten hebben op een visserij onder dezelfde omstandigheden. Het zou bijvoorbeeld onjuist zijn om zonder nadere overwegingen de bedrijfsresultaten van kleine en grote kotters in de laatste jaren eenvoudigweg naast elkaar te zetten. Immers het bestaan van een omvangrijke vloot grote kotters zou een dermate grote invloed op een visserij met kleine kotters kunnen hebben, dat een vergelijking op hetzelfde moment niet reëel is. Aan de andere kant heeft een vergelijking tussen de visserij met - gemiddeld - kleinere kotters in bijvoorbeeld het begin van de zeventiger jaren en de huidige visserij met overwegend grotere kotters het bezwaar van een inmiddels sterk veranderd prijsniveau en van sterk gewijzigde prijsverhoudingen, zowel van vis als voor kostenelementen.

In het navolgende zal een uitwerking worden gegeven van een berekeningswijze die toch een basis kan vormen voor een dergelijke vergelijking. Daarbij zullen twee benaderingswijzen worden gevolgd:

- Een vergelijking op basis van cijfers uit 1985, waarbij een voorziening wordt getroffen voor de invloed die de visserij met grote kotters zou kunnen hebben op die met kleinere kotters;
- Een vergelijking tussen de visserij in 1972 met praktisch uitsluitend kleine kotters - althans volgens de huidige maatstaven - en de visserij in 1985 met overwegend grote kotters, waarbij correcties voor verschillen in prijsniveau en -verhoudingen worden toegepast.

De vergelijking zal worden beperkt tot de bedrijfsresultaten van de kottervisserij; resultaten in andere sectoren van de samenleving - toeleverende industrie, afnemende bedrijven - worden buiten beschouwing gelaten.

Kleine en grote kotters in 1985

Uit gegevens van het LEI 2) blijkt dat de gemiddelde bedrijfsresultaten van kleinere kotters in 1985 achterblijven bij

die van grote kotters, evenals in een aantal voorgaande jaren. Voor een nadere vergelijking zullen de gegevens van Noordkotters boven 300 pk worden gehanteerd. De Zuidkotters zijn buiten beschouwing gelaten wegens de betrekkelijke geringe omvang van die vloot, met name tussen 300 en 1100 pk, zodat toevallige verschillen een grote rol kunnen gaan spelen. Ook de categorie kleine kotters t/m 300 pk wordt niet in de beschouwing betrokken omdat de visserij met deze kotters wat betreft visgronden (12-mijls zone) en de aard van de visserij (bij deze kotters speelt de garnalenvisserij een meer of minder grotere rol) niet vergelijkbaar is met de visserij met grotere kotters.

Om nader te kunnen ingaan op de prestaties van de verschillende typen kotters zal worden uitgegaan van de jaarbesomming, verminderd met de oliekosten, per pk. Daardoor worden verschillen in energieverbruik van verschillende visserijen in aanmerking genomen. Het oliegebruik in met name de spanvisserij ligt aanzienlijk onder dat in de boomkorvisserij, zodat een eenvoudige vergelijking van besommingen per pk niet volledig is.

Besommingen minus oliekosten per pk in 1985, gemiddeld voor de verschillende categorieën kotters, zijn vermeld in tabel 1.

Tabel 1 Noordkotters 1985; besomming minus oliekosten per pk:

Pk-groep	Besomming minus olielkosten per pk in gulden	Index, gemiddelde 1301-2000 pk = 100
301-800	1359	127
801-1300	1124	105
1301-2000	1070	100
boven 2000	958	90

De cijfers leidden tot de eerste conclusie dat de opbrengst na aftrek van olielkosten per pk daalt naarmate het motorvermogen hoger is. Een nader onderzoek zal moeten uitwijzen of de geconstateerde verschillen representatief zijn voor de genoemde kottergroepen. De eerste vraag daarbij is of de gemiddelde prestatie van de bemanningen in alle groepen vergelijkbaar is. Het is duidelijk dat in de visserij altijd verschillen zullen blijven bestaan tussen bemanningen die een hoge opbrengst realiseren en bemanningen met een lagere opbrengst. Dit verschil kan worden veroorzaakt door een geringere motivatie, tevreden zijn met een relatief lager inkomen, minder geneigd zijn om met slechte weersomstandigheden door te vissen, kennis en kunde, enz. Deze opbrengstverschillen brengen onvermijdelijk inkomensverschillen met zich mee.

Deze laatste leiden dan weer onvermijdelijk tot verschillen in de mogelijkheden - en in een aantal gevallen de geneigtheid - om te investeren in grotere kotters. Als gevolg van de investeringsgolf van de laatste jaren kan dat betekenen dat - gemiddeld - op de nieuwe grote kotters de bemanningen varen met traditioneel de hoogste inkomens, terwijl op de kleinere kotters - gemiddeld - de bemanning met de lagere inkomens zijn blijven varen.

Om een indruk te krijgen van de relatieve prestatie van de bemanningen is in tabel 2 daartoe in elke groep het aantal kotters in vier subgroepen ingedeeld, elk omvattend 25% van het aantal kotters en wel in aflopende volgorde van besomming minus oliekosten per pk.

Tabel 2. Noordkotters 1985; besomming minus oliekosten per pk in guldens, per groep gemiddeld over vier subgroepen, elk omvattend 25% van de schepen in volgorde van afnemend resultaat (tussen haken: index, groep 1301-2000 pk in dezelfde kolom = 100)

Pk-groep	Eerste kwart	Tweede kwart	Derde kwart	Vierde kwart
301- 800	1923 (151)	1488 (133)	1139 (113)	886 (101)
800-1300	1442 (113)	1193 (106)	1020 (101)	839 (96)
1301-2000	1273 (100)	1122 (100)	1007 (100)	877 (100)
boven 2000	1132 (89)	984 (88)	930 (92)	787 (90)

Opvallend is dat de verschillen binnen het bereik tussen 301 en 2000 pk bij de kotters met relatief de beste resultaten aanzienlijk groter zijn dan bij die met minder goede resultaten. Tussen de groepen 1301-2000 en boven 2000 pk blijken de relatieve verschillen praktisch steeds op hetzelfde niveau te liggen.

Aangenomen kan worden dat het beste kwart van de kotters in de respectieve groepen bevaren wordt door de relatief beter presterende bemanningen. Uit dien hoofde geeft dan ook het verloop van besomming minus oliekosten per pk van het beste kwart beter aan hetgeen met de kotters van verschillende grootte kan worden gepresteerd, waarbij het "bemannings-effect" zo goed mogelijk is uitgeschakeld.

Uit het bovenstaande kan de gevolgtrekking worden gemaakt, dat besomming minus oliekosten per pk op de kotters van 301-800 pk gemiddeld weliswaar 27% hoger was dan op kotters van 1301-2000 pk, maar dat bij vergelijkbare bemanningen een meeropbrengst van gemiddeld 51% waarschijnlijker is. Gebruik makend van deze verhouding zijn in tabel 3, naast de gerealiseerde bedrijfsresultaten van een aantal groepen in 1985, gestandaardiseerde bedrijfsresultaten berekend. Als een maat voor het inkomensgenererend effect van de visserij is de gemiddelde arbeidsopbrengst - som van loonbestanddelen, zoals deelloon en sociale lasten, en nettoresultaat - per opvarende aangemerkt.

Tabel 3 Noordkotters 1985; gemiddelde bedrijfsresultaten per vaartuig (1000 gld)

Pk-groep	Bemanningskosten	Besomming minus oliekn. en aflev. kosten	Overige techn. kosten	Arbeidsopbrengst	Arbeidsopbr. per opvarende
A. Gerealiseerd					
401- 600	5,0	655	350	305	61
601- 800	5,4	840	411	429	79
801-1100	6,0	1023	516	507	84
1101-1300	6,5	1180	678	502	77
1301-1500	6,9	1427	747	680	98
1501-2000	6,9	1710	1019	691	100
boven 2000	7,0	2004	1392	612	87
B. Gestandaardiseerd					
401- 600	5,0	784	350	434	87
601- 800	5,4	977	411	566	105
801-1100	6,0	1146	516	630	105
1101-1300	6,5	1271	678	593	91
1301-1500	6,9	1427	747	680	98
1501-2000	6,9	1710	1019	691	100
boven 2000	7,0	2004	1392	612	87

De in 1985 bestaande verschillen ten gunste van de grote kotters blijken na een aanpassing van de cijfers voor het bemanningseffect geheel verdwenen te zijn. Op grond hiervan kan geconcludeerd worden dat, vanuit het gezichtspunt van bedrijfsresultaten en inkomen, bij gelijke geardeheid en kunde van de bemanning geen voorkeur voor kleinere of grotere kotters bestaat.

Op een ander mogelijk effect van het tegelijkertijd varen van een grote vloot grote kotters en een kleinere vloot kleinere kotters is daarbij nog niet ingegaan: de concurrentie op de visgronden. Het is duidelijk dat de krachtige, grote kotters ten opzichte van de kleinere kotters een voorsprong hebben. Met de bestaande gegevens is echter een dergelijk effect niet meetbaar. Om toch een indruk te geven van de invloed van deze concurrentie is het volgende voorbeeld, uitgewerkt in tabel 4 illustratief. Daarbij is uitgegaan van een compensatie voor een veronderstelde vermindering van 1% van de besomming minus oliekosten voor elke 100 pk lager dan 1650 pk.

Bij een verondersteld effect van 1% per 100 pk blijkt volgens deze gegevens de balans te zijn doorgeslagen in de richting

Tabel 4 Noordkotters 1985; gestandaardiseerde bedrijfsresultaten na correctie voor het bemanningseffect en bovendien na correctie voor de concurrentie op de visgronden (1000 gld.)

Pk-groep	Bemanning	Besomming minus oliekn. en aflev. kosten	Overige techn. kosten	Arbeidsopbrengst	Arbeidsopbr. per opvarende
A. Gestandaardiseerd voor bemanningseffect					
401- 600	5,0	784	350	434	87
601- 800	5,4	977	411	566	105
801-1100	6,0	1146	516	630	105
1101-1300	6,5	1271	678	593	91
1301-1500	6,9	1427	747	680	98
1501-2000	6,9	1710	1019	691	100
boven 2000	7,0	2004	1392	612	87
B. Gestandaardiseerd voor bemanningseffect en bovendien voor concurrentie op de visgronden					
401- 600	5,0	874	350	524	105
601- 800	5,4	1070	411	659	122
801-1100	6,0	1226	516	710	118
1101-1300	6,5	1328	678	650	100
1301-1500	6,9	1427	747	680	98
1501-2000	6,9	1710	1019	691	100
boven 2000	7,0	2004	1392	612	87

van de kleinere kotters. Hoewel de invloed van de concurrentie op de visgronden op de bedrijfsresultaten van kleinere kotters momenteel niet meetbaar is, dient deze invloed niet te worden onderschat. Geringe verschillen in de besomming blijken reeds in aanzienlijke mate in te grijpen in de onderlinge verhouding tussen de respectieve groepen kotters voor wat betreft de inkomenspositie.

Kleine kotters in 1972, grote in 1985

Een andere mogelijkheid om de bedrijfsresultaten van grote en kleine kotters onderling te vergelijken is de confrontatie van de totale kottervisserij in twee situaties: een met in hoofdzaak kleine kotters en een met voornamelijk grote kotters. In deze visserijsector is dat alleen mogelijk door een vergelijking van twee perioden: bijvoorbeeld 1972 en 1985. In 1972 voer een kleine zeevisserijvloot (totale kottervisserij zonder garnalervisserij)

van 470 kotters met een gemiddeld motorvermogen van 490 pk per vaarttuig. In 1985 voer een kleine zeevisserijvloot (totale kottervisserij boven 300 pk) van 372 kotters met gemiddeld 1297 pk.

Natuurlijk gaat een rechtstreekse vergelijking van de visserij in beide jaren niet op. Daarvoor hebben zich in de tussenliggende periode teveel zaken gewijzigd. Enkele in het oog lopende ontwikkelingen die bij de vergelijking moeten worden meegenomen zijn:

- a. Door de waardedaling van de gulden (inflatie) is het algemeen prijsniveau gestegen, zodat uitkomsten in guldens niet zonder meer vergelijkbaar zijn.
- b. De prijsverhoudingen van diverse vissoorten zijn waarschijnlijk gewijzigd, evenals die van verschillende kostensoorten (olieprijsstijging!). Daardoor zal een rechtstreekse vergelijking ook tot onjuiste conclusies kunnen leiden.
- c. De visstand kan zich, in het bijzonder door de achterenvolgende investeringensgolgen van 1973-1976 en 1980-1985 en de daarmee gepaard gaande grotere visserijdruk, gewijzigd hebben.

De invloed van inflatie en gewijzigde prijsverhoudingen kan worden opgevangen door zowel de visserij met de vloot van 1972 als die met de vloot van 1985 in de prijzen van 1985 uit te drukken. Dan wordt bereikt dat twee visserijsituaties met elkaar worden vergeleken alsof die plaats zouden hebben in 1985.

Voor het probleem van de verschillende visstanden kan een oplossing worden gevonden door beide visserijen binnen hun eigen kader te houden. Dit betekent dat enerzijds de visserij met de vloot van 1985 beschouwd wordt zoals die in realiteit was, dus op een visstand zoals die (mede door de eigen visserij-inspanning van die vloot) in werkelijkheid was. Anderzijds zal de visserij met de 1972-vloot worden beschouwd onder de omstandigheden van 1972, ervan uitgaande dat de visstand in het vergelijkingsjaar 1985 is grote lijnen gelijk zou zijn als in 1972, mede doordat er zich inmiddels geen uitbreiding van de visserijcapaciteit zou hebben voorgedaan.

De uiteindelijke vergelijking gaat dus tussen twee situaties, een visserij met grote kotters met de visstand die bij die visserij "behoort" en een visserij met kleinere kotters met de daarbij behorende visstand. Voor de vergelijking van de bedrijfsresultaten worden voorts beide situaties wat betreft opbrengsten en kosten uitgedrukt in dezelfde prijzen.

De vergelijkbaarheid van beide visserijsituaties wordt op deze wijze niet geschaad door "bemanningseffecten", omdat de gehele sector wordt samengenomen en daarmee ook het gehele spectrum van bemanningen, hun aard, kunde, enz. Ook effecten van de concurrentie op de visgronden spelen niet mee, omdat beide situaties onafhankelijk van elkaar zijn waargenomen en geen onderlinge beïnvloeding van grote en kleine kotters plaats heeft.

Om tot een vergelijkbare totale visserij-omvang te geraken zijn in beide situaties de sectorresultaten berekend voor dezelf-

de arbeidsinzet. Daarvoor is op de vloot van 1972 een kleine correctie toegepast om de totale omvang (2253 opvarenden) in overeenstemming te brengen met de omvang van de visserij in 1985 (2288 opvarenden). Hiermee wordt bereikt dat in beide situaties wordt gesproken over een visserij met dezelfde personeelssterkte.

In tabel 5 zijn de bedrijfsresultaten in beide situaties - de werkelijke situatie van 1985 en de naar 1985 toegerekende situatie van een visserij met aanzienlijk kleinere kotters in 1972 - voor de gehele sector naast elkaar geplaatst.

Uit de cijfers blijkt een aantal in het oog lopende verschillen:

- Bij dezelfde arbeidsinzet zijn uiteraard meer kleinere kotters in de vaart dan grotere (ongeveer een kwart meer).
- De totale besomming voor een gelijk aantal vissers is met een vloot kleinere kotters ongeveer een kwart minder.
- Het totale motorvermogen van de vloot kleinere kotters is ongeveer de helft van die met grote kotters, evenals de oliekosten.
- De overige technische kosten (kosten zonder oliekosten en loonbestanddelen) nemen met ongeveer een kwart af.
- De totale arbeidsopbrengst blijft gelijk of wordt zelfs iets hoger.

Tabel 5 Bedrijfsresultaten van de totale kleine zeevisserijsector; de realiteit van 1985 en een berekende situatie met de vloot van 1972 (mln. gld.)

	Bedrijfsresultaat op basis van		Vloot-1972 in procenten van
	vloot-1985	vloot-1972	vloot-1985
Aantal kotters	372	470	126
Totaal motorvermogen (1000 pk)	483	231	48
Aantal opvarenden	2288	2288	100
Olieverbruik (mln. liter)	301	155	51
Besomming	693	525	76
Af: oliekosten	212	109	51
overige techn. kosten	290	214	74
totale technische kosten	502	323	64
Arbeidsopbrengst	191	202	106

N.B.: Vloot-1985 = kottervloot exclusief kotters t/m 300 pk.
Vloot-1972 = kottervloot exclusief garnalenkotters.

Een eerste conclusie is dat met hetzelfde aantal vissers, varend op kleinere kotters, de totale besomming kleiner is met behoud van hetzelfde totale inkomen. Omdat in beide situaties met dezelfde prijzen per vissoort is gerekend betekent dit - afgezien van de invloed van veranderingen in het pakket - in grote lijnen eveneens een kleinere aanvoer. Dit zou tegemoet komen aan de huidige quota-perikelen en aan adviezen van biologen de visserij-druk terug te nemen. In dit opzicht is dus een voorkeur uit te spreken voor een visserij met kleinere kotters, temeer omdat de inkomenspositie van de vissers niet wordt aangetast.

Op twee facetten, die in de vergelijking nog niet expliciet aan de orde zijn gekomen, moet nog de aandacht worden gevestigd. In de eerste plaats is de veronderstelling dat in beide situaties met dezelfde visprijzen per vissoort is gerekend discutabel. De totale besomming is met de vloot van 1972 op deze wijze een kwart minder dan met de vloot van 1985 en daarmee dus de aangevoerde hoeveelheid in dezelfde orde van grootte lager. Dit zou aanleiding kunnen zijn voor het veronderstellen van een ander (hoger?) prijsniveau, vooral voor vissoorten waarvoor Nederland een belangrijke marktpositie inneemt (tong en in mindere mate schol). Behalve voor de totale aanvoer zullen, door mogelijke verschillen tussen het aanvoerpakket van 1972 en dat van 1985, voor de afzonderlijke vissoorten nog sterkere prijsverschillen kunnen optreden. De beschikbare gegevens (met name het ontbreken van een kwantitatieve aanvoerspecificatie in 1985) laten echter niet toe de calculaties in dit opzicht te verfijnen. Om die reden is volstaan met een calculatie bij gelijke prijzen.

Daarnaast zijn mogelijke wijzigingen in visserijtechniek in het geding. De rondvisvisserij bijvoorbeeld werd in 1972 praktisch uitsluitend met de bordentrawl uitgeoefend. In de zeventiger en tachtiger jaren is echter de spanvisserij op rondvis ontwikkeld, die een - vaak aanzienlijke - verbetering van de opbrengsten/kostenverhouding opleverde. Met een dergelijke ontwikkeling is bij het overbrengen van de visserij van 1972 op het exploitatieniveau van 1985 geen rekening gehouden. Het is aannemelijk dat, ook al zou de vlootsamenstelling zich op het niveau van 1972 hebben gestabiliseerd, een dergelijke ontwikkeling zich zou hebben voorgedaan. Dit betekent dat de bedrijfsresultaten met de vloot van 1972 waarschijnlijk beter zouden zijn dan uit tabel 5 blijkt, daarmee de voorkeur voor een visserij met kleinere kotters versterkend.

In aanvulling op de vergelijking van het totale sectorresultaat in beide situaties is in tabel 6 ingegaan op de bedrijfsresultaten gemiddeld per schip en per opvarende.

Uit de gemiddelden per vaartuig blijkt de kleinschaligheid van de visserij met de vloot van 1972 ten opzichte van die met de vloot van 1985. Daarbij is van belang dat de gemiddelde besomming per schip minder daalt dan de inzet van het schip (motorvermogen) en de daarmee verband houdende kosten (olie). Daardoor is de uiteindelijke arbeidsopbrengst per schip slechts weinig lager dan

Tabel 6 Bedrijfsresultaten van de kleine zeevisserij, gemiddeld per schip en per opvarende; de realiteit van 1985 en een berekende situatie met de vloot van 1972 (1000 gld.)

	Bedrijfsresultaat op basis van		Vloot-1972 in procenten van
	vloot-1985	vloot-1972	vloot-1985
A. gemiddeld per schip			
Motorvermogen	1297	490	38
Bemanning	6,15	4,87	79
Olieverbruik (1000 liter)	809	330	41
Besomming	1862	1117	60
Af: oliekosten	569	232	41
overige techn. kosten	780	455	58
totale technische kosten	1349	687	51
Arbeidsopbrengst	513	430	84
B. Gemiddeld per opvarende			
Motorvermogen	211	101	48
Olieverbruik (1000 liter)	132	68	52
Besomming	303	230	76
Af: oliekosten	92	48	52
overige techn. kosten	128	94	73
totale technische kosten	220	142	65
Arbeidsopbrengst	83	88	106

met een visserij met grote kotters. Dit verschil zou mogelijk nog kleiner worden indien de genoemde verbeteringen in visserijtechniek en mogelijk hogere visprijzen in samenhang met een lagere aanvoer mede in beschouwing worden genomen.

Gemiddeld per opvarende is ook sprake van een zekere schaalverkleining, echter niet in die mate als gemiddeld per schip. De inzet per man - en dus de oliekosten - daalt met rond de helft, besomming en overige kosten per man slechts met rond een kwart. Uiteindelijk blijft een enigszins hogere arbeidsopbrengst per opvarende ter beschikking, ongeacht het effect van een mogelijk verbeterde visserijtechniek en van mogelijk hogere visprijzen.

Uit de lagere besomming per opvarende kan - tegen een gelijk prijsniveau - een gemiddeld geringere vangst per man worden afgeleid. Dit zou tevens een vermindering van de - lichamelijke - arbeid van de vissers betekenen. Ook uit hoofde van arbeidsomstandigheden zouden kleinere kotters dus de voorkeur verdienen boven grotere.

Conclusies

Een eenvoudige vergelijking van de bedrijfsresultaten van grotere en kleinere kotters is niet mogelijk. Dit is enerzijds het gevolg van verdringingsverschijnselen in het huidige visserijpatroon: kleinere kotters vissen ten opzichte van grotere achter het net, zowel wat betreft de bemanningen als wat betreft het gezamenlijk bevissen van de visgronden. Anderzijds ligt de bloeiperiode van de kleinere kotters in een ander tijdperk dan die van de grotere; het is duidelijk dat een eenvoudige vergelijking door de jaren heen eveneens niet rechtstreeks mogelijk is.

Om toch een vergelijking motelijk te maken zijn de cijfers dusdanig aangepast dat een redelijke vergelijkingsmaatstaf is bereikt. Als de vergelijking beperkt wordt tot de bedrijfsresultaten en de daaruit voortvloeiende inkomens, dan blijken de kleinere kotters niet voor de grotere onder te doen. Zowel een onderlinge vergelijking van de - aangepaste - bedrijfsresultaten in 1985 als een vergelijking van de - eveneens aangepaste - visserij in 1972 met die in 1985 leiden tot dezelfde conclusie.

Er is reden om aan te nemen dat kringen binnen de kotterssector en ook daarbuiten zich niet bewust zijn van de hier beschreven verhoudingen. Voor dezen is het belangrijk deze inzichten mede te betrekken in een visie op toekomstige ontwikkelingen in de kotterssector.

Literatuur

- 1) J.W. de Wilde: "Grotere of kleinere kotters, gedwongen schaalvergroting of weloverwogen keuze?"; LEI-Mededeling nr. 289, juni 1983.
- 2) W. Smit: "Visserij in cijfers 1985"; Periodieke Rapportage nr. 31-85; LEI, oktober 1986; tabel 2.2.

OVERCAPACITEIT IN DE KOTTERVISSERIJ
J.W. de Wilde

"Er zijn belangrijke wanverhoudingen ontstaan tussen de nationale visserijcapaciteit en de in de naaste toekomst te realiseren nationale aanvoeren en besommingen ..."

"De ... vraag, die in dit verband ... aan de orde moet worden gesteld is: een beperkte vermindering van de vlootcapaciteit (b.v. 20%) of een geforceerde vermindering (b.v. 50%)?"

"Er zijn o.i. zwaarwegende argumenten om in de eerstkomende jaren een minder sterke beperking van de kottervloot na te streven, ..."

Uit: De Nederlandse zeevisserij op de drempel van een nieuw tijdvak; Jaarverslag 1974, Landbouw-Economisch Instituut.

Bovenstaande citaten uit een publikatie die aan de vooravond van de grote sanering van de kottervisserij werd geschreven - Rijnveld leidde de afdeling Visserij nog maar enkele jaren - zijn helaas opnieuw actueel. Algemeen is men van oordeel dat er een overcapaciteit is van de kottervloot. In dit artikel wil ik niet ingaan op de ontstaansgeschiedenis van die overcapaciteit, maar het begrip zelf en de toepasselijkheid ervan op de kottervisserij aan een nadere beschouwing onderwerpen. Hierbij zal duidelijk worden dat:

- het begrip overcapaciteit niet eenduidig is;
- de omvang ervan afhangt van de gehanteerde definitie;
- de omvang ervan bovendien door endogene en exogene oorzaken wisselvallig is;
- de aanvaardbare capaciteit met de kottervloot is meegegroeid;
- de aanvaardbare omvang van de vloot hoogstens achteraf is vast te stellen en niet tevoren te berekenen valt.

Een oplossing wordt hiermee niet aangedragen, wel een meer genuanceerd inzicht in de problematiek waarvoor overheid en bedrijfsleven zich gesteld zien.

Geen eenduidig begrip

Als men spreekt van overcapaciteit in de visserij, dan kunnen daarmee zeer uiteenlopende dingen worden bedoeld. De meest gangbare en gemakkelijkst aansprekende opvatting is dat de productiefacaciteit groter is dan nodig om de jaarlijks via quoteringen en vrije visserijen beschikbare hoeveelheden vis te vangen. Hoewel de daarbij passende "technisch maximaal" te noemen capaciteit eenvoudig lijkt vast te stellen zal hierna blijken dat dit bepaald niet het geval is.

Een tweede opvatting koppelt de overcapaciteit aan het overbevissingsbegrip uit de visserijbiologie: van overcapaciteit is daarin sprake als er meer capaciteit wordt ingezet dan voor duurzaam maximale produktie van vis nodig is. Het hangt af van het bevissingsniveau waarop de toelaatbare vangsten worden gesteld hoeveel de "biologisch optimale" capaciteit kleiner is dan de technisch maximale.

Spiegelbeeldig aan deze technisch-biologische omschrijvingen zijn twee omschrijvingen te geven vanuit economisch gezichtspunt. Zo kan van economische overcapaciteit worden gesproken als het totaal van de kosten van de visserij het totaal van de opbrengsten van quota en te vangen vrije vissoorten overschrijdt. Ook dit lijkt een eenvoudig en goed bruikbaar criterium, maar er moet worden vastgesteld dat de "economisch maximale" capaciteit nogal wisselvallig kan zijn.

Tenslotte kan op theoretisch economische gronden van overcapaciteit gesproken worden als in de visserij meer capaciteit wordt ingezet - en daarmee meer kosten worden gemaakt - dan voor het behalen van duurzaam maximale winsten of toegevoegde waarde nodig is. Door positieve prijseffecten bij kleinere aanvoer zal de "economisch optimale" capaciteit over het algemeen kleiner zijn dan de biologisch optimale.

Optima niet toepasselijk

De bovenomschreven optimale capaciteiten hebben niet veel meer dan theoretische waarde met betrekking tot de kottervisserij. De biologisch optimale capaciteit zou slechts in internationaal verband gerealiseerd kunnen worden, in samenhang met een biologisch optimale bevissing van de internationaal geëxploiteerde visstand. Gezien het niveau waarop de toelaatbare vangsten worden vastgesteld, lijkt biologisch optimale bevissing geen doelstelling van het Gemeenschappelijk Visserijbeleid te zijn, althans daarin geen prioriteit te genieten. (Bij het begin van de quoteringen in NEAFC-verband was daarvan wel sprake, hetgeen m.i. heeft bijgedragen aan het falen ervan).

Ook economisch optimale capaciteit is in beginsel alleen op internationale basis te realiseren. Er is hier nog wel een nationale variant denkbaar, waarin de visserij binnen de nationale quota met een minimum aan capaciteit en inzet blijvend maximale winsten of toegevoegde waarden zou behalen.

Het nastreven van economische optimaliteit van sectoren van bedrijvigheid past niet bijzonder in het Nederlandse bestel van vrije ondernemingsvorming. Een zekere verspilling is inherent aan dit stelsel, omdat de inzet van produktiefactoren in economisch aantrekkelijke activiteiten de neiging heeft toe te nemen, tot door daling van het winstniveau en de risico's in aanmerking nemend de activiteit geen aantrekkingskracht meer heeft. Er is geen aanleiding hier voor de visserij een uitzondering te maken en de omvang ervan tot het minimaal wenselijke terug te brengen.

Afgezien van de vraag of de visserij daarbij werkelijk optimaal zou kunnen functioneren (verminderde spreiding van activiteiten in de breedst mogelijke zin) kleven hieraan onaanvaardbare maatschappelijke bezwaren. Dezelfde bezwaren kleven overigens ook aan het biologisch optimum, zij het in mindere mate.

De werkgelegenheid zou sterk verminderen, niet alleen in de visserij zelf, maar ook in de toeleverende bedrijven en waarschijnlijk zelfs in de afnemende sector, door onvolledige uitputting van de quota. Naast het legertje werklozen dat hieruit zou voortvloeien, dikwijls in vrij kwetsbare regio's, zou een kleine kaste bevoorrechte vissers ontstaan met vorstelijke inkomens. Men zou weliswaar die inkomens kunnen afromen - tot hoever? - om daarmee de uitkeringen aan de werklozen te betalen, maar op een dergelijk constructie zit in de huidige sociaal-economische situatie niemand te wachten. Een verspilling van de mogelijke winsten via een hogere inzet van produktiefactoren, waarbij de "vrije maatschappelijke krachten" voor de verdeling zorgen valt dan verre te preferen.

Maximale capaciteit niet constant

Dit brengt ons tot de economisch maximale capaciteit, waarbij het verdeelprobleem zich niet op die wijze voordoet en de winsten gemiddeld gezien tot nul zijn gereduceerd. Het lijkt een aantrekkelijke oplossing, omdat het economisch krachtenspel voor evenwicht kan zorgen, zonder veel ingrijpen van buitenaf. Marktmechanismen hebben in beginsel een stabiliserend effect op de bedrijfsuitkomsten. Bij minder goede vangbaarheid van een vissoort zijn de kosten per eenheid relatief hoog, maar door hogere prijzen kunnen de opbrengsten per eenheid ook toenemen. De visserij zoekt een evenwicht tussen de verschillende soorten bij de gunstigste kosten-opbrengsten-verhouding.

Kiest men bij de huidige gunstige ruilvoet voor economisch maximale capaciteit van de kottervloot, dan vergt dat weliswaar de kleinste vermindering van capaciteit en werkgelegenheid, maar blijft een strakke beheersing van de activiteiten - via individuele contingenten en/of stilligeregelingen e.d. - noodzakelijk om de beschikbare quota niet te overschrijden. Zou in de toekomst de ruilvoet weer verslechteren, wat zeer aannemelijk is, dan levert dat in beginsel een zekere druk tot uitstoot van capaciteit op. De mobiliteit van productiefactoren, vooral van kapitaal, is in de kottervisserij echter gering. Visserijbedrijven proberen zo lang mogelijk te overleven en betere tijden af te wachten en leggen daarbij grote vindingsrijkheid en uithoudingsvermogen aan de dag. In die situatie zal de druk om de beschikbare quota te overschrijden nog groter zijn dan bij een gunstige ruilvoet.

De conclusie van deze overwegingen moet zijn dat de economisch maximale capaciteit door exogene economische invloeden wisselvallig is en dat in verband met de daarbij behorende voortdu-

rende druk op de quotering op langere termijn de voorkeur moet worden gegeven aan een capaciteit die de technisch maximale bena-dert.

Ook de technisch maximale capaciteit is echter geen constant gegeven. De indruk bestaat dat de in de biologische adviezen aanvaardbaar geachte visserijdruk niet steeds dezelfde is, terwijl bij de vaststelling van de toelaatbare vangsten die adviezen niet steeds worden gevolgd. De jaarlijks overeengekomen quota vergen daardoor een telkens wisselende capaciteit. De door het bedrijfsleven wel eens gevraagde stabiele quota zouden de zaak alleen maar verergeren, omdat daarmee schommelingen in de visstand en de jaarklassesterktes - en daarmee in de vangbaarheid - worden mis-kend.

Plaatselijke en seizoenmatige afwijkingen van de gemiddelde vangbaarheid vormen een extra versturende factor. De toelaatbare vangsten van de meeste soorten worden vastgesteld op basis van de toestandsbeoordeling van de stand in de gehele Noordzee. De vis is echter in het algemeen niet gelijkmatig verdeeld. Dichtheidsverschillen, door het bestaan van deelpopulaties, voorkeursgebieden in samenhang met de leeftijd en trek- en paai gedrag, zijn meer regel dan uitzondering. Hoewel deze biologische patronen op zich meestal slechts langzaam veranderen, kunnen door snelle schommelingen in jaarklassesterkte en verschuivingen in bevis-singspatronen locale afwijkingen in vangbaarheid betrekkelijk groot zijn. (Visserij die enerzijds een beperkt areaal bevissen en daarin anderzijds de grootste dichtheden zullen opzoeken, ver-schillen wellicht ook daardoor nogal eens van inzicht met de bio-logen). Zo kunnen quota verlaagd worden terwijl de Nederlandse kotters in hun visgebied juist goede vangstmogelijkheden aantref-fen, of verhoogd als de kottervissers vinden dat de stand er slecht voorstaat.

Tegen deze achtergrond lijkt bij het streven naar de tech-nisch maximale capaciteit van de kottervloot het aanhouden van een zekere reserve verantwoord. Dat vergt wel begeleidende maat-regelen om binnen de quota te blijven, maar hieraan kan waar-schijnlijk - zolang een quoteringssysteem bestaat - nooit worden ontkomen. Een reden daarvoor is alleen al het in het voorgaande gemakshalve buiten beschouwing gehouden sterk gemengde karakter van de visserij door kotters. Niet alleen worden verschillende takken van visserij bedreven, maar binnen die takken bestaat de productie uit een mengsel van soorten, gequoteerde en "vrije". Onvermijdelijke verschillen in vangbaarheid en mate van quotering tussen de diverse soorten maken nadere regulering - ofwel door de producentenorganisaties ofwel van overheidszijde - gewenst, om voortijdige uitputting of onvolledige benutting van quota te voorkomen. Er mag niet op gerekend worden dat het eerder ge-schetste marktmechanisme hier volledig voor zal zorgen.

Aanvaardbare capaciteit toegenomen

Na deze theoretische beschouwingen over de maat voor overcapaciteit is het tijd voor een blik op de praktijk. Meerdere malen is in de laatste vijftien jaren vanuit verschillende gezichtspunten een aanvaardbare omvang aangeduid van de kleine zeevloot of de kottervloot (de combinatie van kleine zee- en garnalenvloot). Het opmerkelijke daarbij is dat de aanvaardbare capaciteit de groei van de kottervloot min of meer bijhield.

Toen in 1972 door de Nederlandse Visserijbond over een begrenzing van het motorvermogen per schip werd gediscussieerd, stelde De Veen dat voor optimale bevissing van de tongstand in de Noordzee een boomkorvloot van 90.000 pk voldoende was. Onzerzijds is vervolgens gesuggereerd, dat in verband met de bijvangst en nevenvisserijen die ook een zekere capaciteit vergden een totale omvang van de kleine zeevloot van ca. 150.000 pk aanvaardbaar zou zijn. In deze visie, die in eerste instantie uitging van een biologisch optimale capaciteit, bestond in 1972 - toen 227.000 pk in de kleine zeevisserij werd ingezet - al een overcapaciteit van 50%. (De garnalenvisserij met 22.000 pk bleef hierbij buiten beschouwing).

Enkele jaren later is de in de aanhef van dit artikel aangehaalde keuze tussen 20% en 50% capaciteitsvermindering aan de orde. Het is het eerste quoteringsjaar en tevens het eerste jaar van de grote sanering: 1975. Let wel, de eventuele vermindering met 50% had niet ten doel een optimale bevissing te bereiken, maar leek nodig - gezien de uiterst ongunstige interne ruilvoet van die tijd - om op langere termijn een rendabele visserij weer mogelijk te maken. De economisch maximale en optimale capaciteit leken elkaar te overlappen en beneden het biologisch optimum of technisch maximum te liggen. Zo'n vermindering zou de capaciteit van de kleine zeevisserij tot ca. 170.000 pk hebben teruggebracht, niet veel meer dan de eerder genoemde aanvaardbare capaciteit. Op door de latere gang van zaken gerechtvaardigde gronden werd echter een voorkeur uitgesproken voor een minder sterke inkringing.

Dit werd ook de doelstelling van het saneringsbeleid: een omvang van ca. 300.000 pk (inclusief de garnalenvisserij) werd aanvaardbaar gevonden. Deze doelstelling werd niet geheel bereikt, enerzijds doordat minder capaciteit aan de visserij werd onttrokken, anderzijds doordat de investeringsgolf in 1975 nog nawerkte. De omvang van de kottervloot was na de sanering uiteindelijk 325.000 pk. Gegevens uit het onderzoek duiden erop, dat deze vloot de technisch maximale capaciteit bij de toenmalige quota maar weinig overschreed. De snel verbeterde ruilvoet had na enkele jaren - met inachtneming van de quota - de exploitatie van een iets grotere vloot nog wel toegelaten.

Inmiddels is de omvang van de kottervloot meer dan een beetje toegenomen. In het kader van het Gemeenschappelijk Visserijbeleid heeft de overheid het Meerjarig Oriëntatie Programma 1984-'86 opgesteld. Daarin wordt op nogal simplistische wijze - de opbrengst per pk in het verliesgevende jaar 1983 wordt geconfronteerd met een getaxeerde aanvoerwaarde van de aan Nederland toegewezen quota plus bijvangsten - een economisch maximale capaciteit van de kottervloot geschat op 460.000 pk. De Europese Commissie heeft vervolgens bepaald dat de kottervisserij tot deze omvang moet worden teruggebracht. Ten opzichte van de omvang van de vloot per ultimo 1985 betekent dat een reductie met ruim 15%.

In een raming van de bedrijfsresultaten van de zeevisserij bij de quota van 1986 ten behoeve van beleidsinstanties kwam SMIT begin dit jaar als nevenresultaat tot een schatting van de inzetbare capaciteit. Deze zou ca. 80% kunnen bedragen van de inzet van de kottervloot in 1984. De technisch maximale capaciteit werd daarmee geschat op ca. 415.000 pk. Nadrukkelijk wordt hier de term "geschat" gebruikt, omdat het een zeer zorgvuldige en daarmee vrij complexe benadering was van de eventuele gang van zaken. In zo'n benadering spelen veronderstellingen ten aanzien van de relatieve vangbaarheid van de verschillende vissoorten een cruciale rol.

De economisch maximale capaciteit gaat bij de huidige ruilvoet de technisch maximale waarschijnlijk ruim te boven. Het zou me zelfs niet verbazen als de bestaande kottervloot van ca. 570.000 pk zich als geheel zonder verlies te lijden aan de quota zou kunnen houden. Dit sluit overigens niet een verliesgevende situatie voor alle bedrijven uit.

Argumenten 1975 gegrond

Uit het voorgaande komt naar voren dat de op een of andere manier benaderde aanvaardbare capaciteit van de kottervloot in de loop van anderhalf decennium ruwweg tot het drievoudige is toegenomen en de ontwikkeling van de werkelijke capaciteit min of meer op de voet gevolgd heeft. De eerste vraag die daarbij opkomt is: hoe is dit mogelijk? Het antwoord op die vraag ligt voor een belangrijk deel in argumenten die in 1975 werden aangevoerd om een minder sterke beperking van de vloot na te streven.

In de visserij hebben zich vooral in de jaren zeventig aanzienlijke verschuivingen voorgedaan in het productiepakket. Zo werd de schol een steeds belangrijker produkt van de boomkorvisserij, enerzijds gestimuleerd door marktontwikkelingen, anderzijds door een versterking van de scholstand. Het belang van de biologisch gezien kwetsbare tong nam met gelijke tred af, zodat beide soorten nu een praktisch gelijk aandeel in de totale besomming van de kottervisserij hebben. Daarnaast is het belang van de nevenvisserijen in het geheel toegenomen, met name van de visserij op rondvis (tabellen 2.3 en 5.3 van "Visserij in cijfers 1985" geven hiervan een globale indruk).

Ook in het beheersbeleid deden zich belangrijke veranderingen voor. Zo veranderde - mede onder invloed van ideeën over onderlinge samenhangen tussen vispopulaties - de doelstelling van het beleid van: (biologisch) optimale bevissing, naar: instandhouding van de visstand. Impliciet is daarmee een zekere mate van biologische overbevissing toelaatbaar geworden. In de loop der jaren deden zich bovendien verschuivingen voor in de aandelen van de deelnemende landen. De erkenning die Nederland daarbij als platvisproducent kreeg kwam de kottervisserij ten goede. Het niveau van de toelaatbare vangsten werd bovendien voor de belangrijke soorten regelmatig begunstigd door het optreden van goede jaarklassen.

Deze factoren tezamen maakten de inzet mogelijk van een kottervloot met een veel groter capaciteit dan in het begin van de jaren zeventig kon worden voorzien. Afnemende efficiency met toenemende kottergrootte kan een extra bijdrage hebben geleverd. Of met dit alles de groei in de geopperde aanvaardbare capaciteiten geheel kan worden verklaard, is zonder kwantificering van bovengenoemde effecten afzonderlijk niet vast te stellen. Een dergelijke kwantificering lijkt echter praktisch onuitvoerbaar.

Vertekend beeld

De schattingen van Smit komen er op neer dat de huidige kottervloot bij normale inzet de toegekende quota met omstreeks 35% zou overschrijden. Zonder een dergelijke niet weg te cijferen overschrijding te willen bagatelliseren, komt het me voor dat bij velen de indruk bestaat dat het om veel meer zou gaan. Een tweede vraag die zich dan ook voordoet, is: hoe kon dit beeld van gigantische overcapaciteit en ontduikingen ontstaan? Het antwoord hierop ligt mijns inziens - en ik sta daarin niet alleen - in belangrijke mate in de werking van het stelsel van individuele contingentering.

Dit stelsel, dat door ons bij de invoering van de quoteringen werd gepropageerd, heeft helaas in zijn oorspronkelijke bedoeling - ondernemers hun toegekende vangstrechten optimaal te laten benutten - gefaald. Van meet af aan is dit doel voorbijgeschoten, doordat bij de toewijzing van de platviscontingenten niet of nauwelijks rekening werd gehouden met de bij veel bedrijven toegenomen capaciteit. Mede door de sterke beperkingen in de beginjaren van de quotering kwamen bedrijven met grote, nieuwe en vaak zwaar gefinancierde kotters daardoor in een onhoudbare positie. Om het bedrijf en de eigen en bemanningsinkomens te redden zocht en vond men wegen in particuliere verkoop en "tweede markt". De sfeer van clandestiniteit die hierdoor ontstond wekte binnen en buiten de visserij overdreven ideeën over wat gaande was en leidde tot verkeerde conclusies.

Vergeten werd in het algemeen dat naast de grotere kotters een flinke groep kleinere bestond met vaak niet te verwaarlozen contingenten tong en schol die deze maar gedeeltelijk of in het

geheel niet opvisten. Zo kon het gebeuren dat in 1979 bij quota van 9900 ton tong door het CBS slechts een aanvoer van 7400 ton werd geregistreerd. De grotere platvisaanvoerders zetten, in hun streven officieel binnen het hun toegewezen individuele contingent te blijven, zoveel langs officiële weg af, dat de totale officiële vangst ruimschoots beneden het nationale quotum bleef.

Deze situatie duurt - ook na het van kracht worden van het Gemeenschappelijk Visserijbeleid - alleen maar voort, zij is hooguit nog wat aangescherpt. Nog steeds komen de grote kotters tekort en houden de kleinere platviscontingenten over. (De "groep Tuip" claimde in 1985 over 4000 ton tong en 18.000 ton schol te beschikken, die voornamelijk als ruilmiddel voor rondvis werden gebruikt). De overtredingen waar de grotere kotters op worden betrapt hangen samen met, of betreffen de individuele contingentering. Het aanhouden van een reserve bij de toedeling maakt daarbij dat men eerder of ernstiger in overtreding is.

De hoogst ongunstige conclusies die Euro-inspecteurs in 1985 trokken - quotum-overschrijdingen van meer dan 100% werden "vastgesteld" - berusten ongetwijfeld op een onjuiste interpretatie van op enkele afslagen gedurende korte tijd waargenomen gebeurtenissen. Generalisatie van beperkte waarnemingen van aandelen die op de "witte" en de "grijze" markt worden verkocht moeten wel tot een zeer sterk vertekend beeld leiden. Dat op grond van een dergelijke beeldvorming de Nederlandse visserij in het internationale forum wordt beoordeeld is zeer te betreuren.

Overcapaciteit onberekenbaar

De verwarde en uiteenlopende ideeën over de bestaande overcapaciteit kunnen bij beleidsmakers de behoefte doen ontstaan aan een nauwkeurige berekening van de aanvaardbare capaciteit van de Nederlandse kottervloot. Een dergelijke berekening is mijns inziens slechts "ex post" uitvoerbaar en niet "ex ante". De omstandigheden in de visserij zijn wel achteraf vast te stellen, maar alleen met vrij grote onzekerheidsmarges te voorspellen. In geval van een enkelvoudige visserij zou op grond van waarnemingen in het verleden een redelijk betrouwbare benadering wel haalbaar zijn. De geschiedenis toont echter al aan dat in een samengestelde visserij als die van de kottersector de onderlinge wisselwerkingen en verschuivingen zo complex kunnen zijn dat ze als onvoorspelbaar moeten worden beschouwd.

Afgezien van het praktische probleem dat de benodigde gegevens voor het bouwen van een model sinds 1982 ontbreken, zijn er (op dit moment nog) onoverkomelijke modeltechnische problemen. Te noemen zijn de uiteenlopende effecten van:

- wisselingen in toegestane visserijdruk van jaar op jaar;
- verschillen in vangbaarheid tussen soorten en van jaar tot jaar;
- de samenstelling van de vloot naar pk-klassen;
- de verdeling van de bemanningskwaliteit over de vloot;

- de wisselende inzet van capaciteit over de diverse takken van visserij;
- de bijvangsten van al of niet gequoteerde vissoorten;
- de eventuele visserijen op niet gequoteerde soorten.

Voor al deze invloeden zijn aannemelijke veronderstellingen te doen, maar iedere combinatie daarvan levert niet meer op dan een goede schatting van de aanvaardbare capaciteit, niet veel beter dan een eenvoudiger tot stand gekomen ex post-schatting als die van Smit.

De beleidsmakers zullen zich dus moeten verzoenen met de gedachte dat de aanvaardbare capaciteit onberekenbaar is. Een voorzichtige benadering ervan lijkt daarom nog steeds geraden. In dit opzicht is er in de twaalf quoteringsjaren weinig veranderd.

Literatuur

W.P. Davidse e.a.: "De Nederlandse zeevisserij op de drempel van een nieuw tijdvak"; Jaarverslag 1974, LEI, 1975.

R, Rijnveld en J.W. de Wilde: "Economische aspecten van overbevissing en quotering voor de Nederlandse kottervisserij"; Mededeling 113, LEI, 1974.

W. Smit: "Raming van de ontwikkeling van de bedrijfsresultaten van kottervisserij en grote zeevisserij bij de quota voor 1986"; Interne nota, LEI, januari 1986.

W. Smit: "Visserij in cijfers 1985"; Periodieke Rapportage no. 31-85, LEI, oktober 1986.

J.F. de Veen: "Gevolgen van het opvoeren van het motorvermogen voor de tongstand"; De Visserijwereld 31e jrg., no. 20, 1972.

Anon.: "Jaarvergadering van de Nederlandse Vissersbond"; De Visserijwereld 35e jrg., no. 27, 1976.

Inleiding

Zeevisserij behoort tot de traditionele economische activiteiten in alle landen die over enige kustlijn beschikken. Net zo als in de andere sectoren heeft ook de visserij in de afgelopen decennia een grote technologische ontwikkeling doorgemaakt. Hierdoor is een situatie ontstaan waarin kleine en grote schepen naast elkaar opereren en vaak dezelfde visstanden exploiteren. Dit komt zowel in de ontwikkelde als in de ontwikkelingslanden voor. De wetgeving van veel ontwikkelingslanden biedt echter relatief weinig bescherming aan de kleinere vissers waardoor zij vaak in de concurrentiestrijd het onderspit moeten delven.

Onderscheid tussen ambachtelijke en industriële visserij

Indien men naar de industrialisatiegraad kijkt zouden er drie typen visserijen onderscheiden kunnen worden:

1. De kleinschalige visserij;
2. De semi-industriële visserij;
3. De industriële visserij.

De verschillen tussen deze drie groepen zijn wel talrijk, maar aan de andere kant is een algemene grens niet altijd even gemakkelijk te trekken. Althans niet in theorie.

In de context van de ontwikkelingslanden zou men globaal kunnen stellen dat de kleinschalige visserij beoefend wordt met betrekkelijk kleine schepen, misschien tot 15 m, die lokaal gebouwd zijn en dat men meestal passieve vistechnieken toepast. Tot de semi-industriële visserij worden schepen tot ongeveer 25 m gerekend. Dit zijn dan vooral trawlers en purse-seiners die toch nog relatief dicht bij de kust blijven werken en die evenals de kleine vissers verse vis aanvoeren. De industriële visserij betreft in het "Noorden" gebouwde schepen die vaak tenminste voor een deel in buitenlandse handen zijn. De vangst wordt aan boord bewerkt, bijvoorbeeld ingevroren of ingeblikt. In deze opsomming zijn reeds een paar criteria genoemd: grootte van schepen, vismethode en bewerking aan boord.

Een meer gedetailleerde en gestructureerde analyse van de verschillen en tegenstellingen tussen de verschillende visserijen zou vijf verschillende aspecten als uitgangspunt kunnen nemen:

1. De toegepaste techniek - schepen en hun uitrusting, vismethoden, de benodigde infrastructuur aan de wal, technologische afhankelijkheid.

2. Het natuurlijke milieu - visgronden, vissoorten, afhankelijkheid van het weer, e.d.
3. De economische factoren - investeringskosten, prijzen, marktverhoudingen, distributie, verwerking.
4. De sociale aspecten - status, organisatie aan boord en aan de wal, rol van de vrouw.
5. De institutionele aspecten - hoe sterk is de positie van de vissers i.h.a. tegenover de overheid en hoe goed zijn de verschillende groepen vissers binnen de overheid vertegenwoordigd.

T e c h n o l o g i e

Het duidelijkste verschil ligt in de schepen en hun uitrusting. De ambachtelijke vissers vissen met traditionele, lokaal gebouwde, vaartuigen die vaak niet eens gemotoriseerd zijn, ofschoon door verschillende ontwikkelingsinspanningen van de laatste 10-15 jaar buiten- en binnenboordmotoren wel op redelijke schaal geïntroduceerd zijn. Het vistuig wordt zonder hulpmiddelen aan boord gehaald en de vangst blijft in de ergste gevallen in de open lucht liggen. Dit betekent dat de kleine vissers alleen in de kustwateren kunnen opereren, hun produktiviteit laag is en hun vangsten snel bederven.

De industriële vissersschepen zijn uitgerust met sterkere motoren, gekoelde visruimen en geavanceerde navigatie- en visopsporingsapparatuur. De fabrieksschepen kunnen de vis fileren en invriezen of inblikken. Het vistuig wordt mechanisch aan boord gehaald. Ze bieden eveneens een aanzienlijk betere accommodatie aan de bemanning.

In de meeste gevallen gebruiken de kleine vissers passieve vistechnieken, lijnen, kieuwnetten of verschillende soorten valen. De belangrijkste uitzondering hierop is de ringzegen die b.v. bij de lichtvisserij gebruikt wordt. Juist omdat de kleine vissers technisch niet in staat zijn vis actief op te sporen worden er in de laatste jaren steeds meer z.g. FAD's gebruikt. FAD betekent "Fish Aggregating Device". Dit is een verankerd vlot gemaakt van bamboe of palmladeren. Uit de praktijk blijkt dat drijvende voorwerpen kleine vis aantrekken en kleine vis trekt weer grotere vissen aan. Bij de FAD's wordt weer met lijnen of netten gevestigd.

De industriële visserij past actieve methoden toe: trawl of purse seine. Met behulp van elektronische apparatuur wordt de bodem afgezocht en visscholen opgespoord. Bij de tonijnvangst worden zelfs helikopters ingezet.

Hieruit volgt dat de kleinschalige visserij veel minder energie intensief is, ook al zijn de schepen gemotoriseerd. Uit een onderzoek in Noorwegen in de jaren '70 is gebleken dat bij off-shore trawling 1 kg brandstof per kg vis verbruikt werd. De trawlvisserij dichterbij de kust gebruikte 0,6 kg brandstof en de passieve methoden slechts 100 gram. Het zal ook duidelijk zijn dat de infrastructuurbehoeften van de industriële vloot aanzien-

lijk zijn. Havens met voldoende diepgang, droogdokken voor reparaties, gekoelde opslagplaatsen (want per aanlanding worden grotere hoeveelheden vis aangevoerd), voldoende transportmiddelen voor de distributie en een fungerend handelssysteem van veilingen en groot- en detailhandelaren. Ambachtelijke visserij vereist daarentegen aanzienlijk minder. Afgezien van het feit dat de meeste schepen nog op het strand getrokken worden, zijn de benodigde havens kleiner en eenvoudiger, maar qua aantal zijn het er meer. De distributie of verwerking van de kleinere hoeveelheden kan met veel eenvoudiger middelen.

Bij het laatste is wel een nuancering op z'n plaats. In sommige landen worden ook door de kleine vissers gedurende bepaalde seizoenen grote hoeveelheden kleine pelagische vis aangevoerd - sardien, ansjovis, horsmakreel, makreel, e.d. Hier ligt een moeilijk oplosbaar probleem. In het hoogseizoen zou een grote groep consumenten van de lage prijzen kunnen profiteren, maar ontbreekt de opslag- en distributiecapaciteit. Deze infrastructuur is echter op jaarbasis niet commercieel rendabel omdat die gedurende het laagseizoen sterk onderbenut blijft. Bij grote vangsten kunnen de prijzen zo ver dalen dat de hele visserij onrendabel wordt. Doordat een industriële vloot in staat is een veel groter gebied te exploiteren, zijn de seizoenmatige invloeden van veel minder belang.

De technologie van de industriële visserij stelt ook hogere eisen aan de mensen die hierbij betrokken zijn. Specialisten zijn nodig voor onderhoud van motoren, koelinstallaties en elektrische en elektronische apparatuur. Naast kennis zijn er ook onderdelen nodig die echter in de praktijk zelden voorradig zijn. De technologische afhankelijkheid die aan de industriële visserij inherent is, speelt in de kleinschalige visserij nauwelijks een rol.

H e t n a t u u r l i j k e m i l i e u

Het is belangrijk te beseffen dat de visstapels niet overal in de zee gelijkmatig verspreid zijn. 95% van alle visvoorraden bevindt zich boven de continentale platten, d.w.z. tot een diepte van 200 m. Maar ook hierbinnen kunnen kleine rijke, en grote arme gebieden onderscheiden worden. In het eerste geval kan het enkele honderden of slechts tientallen vierkante kilometers betekenen in gebieden die vele duizenden vierkante kilometers beslaan.

De geëigende vistechiek is afhankelijk van de bodemgesteldheid, de te vangen vissoort en zijn gedrag, diepte, afstand van de kust, de weersomstandigheden, enz. Rotsige onregelmatige bodems zijn voor trawlers niet toegankelijk, maar wel voor kleinschalige lijnvisserij. Gebruik van grote purse seiners vereist voldoende diepte. Als het in bepaalde seizoenen slecht weer is en de visgronden ver van de kust liggen, kan visserij met kleine schepen onmogelijk zijn.

Door de geografische spreiding van de kleinschalige visserij sluit deze beter aan bij de spreiding van de bestanden van de bodemvis. De totale produktiekosten zijn lager, zodat ook een lagere besomming respectievelijk kleinere vangst voldoende is. Aan de andere kant moeten de industriële schepen een aanzienlijk hogere besomming behalen om de hoge operationele en vaste kosten te dekken. Dit is mogelijk als men een hoogwaardige vangst aanvoert of grote hoeveelheden goedkope vis. Het eerste alternatief is aantrekkelijker omdat het minder werk voor de bemanning inhoudt. De prijs van garnalen kan misschien f 30-40/kg zijn terwijl industrievis voor vismeel soms slechts f 40 per ton opbrengt.

In de praktijk blijken vele visgronden voor zowel de kleinschalige als voor de semi-industriële vloot aantrekkelijk te zijn, waarbij soms dezelfde en soms verschillende vissoorten geëxploiteerd worden. Er wordt niet alleen om vis geconcurrereerd, maar de trawlers kunnen ook het vistuig van de kleine vissers beschadigen.

Er kan ook concurrentie bestaan om dezelfde soort maar op verschillende visgronden. Vis kan op jongere leeftijd dicht bij de kust worden gevangen en later op dieper gelegen visgronden. In dit geval kan de kleinschalige visserij de (semi-)industriële bedreigen.

E c o n o m i e

De aard van de conflicten heeft duidelijk economische achtergronden. De grotere schepen moeten meer vangen om financieel rond te komen. De kleine vissers blijven klein omdat de intensief beviste visstand onvoldoende winstmarges biedt voor modernisering.

Concurrentie kan ook op de markten voorkomen. Aanvoer van grotere hoeveelheden verse vis door de industriële vloot kan de prijzen doen dalen. Het hoeft echter niet alleen de markt voor vis te betreffen, maar ook de kapitaalmarkt voor credieten of de markt voor visbenodigdheden. Dit laatste is vooral van belang als men van import afhankelijk is.

In sommige landen wordt de semi-industriële vloot beheerd door een staatsrederij of door een klein aantal particuliere ondernemers die ook de distributiekanaalen kunnen beheren. Door hun invloed nemen zulke eenheden een monopoliepositie in die ze tot eigen voordeel kunnen uitbuiten.

Uit het oogpunt van de nationale economie spelen echter ook andere aspecten een rol. De werkgelegenheid, groei van het inkomen en inkomensverdeling, zijn drie factoren die in het voordeel van de kleinschalige visserij zouden pleiten. Aan de andere kant is het de vraag in hoeverre de ambachtelijke visserij als exportgeoriënteerde sector zou kunnen fungeren en of er voldoende hoeveelheden vis met een constante kwaliteit aangevoerd kunnen worden. Technisch zou het wel moeten kunnen, maar organisatorisch is dit moeilijk.

De eerder genoemde technologische afhankelijkheid van de industriële vloot brengt met zich mee dat een (groot) deel van de kosten in buitenlandse valuta gemaakt moeten worden: Brandstof, onderdelen, aflossing van credieten, vistuig, uitrusting van de werkplaatsen voor onderhoud, e.d. Deze kosten zijn bij de kleinschalige visserij aanzienlijk lager.

De kleine vissers zullen regelmatig nog andere bronnen van inkomsten hebben, b.v. uit de landbouw. Dit is mogelijk doordat zij nooit lang achtereen op zee kunnen blijven. De bemanningen aan boord van industriële schepen zijn, door de lange reisduur, niet in de gelegenheid om meerdere bronnen van inkomsten te hebben.

S o c i a l e a s p e c t e n

Er zijn eveneens essentiële verschillen tussen de twee groepen op het sociale vlak. In de industriële visserij zijn de taken en verantwoordelijkheden aan boord hiërarchisch verdeeld en er is sprake van een zekere specialisatie van de bemanning. Tussen de bemanningsleden zijn er zelden familiebanden. Het sociale leven van de bemanning is nogal onevenwichtig door de lange reisduren. In al deze aspecten vertoont de artisanale visserij het tegendeel. Wat vrijwel alle vissers wel gemeenschappelijk hebben is hun lage sociale status.

De gewoonten en de tradities spelen in de kleinschalige visserij een veel sterkere rol dan in de industriële. Ontwikkeling van kleinschalige visserij vereist een zekere flexibiliteit die door de traditionele vissers niet altijd opgebracht kan worden. In zulke gevallen zal visserijontwikkeling door nieuwe mensen gedragen moeten worden, b.v. uit de landbouw. De (semi-)industriële visserijen, die betrekkelijk recent tot ontwikkeling zijn gekomen, worden veel minder belemmerd door menselijke inertie.

Sociologische studies in Midden-Amerika hebben uitgewezen dat de kleine vissers hun beroep als een vrije levensstijl zien en niet in de eerste plaats als bron van inkomsten. Ze zijn dan ook niet te motiveren door vooruitzichten op hoger inkomen en beter bestaan. De vorming van vissers-coöperaties heeft o.a. zo weinig succes omdat organisatie regelrecht ingaat tegen het besef van individuele vrijheid die bij vissers erg sterk is.

Deze mentaliteit betekent in de kleinschalige visserij dat, als men niet economisch gedwongen is, men niet hoeft uit te varen en de produktie stopt. Grotere schepen moeten echter blijven werken wat desnoods met een zeer wisselende bemanning kan.

I n s t i t u t i o n e l e f a c t o r e n

Uiteindelijk zijn er tegenstellingen op het institutionele vlak - enerzijds tussen de vissers en de overheid en anderzijds opnieuw tussen de verschillende groepen vissers onderling. De vissers, misschien meer dan anderen, hebben een grote aversie

tegen de mensen in kantoren. Zij vinden, en niet onterecht, dat zij bij de bureaucratie onvoldoende begrip vinden, o.s. doordat er nauwelijks mensen bij zitten die enige praktische kennis van visserij hebben. De communicatie tussen de overheid en de vissers, en met name de kleine vissers, verloopt vaak moeilijk.

De kleinschalige en de industriële visserij strijden echter ook onderling op dit vlak, met name om de fondsen die de overheid aan visserijontwikkeling uitgeeft: voor wie worden de havens gebouwd, welke opleidingen worden opgezet, hoe zal de buitenlandse hulp worden besteed of wat voor onderzoek wordt gefinancierd. Bij beantwoording van deze beleidsvragen speelt altijd de keuze tussen verschillende soorten visserijen een belangrijke rol. In de praktijk blijkt dat er relatief meer fondsen naar de industriële visserij gaan en wel om zeer uiteenlopende redenen, b.v. prestige of eenvoud van organisatie en de corruptie zal ook een rol spelen.

De voorkeur voor de industriële visserij kan geïllustreerd worden aan de hand van twee voorbeelden uit West-Afrika. Tussen 1974 en 1979 werd in Sierra Leone slechts 6,7% van de overheidsinvesteringen in visserij aan kleinschalige activiteiten besteed terwijl 67% voor 34 industriële schepen bestemd werd. De kleine vissers moesten 36,5% belasting op importgoederen betalen en de industriële visserij slechts 10%. Het Senegalese zesde 5-jarenplan ('81-'85) had 66% van het visserijbudget aan industriële activiteiten toebedeeld.

Bovendien komt ontwikkeling van de industriële visserij op gang door de voorkeursbehandeling die aan joint-ventures gegeven wordt. Op deze wijze kan zowel buitenlands kapitaal als kennis op korte termijn aangetrokken worden.

O v e r z i c h t

Tabel 1 geeft een overzicht van de besproken factoren met een beoordeling van hun invloed op ontwikkeling in het algemeen. De plus- en mintekens moeten dan ook relatief, d.w.z. ten opzichte van elkaar, geïnterpreteerd worden en niet absoluut. De industriële visserij schept immers ook werkgelegenheid en inkomen.

Rol in ontwikkeling

Afhankelijk van de aanwezige visbestanden, de problemen en mogelijkheden van de visserijsector en de doelstellingen van het beleid gaat de ontwikkeling van kleinschalige resp. industriële visserij met verschillende voor- en nadelen gepaard.

Kleinschalige visserij heeft de voordelen van werkgelegenheid, spreiding van inkomens en produktiemiddelen, een betere technologische aansluiting bij het lokale niveau en regionale spreiding van aanvoer. De aktieradius van de schepen is echter beperkt met als gevolg gevaar van overbevissing van de kust-

Tabel 1. Voor- en nadelen vanuit ontwikkelingsoptiek

	Ambachtelijke visserij	Industriële visserij
1. Technologie		
Technologische afhankelijkheid	+	-
Actieradius schepen	-	+
Lokale scheepsbouw	+	-
Energie-intensiteit	+	-
Behoefte aan infrastructuur	+	-
2. Het natuurlijke milieu		
Afhankelijkheid van de schepen	-	+
Afhankelijkheid van het weer	-	+
Selectiviteit	+	-
Visserij inspanning vs. bestanden	+	-
Stockmanagement	-	+
3. Economie		
Werkgelegenheid	+	-
Secundaire effecten	+	-
Spreiding inkomen	+	-
Spreiding aanvoer	+	-
Eigendomsverhoudingen	+	-
Prijzen en hoeveelheden	-	+
Potentieel voor export	-	+
Investeringskosten	+	-
Kosten in buitenlandse valuta	+	-
4. Sociale aspecten		
Sociale aansluiting	+	-
Flexibiliteit		?
Buitenlandse deelname	-	+

wateren. Deze visserij wordt beoefend door een traditionele gemeenschap die niet altijd voor veranderingen open staat, o.a. omdat hierdoor de gevestigde belangen van de elite in gevaar zouden kunnen komen, of de levensstijl zou moeten veranderen. Er kan niet zonder meer gesteld worden dat grotere vangsten tot hogere inkomens zullen leiden. Een produktiegerichte gemeenschap vereist een strakkere organisatie wat tegen de aard van de vissers in gaat. Door het grote aantal kleine eenheden is kleinschalige visserij onoverzichtelijk wat de biologische beheersing van de bestanden moeilijk maakt.

Semi-industriële of industriële visserij geeft betrekkelijk weinig werkgelegenheid aan boord van schepen maar het kan grondstof aanvoeren voor verwerkende industrie welke relatief arbeidsintensief is. De inkomsten en de produktiemiddelen zijn geconcentreerd in een paar handen: in de handen van de staat die niet erg efficiënt zijn, in de buitenlandse handen die hun aandeel repatriëren of in de lokale handen die ook alleen in eigen belang geïnteresseerd zijn. Het grootste probleem is de technologische afhankelijkheid die industriële visserij met zich meebrengt en die slechts op zeer lange termijn verholpen zal kunnen worden. Aan de andere kant kan op deze wijze de lokale markt regelmatig met grote hoeveelheden goedkope vis voorzien worden doordat de sterkere schepen een grotere aktieradius hebben en minder van de weersomstandigheden afhankelijk zijn. Een relatief kleine vloot is gemakkelijker te organiseren waardoor ook produktie voor export betrouwbaarder opgezet kan worden. Door de overzichtelijkheid heeft het biologische management van de bestanden die een (semi-)industriële vloot exploiteert een iets grotere kans van slagen.

De rol die de kleinschalige resp. grootschalige visserij in de wereld spelen is aangegeven in tabel 2.

Tabel 2. Rol van groot- en kleinschalige visserij in de wereld

	Industriële visserij	Ambachtelijke visserij
Aantal vissers	+ 0,5 mln.	+ 12 mln.
Vangst voor menselijke consumptie	30-40 mln.ton	20 mln.ton
Vangst voor vismeel	20 mln.ton	nihil
Investing/arbeidsplaats	US\$ 50.000-200.000	US\$ 100-10.000
Brandstofverbruik/jaar	10-15 mln.ton	1 - 2 mln.ton
Vangst/ton brandstof	2- 5 ton	10-20 ton
Vangst/visser	60-80 ton	1 - 2 ton

Bron: ICLARM.

Beleidskeuze

In het voorgaande werden de verschillen tussen de kleinschalige en de industriële visserij aangestipt. De vraag is hoe deze inzichten nog een enigszins praktische betekenis kunnen worden gegeven.

Er moet regelmatig een beleidskeuze tussen kleinschalige of grootschalige visserijontwikkeling worden gemaakt, want in veel situaties kunnen verschillende technologieën toegepast worden. In de analyse die aan een beslissing ten grondslag zou moeten liggen zou men met de genoemde verschillen expliciet rekening moeten houden.

Het is natuurlijk onmogelijk om een eenvoudige, algemeen geldende regel op te stellen met behulp waarvan een goede keuze gemaakt zou kunnen worden. Dat zou een groot tekort doen aan de diversiteit van omstandigheden die men in de praktijk aantreft. Er bestaat geen blauwdruk noch voor ontwikkeling in het algemeen noch voor visserijontwikkeling in het bijzonder.

Er kunnen wel een paar principes voor visserijbeleid geformuleerd worden. Hierbij moet men twee uitgangspunten onderscheiden:

- a. Beleid van een bilaterale donor.
 - b. Beleid gevoerd door een nationale overheid.
- Ad a. Ontwikkelingshulp zou zich vooral op kleinschalige visserij moeten richten. Industriële visserij vereist betrekkelijk grote investeringen en indien de activiteit op zich commercieel levensvatbaar lijkt, is het voor de investeerder meestal mogelijk om via de kapitaalmarkt voldoende fondsen aan te trekken. De benodigde infrastructurele voorzieningen die door de nationale overheid verzorgd dienen te worden kunnen dan ook gerealiseerd worden m.b.v. leningen. Hulp aan industriële visserij die niet rendabel gemaakt kan worden is weggegooid geld.
- Aan de andere kant vereist ontwikkeling van kleinschalige visserij aanloopkosten die door de vissersgemeenschap niet opgebracht kunnen worden. Het ontbreekt niet alleen aan toegang tot financiële middelen maar ook aan voldoende inzicht in de technische mogelijkheden. Assistentie op zachte voorwaarden kan in zo'n situatie een uitkomst bieden. Het lijkt immers wenselijk hulp te bieden direct aan mensen die deze het meest nodig hebben en die ervan kunnen profiteren.
- Ad b. De beleidskeuze voor een nationale overheid ligt moeilijker want deze zal de belangen van de verschillende groepen binnen de sector moeten afwegen. Bijvoorbeeld lage prijzen voor consumenten en lonende prijzen voor de producenten; visserijhavens hebben ook een militair strategische betekenis, enz. De nationale overheid wordt geconfronteerd met het naast elkaar bestaan van kleinschalige en grootschalige visserij en het beleid kan zich niet uitsluitend op de een of ander richten.

Conclusie

De potentiële mogelijkheden voor ontwikkeling van kleinschalige visserij zijn tot nu toe onderschat. Men heeft zich te veel gericht op het "Noordelijke Model" van industriële visserijen zonder zich goed rekenschap te geven van de verschillen in de natuurlijke omstandigheden. De ontwikkelingslanden hebben in hun kustwateren belangrijke visvoorraden van bodemvis die echter aantrekkelijk verspreid zijn over grote gebieden. Deze visvoorraden kunnen dan ook het beste geëxploiteerd worden door een groter aantal kleinere schepen die zich over een groot gebied kunnen verspreiden en hun kosten kunnen dekken met relatief lagere vangsten per visdag. Ook de pelagische visbestanden die zich relatief dicht bij de kust bevinden kunnen door een artisanale vloot geëxploiteerd worden. Industriële visserij is in feite technisch alleen nodig als ver gelegen visgronden bevist worden of als grote hoeveelheden vis aangevoerd moeten worden voor de lokale markt of verwerkingsindustrie.

Een beleidskeuze ten gunste van kleinschalige visserij mag niet geïnterpreteerd worden als gebrek aan ontwikkelingsmogelijkheden. Integendeel, want visserijontwikkeling betekent niet noodzakelijkerwijs industrialisatie. In Europa bestaat ook een moderne artisanale visserij die door industriële activiteiten niet vervangen zal kunnen worden. Ontwikkeling van de kleinschalige visserij in de ontwikkelingslanden houdt in verbetering van schepen en bewaar technieken, opleiding van de vissers, efficiëntere vismethoden, beperking van bederf aan boord en aan de wal, enz. Dit zou ook samengevat kunnen worden als verhoging van de productiviteit.

Kleinschalige en industriële visserij vullen elkaar slechts in uitzonderingsgevallen aan. Meestal zullen ze elkaar beconcurreren om de visbestanden, markten of overheidsmiddelen. Door de diversiteit van de omstandigheden kan er geen eenduidige keuze tussen de twee gemaakt worden. Het lijkt wenselijk een ontwikkeling van modernere artisanale visserij te stimuleren die zichzelf in stand kan houden. Aan de andere kant lijkt het weinig zinvol om een groep overmatig te beschermen als er een economische basis op lange termijn ontbreekt.

THE DUTCH POLICY ON THE DEVELOPMENT OF THE FISHERIES SECTOR IN
THE 3rd WORLD COUNTRIES
S.G. Manger Cats

Introduction

Of total world fish output (approx. 80 million tonnes/year), seafishing accounts for some 90%. With rational management and associated development, quite substantial growth can still be expected in the more tropical waters. Over 70% of the worlds catches are intended for human consumption, fish contributing especially to the protein supply. Fish and shrimps, measured in money and quantities, form an important export product for developing countries.

Of fish landed, 10-40% is lost through spoiling, especially in developing countries, depending on local circumstances. Compared with other sources of protein, fish is more accessible to the poor sectors of the population than other protein sources, owing to its relatively low price.

The new law of the sea (the establishment of the Exclusive Economic Zones) grants coastal nations sovereign rights over all natural living resources in the Exclusive Zones and it goes without saying that as a result the development of national fisheries has awoken particular interest in the developing countries.

International organisations, such as the World Bank, EEC, FAO and the donor countries are therefore devoting considerable attention and money to developing fisheries, especially in the third world.

One should realize, however, that fish is not evenly distributed over the seas. Development assistance should therefore preferable be directed to the more productive areas, and corresponding countries. Such areas are upwelling areas, fishing grounds above the continental shelves and the fresh waters of the Continents.

In order to exploit the fishstocks in these areas in the proper way, mutual arrangements should be agreed upon between the coast-states of the region that borders these areas.

Fishery Development Activities

Fisheries in the Netherlands are well known for their high standard and the good quality of engines, deck equipment, netting material, etc.

The fishing fleet consists of a wide range of boat types each having its own specialised fishing equipment. Lakes and inshore waters are the predominant fishing grounds for the small scale fishermen. The fishing fleet consists of smaller and bigger

trawlers. In total some 35.000 people earn their living in fisheries, the fishing industries and the marketing network. The value of the fish sold at the auction in 1985 accounted for some 1.25 billion dutch guilders.

With the adoption of the new Law of the Sea in 1982, the exploitation of the EEZs has become one of the development priorities for coastal nations. Through changes in fishery rights and the experience gained, the fishery policy to be adopted was rethought. In addition to technical-economic viability, social aspects are now given greater consideration.

Multilateral aid

The projects implemented up till 1979 with World Bank support were almost entirely aligned on improving the infrastructure (landing facilities, fish processing, transport and the like). This is now given a lower priority and far more attention is paid to "small-scale" fishery development in particular.

As an UN organisation, the FAO is concerned with practically all aspects of fishery. The World Fisheries Conference held by the FAO in 1984 reflected the views of donors and developing countries regarding the increased responsibilities and new opportunities for national fisheries. The FAO regards regional coordination as an indispensable element in the development of fisheries.

Like the World Bank, the EEC has in the past stressed improvements to the infrastructure and the supply of equipment.

Key points for EEC fishery development aid are:

- 1) inventorisation of fish stocks,
- 2) food aspects,
- 3) training,
- 4) regional cooperation,
- 5) improving and modernising fishing techniques and shore facilities,
- 6) management of fish stocks.

Bilateral aid

Bilateral aid is limited generally to research vessels and fisheries technology. For such countries as Japan, the USSR and Poland, most of this aid comes in the form of fishery agreements (concessions in the form of joint ventures). A substantial proportion of development aid for fisheries comes from the Scandinavian countries. Their attention is centred on small-scale fishery development. Dutch government involvement in developing fisheries in the Third World comprised a number of projects in Tanzania, North Yemen, Sri Lanka, Kenya, Colombia, India, Laos, Egypt, Ruanda, Indonesia and Cape Verde.

The Dutch aid consisted mainly of improvement of the fishing equipment and shore facilities, training of small-scale fishermen and cooperatives.

Constraints in Fishery Development

Compared with other sectors, very few fishery evaluations have been made internationally.

Some general trends may be read. Most fishery projects have had only marginal success partly due to the fact that the fishery component received too little attention in rural projects. Emphasis on industrial fisheries and insufficient attention to the interplay of the various sub-sectors in fisheries during the preparatory phase left their mark on later stages of implementation. In addition to the neglect of social factors, overoptimistic assessments of fish stocks and their potential technologies often aligned on Western fishery development, scuppered the projects.

An insufficiently thoughtout approach has made way for strict biological, economic and social criteria and more integrated development within fisheries.

An evaluation of Dutch projects generally produces results comparable with those of other donors.

In most countries, fisheries received little attention before acceptance of the EEZs. In many cases, the necessary fishery infrastructure and a trained cadre are lacking. In principal Joint Ventures could contribute to supply the necessary infrastructure and training, but have unfortunately received too little attention in the past.

With regard to fishery development, these foreign donors find themselves faced with a complex problem, usually with strong regional ties. As stated, the fishery sector is characterised by a large number of sub-sectors which demand cohesive identification and a phased, long-term approach. Faulty identification of bottlenecks and risk factors and their mutual interplay as a result of a superficial or over-specialised approach often leads to an unbalanced plan of work.

Insufficient attention to the importance of social and cultural structures within the fishery communities, has often led to undesirable consequences for fishery projects.

Dutch approach to the development of fisheries

The Directorate General for International Cooperation (DGIS) has two main criteria for development cooperation:

1. alleviation of poverty,
2. promotion of self-reliance.

With respect to the problems encountered in the past, and the Dutch main criteria, it is believed that the most successful approach will be the support of the small-scale fishermen, although this doesn't mean that other fishing sectors will be neglected.

Besides, support of these nations in the management of fish stocks and improvement of fishing- and processing technology will contribute to the optimal use of their EEZ.

These activities are in line with the Dutch second criterium and it is believed that on a long term a development will take place, in which a part of the fishermen will become bigger. Thus, also possibilities will arise for the establishment of local semi-industrial fishing activities. These long term developments will benefit both the local food supply and the export.

With respect to the above mentioned the following production oriented and institutional oriented sub-aspects can be mentioned:

- management of fish stocks
- fishery techniques
- shore facilities
- fish processing and distribution
- research and training
- investment and credit.

DE BETEKENIS VAN HET LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT VOOR DE
VISSERIJ
D.J. Langstraat

Voordat ik ruim 17 jaar geleden in de visserij ging werken was ik, toen als buitenstaander, al bekend met publikaties van het LEI over onze sector. Het betrof met name de publikatie van de bedrijfsresultaten van de diverse takken van visserij. Naast de publikaties van de bedrijfsresultaten werden onder meer de resultaten van sectoronderzoek in het IJsselmeer en de beroepsbinnenvisserij (Friesland) gepubliceerd.

Voor diegenen die met beleid te maken hebben zijn de onderzoeksgegevens van het LEI belangrijk. Voor de vissers en reders bieden de LEI-cijfers een goede mogelijkheid om aan de hand van objectieve gegevens te vergelijken hoe hun individuele bedrijven het doen in verhouding tot bedrijven met vaartuigen uit dezelfde categorie.

Hoewel deze bedrijfsvergelijking een waardevolle beleidsondersteunende functie heeft, leidt zij vaak tegelijkertijd tot reacties van ongeloof. Uitspraken als "wat stellen die LEI-cijfers eigenlijk voor, als ik daarop afga had ik al niet meer bestaan" werden ook gedaan tijdens discussies over een LEI-publikatie over grote kotters en kleine kotters. Dat relatief kleine kotters bedrijfseconomisch er beter uitspringen dan de schepen met de grootste motorvermogens heeft overwegend schampere reacties van ongeloof teweeg gebracht.

Bij veel vissers heerste en heerst een verkeerd beeld doordat:

- er in de praktijk sprake was en is van een doorstroming van de beste schippers naar de nieuwste en veelal grootste schepen; zouden zij opnieuw geïnvesteerd hebben in relatief kleine schepen, dan zouden zij ongetwijfeld qua resultaten eveneens hebben uitgeblonken;
- als gevolg van de WIR-premie, het fiscale regime, alsmede de zeer willige markt voor tweedehands kotters kon men door steeds opnieuw te investeren in grotere kotters een behoorlijk eigen vermogen opbouwen dat in absolute cijfers meer was dan wanneer men was blijven steken in een kleiner schip;
- de meeste vissers redeneren op kassaldobasis en niet op basis van een puur bedrijfseconomische winstberekening. Ze zien daarom de LEI-cijfers door een bepaalde bril. Wat dat betreft is het een goede zaak dat de afdeling visserij van het LEI recentelijk ook begonnen is met het vermelden van de fiscale winstberekening van de diverse categorieën schepen. Deze berekening zal meer aansluiten bij het denken van de vissers en hun mogelijk meer doen beseffen dat de LEI-berekeningen wel degelijk reëel zijn.

Beleidsmedewerkers en een aantal topbestuurders kijken geheel anders tegen de cijfers aan. Zij bekijken de cijfers meer afstandelijk en zien ze in de juiste proporties. Voor hen vormen de LEI-publikaties belangrijk beleidsondersteunend materiaal. Niet alleen worden ze gebruikt als achtergrondinformatie voor intern overleg binnen de sector, maar ook ten behoeve van beleidsvisies (onder meer de jaarlijkse beleidsvisie van de PBO-organisaties in de visserij op de begroting van Landbouw en Visserij). Werken met LEI cijfers geeft in de politieke lobby het imago van geloofwaardigheid, betrouwbaarheid. Eigenlijk is het LEI voor deze bestuurders en beleidsmedewerkers niet meer weg te denken. Wetenschap opgedaan door LEI-publikaties of interne notities loopt als een rode (LEI-)draad door alle overleg en beschouwingen heen. Denk bijvoorbeeld aan de interne LEI-rapporten over de gevolgen van de stilligeregelingen voor onze vloot. Ik laat daarbij in het midden de vraag of het bedrijfsleven het met de benadering eens was of niet. Vast staat dat men in ieder geval een uitgangspunt voor het denken gekregen heeft. Het LEI is niet meer weg te denken als helpend en meedenkend instituut bij voorstellen inzake herstructurering van bepaalde onderdelen van de sector.

Een LEI-publikatie is ook belangrijk geweest in het kader van het opstellen van een saneringsregeling voor de Friese beroepsbinnenvisserij. Ook een indertijd gepubliceerde visie op de IJsselmeervisserij is van groot belang geweest. En wat te zeggen van het meedenken van het LEI over het quoteringsgebeuren. Verschillende publikaties hebben bestuurders gevoed in hun denken over de quotaproblematiek. Het relativeren van het begrip overbevissing, in die zin dat biologische overbevissing geen economische overbevissing behoeft te zijn, het multispecies denken, Gordon axioma* zijn allemaal het resultaat van informatie welke de bestuurders verkregen hebben van het LEI.

In de loop der jaren is het werkterrein van de afdeling visserij en bosbouw van het LEI uitgebreid. Als bestuurders ervaren we dat het LEI meedenkt. Gezien het gebrek aan voldoende kader binnen de visserij-organisaties voorziet dit meedenken in een grote behoefte. Al eerder in dit artikel zijn verschillende voorbeelden van dit meedenken genoemd. Niet onvermeld mag blijven de berekening van het indirecte werkgelegenheidseffect dat de zeevisserij heeft. Alhoewel topbestuurders in de visserij bij herhaling gezegd hadden dat één arbeidsplaats op zee circa 5 arbeidsplaatsen aan de wal opleveren, kon hun bewering pas onderbouwd worden na een berekening, daartoe verricht door het LEI. Het LEI was voorzichtig in zijn berekening en kwam uiteindelijk op een werkgelegenheidsfactor van 1 op 3 à 4 uit. Toch was dit van bijzonder groot belang in discussies over de vraag wat die visserij

* Het Gordon axioma houdt in dat de drijfveer achter modernisering en vooral vergroting was de vrees van individuele vissers om letterlijk achter het net te vissen door (voorgenomen) uitbreidingen door collega's.

nu eigenlijk wel voorstelde. Uiteindelijk is onze Nederlandse visserij nog een zeer kapitaal intensieve bedrijfstak die in verhouding tot het geïnvesteerde vermogen relatief weinig arbeidsplaatsen heeft. Hierdoor is het belang van de sector door overheid en politiek in het verleden nogal eens onderschat.

Daarom is het van belang te kunnen aantonen dat die visserij veel meer betekent dan alleen maar het zeegebeuren.

Het gegeven van een arbeidsplaats op zee met daaraan gekoppeld circa 4 arbeidsplaatsen aan de wal is door de visserijbestuurders ook gebruikt in hun strijd om het behoud van Noord-Friesland buitendijks en het openhouden van de Markerwaard.

De landbouwvertegenwoordigers binnen het LEI zullen dit misschien niet leuk vinden. Niemand kon echter om de objectieve gegevens heen. Dat maakt het LEI geloofwaardig, ook in omstandigheden dat de landbouw een beroep op hun cijfers moet doen.

Of het aan de komst van Rijnveld bij de afdeling visserij lag of dat het een toevallige samenloop van omstandigheden was kan ik niet zeggen, maar een ding staat vast, met de benoeming van Rijnveld tot hoofd van de afdeling visserij en bosbouw is het werkterrein van die afdeling verbreed.

Niet alleen kreeg het internationale gebeuren (de ontwikkelingssamenwerking inbegrepen) meer aandacht, maar ook de marketing en distributie. Eigenlijk mag ik wel zeggen dat Rijnveld een nieuwe dimensie heeft toegevoegd aan het werk van de afdeling visserij. Marktonderzoek en distributie zijn een integraal onderdeel van het onderzoekprogramma geworden. De sector heeft haar voordeel daarmee behaald. Inmiddels is bij het onderzoekprogramma ook meer internationale oriëntatie inbegrepen. Het is duidelijk: de afdeling visserij is bereid tot meedenken.

De sector is daar dankbaar voor, zij is blij met het LEI.

DE MARKTWAARDE VAN RIJNEVELD VOOR TNO
H. Houwing

Het zou bij wet verboden moeten worden om personen die nog zeer vitaal zijn en telkens blijk geven hun taak, en soms meer dan dat, uitstekend te vervullen, VUT-gerechtigd te verklaren. De benaming VUT mag blijven bestaan, mits voor de V twee interpretaties mogelijk zijn, nl. Vrijwillig en Verplicht. In dit laatste geval behoeft de wet niet te worden veranderd, maar dan dient mede in verband met de tweede betekenis de VUT-leeftijd te variëren tussen 55 en 65 jaar. Dit geldt met name voor functies en personen waarbij creativiteit een vereiste is. En daarvan is in ieder geval sprake bij beoefenaren van de wetenschap. Sommigen hebben deze eigenschap nl. reeds lang niet meer op vijftigjarige leeftijd, terwijl anderen met hun vijftenzestigste nog lang niet uitgeblust zijn. Met betrekking tot het bovenstaande meen ik te moeten voorstellen Rijnveld het recht te ontzeggen gebruik te maken van de VUT; hij moet derhalve blijven. Ik vrees echter dat mijn beschouwing te laat onder de ogen van beslissers zal komen om de gehele procedure nog te stoppen.

Alhoewel Rijnveld het misschien de gewoonste zaak van de wereld vindt dat hij zijn taak met betrekking tot TNO heeft vervuld op een manier waarvoor wij bijzonder veel waardering hebben, wordt het onzerzijds betwijfeld of een ander dit ook op deze onnavolgbare wijze zou hebben gedaan. Onder andere door de marketing taak heeft het LEI de kans in de keuken van het visserijbedrijf te kijken en daarbij conclusies te trekken omtrent het wel en wee hiervan. Gericht doorvragen levert in sommige gevallen de oorzaak van dit wee op. En in dat doorspitten zijn Rijnveld en zijn crew bijzonder goed. Een en ander betekent dat de visserijgroep van het LEI bijzonder waardevol is geweest voor TNO, in sommige gevallen bij de start en in andere gevallen tijdens een experiment. Het LEI heeft de goede kant van een overheidsdienst getoond, te weten het dienstbaar zijn aan de gemeenschap en dus ook aan TNO en het niet creëren van een staat in de staat. Vooral de collegiale, en dus onbaatzuchtige, houding, gepaard aan veel deskundigheid, werd in hoge mate geapprecieerd. Die deskundigheid heeft het LEI onder andere ongetwijfeld opgedaan bij de vele vergaderingen die in Nederland op de meest onmogelijke tijdstippen werden gehouden en waar vrijwel een ieder die daartoe de behoefte heeft aan het woord kan komen. Deze wijze van vergaderen heeft tot voordeel dat elk besluit en elke mening van meerdere kanten wordt belicht. En omdat de waarheid vaak in het midden ligt kan een goede "observer" daar zijn voordeel mee doen.

Kortom: TNO IJmuiden heeft tot grote tevredenheid samengewerkt met de LEI-Visgroep onder leiding van Rijnveld. Niet zelden ging het initiatief van het LEI uit. Wij hopen dat zijn opvolger dezelfde gunstige gedragingen vertoont. Wij danken Rijnveld hartelijk voor de samenwerking en de inzet en wensen hem een goede en bevredigende troisième age-periode toe.

DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT VOOR VISSERIJPRODUCTEN H.J. van den Doel

Bij alle publiciteit die het visserijbeleid van de EG tot zich trekt zou de indruk kunnen ontstaan dat dit beleid om visbestanden en quota en niets meer. Het visserijbeleid heeft echter nog een paar componenten: het structuurbeleid, het extern beleid en het marktordeningsbeleid. Over dit laatste, in feite het oudste element, zal het in dit artikel gaan.

Daartoe zal om te beginnen een schets worden gegeven van de historische ontwikkeling van het marktbeleid, en van de doelstellingen die ermee werden nagestreefd. Vervolgens zal worden getracht een evaluatie te geven, in de zin dat wordt gezien of de doelstellingen zijn bereikt.

De historie

De ontwikkeling van het gemeenschappelijk marktbeleid voor visserijproducten is sterk bepaald door het feit dat het visserijbeleid oorspronkelijk deel uitmaakte van het landbouwbeleid. Artikel 38 van het Verdrag van Rome rekent de visserij naast landbouw en veeteelt tot de agrarische sector, visserijvraagstukken werden oorspronkelijk behandeld in het Speciaal Landbouw Comité (beter bekend als CSA), en door het Directoraat-Generaal Landbouw van de Europese Commissie. Eerst later, onder invloed van ontwikkelingen als de gewijzigde opvattingen over het gebruik van de zee en de noodzaak voor instandhouding van de visbestanden verkreeg het visserijbeleid een eigen institutioneel kader, zoals een afzonderlijk directoraat-generaal (DG XIV).

Zeker zal in delen van de Gemeenschap ook voor de visserij de beschrijving hebben gegolden die in 1967 in een Commissiedocument over de landbouw werd gegeven: een groot aantal kleine producenten, met een produktie die kwantitatief en kwalitatief niet voldeed aan de eisen van de moderne markt en de verbruiker, met als gevolg: een ongunstige inkomenspositie. De belangrijkste bijdrage om die gebreken te verhelpen zou moeten komen van de producenten zelf, die zich dienden aaneen te sluiten in producentenorganisaties. Deze organisaties zouden de kwaliteit van het produkt moeten verbeteren, de verkoop van de produkten moeten organiseren en zo mogelijk ook de produktie moeten regelen, zowel in totaliteit als wat betreft de spreiding in de tijd.

De Gemeenschap reikte daartoe een aantal instrumenten aan: in de eerste plaats een algemeen (dus ook voor niet PO-leden) verbindend stelsel van eisen, waaraan de produkten dienen te voldoen (de handelsnormen), in de tweede plaats financiële steun. Op de korte termijn voor de oprichting en de aanloopkosten van de PO's, op de lange termijn als bijdrage in de kosten die de PO zou

moeten maken om, indien dat ter handhaving van het prijsniveau noodzakelijk zou zijn, een deel van de produktie uit de markt te nemen. Die interventiesteun bedroeg voor vis 60% van de (eveneens op Europees niveau vastgestelde) minimumprijs. Voor de overige 40% zouden de producenten zelf de kosten moeten dragen.

Voor de Nederlandse agrarische sector was dit niet veel nieuws - ons land kende reeds lang een goed ontwikkeld organisatievenen in de agrarische sector, compleet met veilingen en door-draaivergoedingen. Ook de visserij had zijn organisatie: de PBO's, de afslagen en de interventiefondsen van het PVV. De Europese regeling, die zo nadrukkelijk de privaatrechtelijke organisatie beoogde leidde er echter toe dat het PVV een aantal taken moest afstaan aan twee PO's.

Ook andere instrumenten van het landbouwbeleid vonden toepassing op de visserij. Al te hevige concurrentie van buiten de Gemeenschap kan aan banden worden gelegd door heffingen; daartoe worden de invoer in de EEG, de prijzen van die importen continu geobserveerd en de prijzen getoetst aan "referentieprijzen".

In een later stadium (1976) worden exportrestituties voor sommige produkten mogelijk, zoals voor makreel, kabeljauwfilets en gepekeld, gedroogde koolvis. De exportrestitutie voor makreel vond bij de Nederlandse visserij gretig aftrek - tussen 1976 en 1983 werd Nederlandse exporteurs ruim 90 miljoen gulden gedeclareerd. Het bestaan van de exportrestituties geeft aan dat de produktie van enkele vissoorten groter is dan de hoeveelheid die de communautaire markt kan opnemen. Dit is echter geen algemeen verschijnsel, zoals b.v. in de zuivel. Anders dan in die sector is de interventievergoeding niet zo hoog dat "vissen voor de interventie" wordt aangemoedigd, hoewel niet gesteld kan worden dat dit nooit gebeurde.

Dat zo'n ontwikkeling veelal kan worden vermeden mag worden beschouwd als een succes voor Nederland en de Bondsrepubliek. Tot op de huidige dag moet weerstand worden geboden aan druk van vooral meer zuidelijk gelegen lidstaten die, vanuit begrijpelijke bezorgdheid voor de inkomenspositie van hun vissers de minimumprijzen het liefst op kostendekkend niveau zouden zien belanden. Nu verdwijnt doorgedraaide vis weliswaar als vismeel of dierenvoer van de markt, zodat voor het ontstaan van "visbergen" niet hoeft te worden gevreesd, maar het zou toch duur vismeel zijn geworden.

De ervaringen die met het stelsel in de jaren '70 waren opgedaan, de toetreding van de belangrijkste visserijlanden Denemarken, Ierland en Groot-Brittannië tot de EG, de herverdeling van de visserijkaart door de instelling van de Exclusieve Economische zones, en het opkomen van de diepvriestechiek noopten in 1981 tot een herziening van het marktordeningstelsel. Deze wijzigingen zijn in de eerste plaats gericht op versterking van de positie van de producenten-organisaties die beslist niet overal bevredigend functioneerden. Daarnaast wordt het interventiesysteem voorzien van een extra rem op overproduktie: de ver-

goeding bedraagt niet langer 60% zolang er aanbod is, maar wordt vanaf 85% in stappen gereduceerd tot 0% naarmate de doordraai oploopt. Onverantwoord doorvissen wordt dus extra onaantrekkelijk.

Aan de faciliteiten uit gemeenschapsmiddelen wordt verder de uitstelpremie toegevoegd, waarmee het voor de PO's aantrekkelijk wordt de afzet in de tijd te spreiden.

Tot medio 1983 blijven de exportrestituties gehandhaafd. Dan wordt de terechte conclusie getrokken dat de producenten het zonder deze inkomstenoverdracht moeten kunnen stellen en wordt de mogelijkheid om deze restituties te verstrekken weliswaar niet opgeheven, maar wordt het percentage op nul gesteld.

Evaluatie

Dan is nu de vraag aan de orde of de doelstellingen van het marktordeningsbeleid (voor wat betreft Nederland) zijn gerealiseerd. Ten aanzien van het systeem voor de indeling van de aangevoerde vis naar kwaliteit en grootte kan worden opgemerkt dat deze voorschriften nog niet in de gehele EG worden nageleefd. Zo had recent de Engelse overheid nog reden om aan te kondigen dat zij nu echt op de naleving zou gaan toezien.

Over het effect van de voorschriften in de Nederlandse praktijk is scepsis op zijn plaats. Sortering naar grootte was ook in 1971 bij veel vissoorten verplicht, ten aanzien van de versheid is de groothandel zeer wel in staat zich zelf een oordeel te vormen. We kunnen dus concluderen dat de handelsnormen niet meer zijn dan een - noodzakelijk - hulpmiddel voor het interventiesysteem waarin - terecht - de vergoeding is gekoppeld aan grootte en kwaliteit.

Aan de producentenorganisaties was een groot aantal rollen toegedacht die zij, naar het voorkomt, slechts ten dele vervullen. Aan de uitvoering van de interventieregelingen valt uiteraard niet te ontkomen; daaraan kleven té grote financiële belangen.

Het tweede instrument voor ondersteuning van de prijs, de uitstelpremie wordt door de Nederlandse PO's niet toegepast. Dit behoeft geen verwondering te wekken, aangezien aan het gebruik van deze faciliteit nogal wat te pas komt: de uit de markt genomen vis zal moeten worden verwerkt - op zijn minst ingevroren - opgeslagen en in een later stadium weer moeten worden afgezet. Ofwel: de PO dient de functie op zich te nemen die het Voedsel In- en Verkoop Bureau voor melkpoeder, boter en rundvlees vervult. Het is aanzienlijk simpeler de overschotvis direct naar vismeel- of dierenvoerindustrie af te stoten.

De activiteiten van de PO's aan de afzetkant zijn dus tot het strikt noodzakelijke beperkt. De regeling van de produktie met het oog op marketing-overwegingen is daarnaast eigenlijk in het geheel niet van de grond gekomen. Voor zover het bestuur van een PO heeft gepoogd visplannen tot stand te brengen werd een an-

dere doelstelling beoogd, t.w. het verkrijgen van den groepscontingent, en in combinatie daarmee een ander stilligregime. De resultaten waren niet over de gehele linie succesvol.

Theoretisch-economisch gezien is het verwonderlijk dat marktgerichte visplannen tot nu toe zijn uitgebleven. Immers, door een weloverwogen planning van de aanvoer kan het aanbod van vissoorten die het gehele jaar door kunnen worden bevestigd (zoals schol) qua hoeveelheid en kwaliteit worden aangepast aan de vraag. Gezien de huidige verhouding tussen de beschikbare quota en de afzetmogelijkheden zal de marktprijs bij een goede afstemming altijd hoger liggen dan de ophoudprijs bij, op jaarbasis, dezelfde visserijinspanning dus een hogere totaalomzet.

Een dergelijke regeling veronderstelt echter dat de leden aan het bestuur van de PO's een stuk beslissingsbevoegdheid overgedragen, zich in zekere zin ondergeschikt maken aan de organisatie. Tot nu toe is dit blijkbaar voor velen té veel gevraagd.

Wij kunnen dus concluderen dat de verwachtingen die de Europese Commissie koesterde toen zij vóór 20 jaar de PO's aanwees als één van de hoofdinstrumenten van het gemeenschappelijk visserijbeleid in ons land niet zijn uitgekomen.

Een beoordeling van het effect van het EG-beleid op de markt als geheel moet rekening houden met een aantal onzekerheden. Op dit moment is er, zoals reeds werd opgemerkt, geen sprake van overschotten, zoals de zuivel die laat zien. Voor zover de Europese produktie groter is dan het interne verbruik kan dat overschot thans ook zonder exportrestituties tegen kennelijk lonende prijzen aan derde landen worden gesleten.

Aangezien verder de vangstmogelijkheden in de Europese wateren en in de toegankelijke wateren van derde landen gelimiteerd zijn lijkt er geen vuiltje aan de lucht. Dit houdt echter niet in dat problemen in de toekomst uitgesloten zijn. Het gebruik van sommige instrumenten van het marktbeleid, zoals de oriëntatieprijzen, exportrestituties en compenserende vergoedingen wordt bepaald door politieke besluitvorming. Bij wijziging van de marktsituatie kan de verleiding ontstaan de (als regel niet pijnloze) aanpassingen uit- of af te stellen door een greep in de Europese fondsen.

Deze steunmaatregelen zijn voor de nationale overheden aantrekkelijk: de kosten komen voor rekening van de eigen middelen van de Gemeenschap, waaraan de lidstaten via o.a. de BTW bijdragen ongeacht het beroep dat zij op de Europese fondsen doen. De toetreding van nieuwe, niet bepaalde welvarende lidstaten brengt het risico met zich dat ook t.a.v. de vismarkt een vrijgevig beleid zal worden gevoerd. De eerstkomende jaren zal moeten blijken of het visserijbeleid tegen de verleidingen bestand zal zijn.

ONTWIKKELINGEN IN DE HANDEL VAN MOSSELEN

H. Harmsma

Sinds enige decennia zijn reeds verschuivingen gaande in de omvang en samenstelling van zowel het aanbod als de afzet van mosselen. Met name de laatste jaren lijken de ontwikkelingen in een stroomversnelling te zijn terechtgekomen. Zo is de mosselkweker voor wat betreft zijn opbrengst niet meer alleen afhankelijk van de aanvoer uit Zeeland, maar speelt ook de aanvoer uit andere produktiegebieden een rol. Voor 1950 was vrijwel het gehele aanbod van mosselen afkomstig uit de Zeeuwse wateren, de laatste jaren is slechts 20 tot 30% afkomstig uit dat gebied. Dit betekent echter niet dat de Zeeuwse wateren nu ineens geheel onbelangrijk zijn geworden voor de handel. Integendeel zelfs, de mogelijkheid tot het verwateren en het voorraad houden van mosselen lijkt juist nu de Nederlandse handel het essentiële concurrentievoordeel te geven ten opzichte van landen als Denemarken en de Duitse Bondsrepubliek. Door de gunstige ligging ten opzichte van de belangrijkste afzetgebieden zijn de transporttijden vrij kort.

Ook de afzet van mosselen werd wat meer gespreid, hetgeen vooral het gevolg is van de opkomst van de verwerkende industrie. Ondanks alle veranderingen blijven toch nog steeds België en Frankrijk veruit de belangrijkste afzetgebieden voor zowel verse als verwerkte mosselen.

Veranderingen in het aanbod

Bij de ontwikkeling van het aanbod van mosselen vallen twee zaken op. Ten eerste de enorme groei van het aanbod: het totale aanbod in de laatste seizoenen is 2 tot 2,5 maal zo hoog als in de jaren vijftig. Daarnaast is er een veel grotere spreiding in het aanbod gekomen. Tegenwoordig zijn de mosselen niet meer alleen uit Zeeland afkomstig, maar speelt ook de aanvoer uit de Waddenzee een grote rol, terwijl de laatste jaren vooral de importen uit de Duitse Bondsrepubliek en Denemarken steeds belangrijker zijn geworden. Voor alle duidelijkheid: het totale aanbod voor de Nederlandse handel is gelijk aan de som van Nederlandse aanvoer en de mosselinvoer ten behoeve van die handel. Tabel 1 geeft een overzicht van de ontwikkeling in de omvang en samenstelling van het totale aanbod.

De groei en de grotere spreiding van de herkomst van het aanbod zijn mede het gevolg geweest van een aantal belangrijke gebeurtenissen. Allereerst was er aan het begin van de jaren vijftig een gedeeltelijke overplaatsing van de produktie van Zeeland naar de Waddenzee. In de voorgaande jaren was het kweekareaal in de Zeeuwse wateren ernstig aangetast door de z.g. mos-

Tabel 1 Netto-aanvoer, invoer en totaal aanbod (mln. kg)

Seizoen	Netto-aanvoer 1)			Invoer 2)	Totaal aanbod
	Zeeland	Wadden	Totaal		
gem. 50/55	20,1	35,0	55,1	0,0	55,1
gem. 55/60	17,6	38,9	56,5	8,5	65,0
gem. 60/65	17,8	65,6	83,4	5,1	88,5
gem. 65/70	40,4	49,6	90,0	7,8	97,8
gem. 70/75	32,2	56,6	88,8	3,2	92,0
gem. 75/80	33,4	54,4	87,8	8,2	96,0
80/81	33,3	33,7	67,0	9,3	76,3
81/82	23,0	77,0	100,0	1,0	101,0
82/83	38,5	78,2	115,7	4,7	120,4
83/84	30,0	65,0	95,0	39,3	134,3
84/85	38,2	26,3	64,5	61,5	126,0
85/86 3)	33,0	73,0	106,0	40,0	146,0

- 1) Exclusief leveringen aan het Mosselonds (sinds 1970/71).
- 2) Inclusief de import van mosselvlees (halfprodukt).
- 3) Voorlopige raming.

Bron: PVV, CBS.

selparasiet "Mytilicola Intestinalis". Op grond van het biologisch onderzoek van Korringa werd het raadzaam geacht de druk op het Zeeuwse produktiegebied te verminderen door spreiding van de mosselproduktie. Omstreeks 1952 was al de helft van de totale produktiecapaciteit verplaatst naar de Waddenzee waardoor de totale produktiecapaciteit op circa 50 miljoen mosselton kon worden gehandhaafd.

Na de stormramp in 1953 en de hieruit voortvloeiende beslissing om alle zeegaten behalve de Westerschelde af te sluiten, leek voor de mosselcultuur in de Waddenzee een nog grotere rol weggelegd. Door de toenemende kennis omtrent de kweekmogelijkheden in de Waddenzee kon niet alleen de aanvoer uit dit gebied worden verhoogd, maar ook het totale aanbod van mosselen. Ook de uitgifte van compensatiepercelen voor bedrijven die ten gevolge van de afsluiting van een aantal zeearmen (Volkerak, Grevelingen) kweekpercelen in Zeeland kwijtraakten heeft bijgedragen tot deze groei.

De kwaliteit van de mosselen uit de Waddenzee wordt door de handel goed beoordeeld. Waarschijnlijk door het grotere voedselaanbod bereiken de mosselen in de Waddenzee een groter formaat, waardoor deze een hogere prijs opleveren. Ondanks deze successen is de kweek in de Waddenzee toch niet geheel zonder problemen. Door de vaak onbescherpte ligging van de percelen is de produktie uit dit gebied gevoelig voor slechte natuurlijke omstandigheden

zoals storm en ijsgang. De aanvoer varieert dan ook nog sterk van seizoen tot seizoen: in het seizoen 85/86 was de aanvoer bijna 3 maal zo hoog als in het seizoen ervoor.

De beslissing om de Oosterschelde niet volledig af te sluiten kon dan ook op de volle steun van de mosselsector rekenen. Door de bouw van de doorlaatbare stormvloedkering kon de Oosterschelde zout blijven en de getijdebeweging grotendeels worden behouden. Voor de mosselkwekers betekende dit, dat zij een groot deel van hun percelen in de Oosterschelde konden behouden, terwijl ook handel en verwerkende industrie konden blijven profiteren van haar gunstige ligging ten opzichte van de afzetgebieden.

Ondanks deze gunstige ontwikkelingen bleven de grote schommelingen in de aanvoer en de veilingprijzen vooral de verwerkende industrie voor problemen stellen. Door de toenemende internationale concurrentie uit Denemarken en Korea werden de effecten van de onregelmatige aanvoer des te sterker. Vooral aan het eind van de jaren zeventig liepen de prijzen sterk op, waardoor de afzetmogelijkheden van de verwerkende industrie maar in mindere mate ook van de verse handel onder druk kwamen te staan.

Deze omstandigheden waren voor een aantal handels- en verwerkingsbedrijven aanleiding om te gaan zoeken naar aanvullende voorzieningsbronnen. Dit leidde in de jaren tachtig tot een aanzienlijke toeneming van de importen. Werd in de jaren zeventig gemiddeld circa 80.000 mosseltonnen (1 mosselton = 100 kg) ingevoerd, in de loop van de jaren steeg dit naar 300.000 en 600.000 mosseltonnen. De importen zijn voor het grootste gedeelte afkomstig uit de Duitse Bondsrepubliek en Denemarken. De relatief lage invoerprijzen maakten deze importen extra aantrekkelijk.

De toeneming van de importen werd mogelijk gemaakt door een aanzienlijke stijging van de aanvoer in de Duitse Bondsrepubliek en in mindere mate ook in Denemarken. De aanvoerstijging kon vooral tot stand komen door een zware bevissing van de natuurlijke mosselbanken. Anderzijds zullen de activiteiten van een drietal dochterbedrijven van de Nederlandse mosselconservenindustrie in de Duitse deelstaat Sleeswijk Holstein ook een belangrijke stimulans voor de stijging van de aanvoer hebben gegeven. Sinds een aantal jaren zijn deze ondernemingen actief met de vangst, de kweek en in een enkel geval ook de verwerking tot halfprodukt van mosselen uit het aangrenzende Duitse en Deense wad. Voor de komst van de Nederlandse bedrijven was vrijwel de gehele aanvoer afkomstig van natuurlijke banken. Door het grotere aandeel van kweekmosselen zal de aanvoer uit dit gebied zich waarschijnlijk op een hoger niveau kunnen handhaven. Evenwel is de kweek ook in dit gebied niet geheel zonder problemen. Door de stormen en strenge winters van de laatste seizoenen heeft men ook hier te kampen met erg wisselende aanvoeren.

Tengevolge van de hoge importen nam het totale aanbod van mosselen voor de handel aanzienlijk toe. Voor de Nederlandse kwekers betekende dit aanvankelijk dat de besommingen nogal terugliepen. In voorgaande seizoenen werd een lage aanvoer van mosse-

len vrijwel altijd gecompenseerd door aanzienlijk hogere veilingprijzen. Zo kon de opbrengst voor de kwekers in een seizoen met een lage aanvoer zelfs nog hoger uitvallen dan in een seizoen met een hoge aanvoer. Tengevolge van de omvangrijke importen konden echter de prijzen nu niet meer zo sterk oplopen.

Voor de handel en verwerkende industrie betekende de verruiming van het aanbod van mosselen, dat de afzetmarkten, ondanks de lage Nederlandse aanvoer, niet alleen konden worden behouden, maar dat zelfs een grotere hoeveelheid kon worden afgezet. Uiteindelijk heeft de verruiming van de afzetmogelijkheden ook het perspectief van de Nederlandse mosselkwekers verbeterd. In het seizoen 85/86 kon ondanks de vrij hoge import en de hogere Nederlandse aanvoer toch nog een iets hogere prijs worden behaald, waardoor de totale besomming weer flink kon stijgen.

In het huidige seizoen (86/87) echter lijken de importen vanuit de Bondsrepubliek en Denemarken onvoldoende soelaas te bieden. Door het tegelijk optreden van zowel een lage Nederlandse, Duitse als Deense aanvoer is het totale aanbod weer sterk teruggelopen met als gevolg zeer hoog oplopende veilingprijzen. Voor de mosselkwekers is dit zeker op korte termijn een gunstige ontwikkeling, op langere termijn kan echter door het tekort aan mosselen en de hogere prijzen de afzet stagneren. Uit deze ontwikkeling blijkt, dat ondanks de toegenomen spreiding van de aanvoer de problemen rond het sterk wisselende aanbod nog niet zijn opgelost. Uitbreiding van de produktie in eigen land lijkt voorlopig niet waarschijnlijk mede gezien de tegenstand vanuit milieu- en natuurbeschermingshoek. Eerder zal waarschijnlijk worden gestreefd naar het stabiliseren van de huidige aanvoer, mogelijk door verbetering van de teelttechniek of verplaatsing van percelen.

Mogelijk is de huidige krapte voor de handel aanleiding om opnieuw te gaan zoeken naar nieuwe kweekgebieden in het buitenland. Hierdoor kan Yerseke ook in de toekomst blijven functioneren als belangrijke draaischijf voor de internationale handel in mosselen.

Ontwikkelingen in de afzet van mosselen

Evenals het aanbod is zoals te verwachten viel ook de afzet gestegen. De stijging van de afzet is evenwel tengevolge van de toegenomen schoningsverliezen enigszins achtergebleven bij de toeneming van het totale aanbod. Een belangrijke reden voor de toeneming van de schoningsverliezen is het grotere gebruik van de kleinere z.g. 2 kg consumentenverpakking, waardoor aan de afgeleverde mosselen hogere eisen worden gesteld. Andere redenen die genoemd worden zijn het loslaten van het maximum tarrapercentage (1967) en de introductie van grotere schepen waardoor als gevolg van de grotere laagdikte meer schelpbreuk zou optreden.

Tabel 2 Schoningsverliespercentage, totale afzet, binnenlandse consumptie, export en aankopen conservenindustrie (in 1000 mosselton geschoond gewicht)

	Gem.		Gem.				
	70/75	75/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85
Schoningsverliespercentage	26,8	33,3	31,1	27,6	29,8	34,9	36,4
Verse afzet:							
Binnenland	39	71	76	89	98	105	97
België	205	242	234	275	320	319	253
Frankrijk	314	187	127	233	271	252	203
Overige landen	7	9	9	28	20	14	10
Totaal vers	<u>565</u>	<u>509</u>	<u>446</u>	<u>625</u>	<u>709</u>	<u>690</u>	<u>563</u>
Aankopen conservenindustrie 1)	<u>109</u>	<u>110</u>	<u>87</u>	<u>107</u>	<u>142</u>	<u>216</u>	<u>238</u>
Totaal	<u>674</u>	<u>619</u>	<u>533</u>	<u>732</u>	<u>851</u>	<u>906</u>	<u>801</u>

1) Raming.

Bron: PVV, CBS.

Uit tabel 2 blijkt dat de groei van de afzet voornamelijk is gedragen door twee sectoren: de binnenlandse verse afzet en de afzet via de verwerkende "conserven" industrie. De afzet van verse mosselen in Nederland is sinds het begin van de jaren zeventig meer dan verdubbeld. Tot nu toe kon nog vrijwel ieder jaar de afzet blijven toenemen.

Door het voeren van een gezamenlijke promotiecampagne, mogelijk gemaakt door een heffing op de aangevoerde mosselen, lijken deze in toenemende mate in de belangstelling te staan van een steeds groter publiek. Ook de assortimentsuitbreiding bij de vis-detailhandel zal mede hebben bijgedragen tot de groei van de consumptie. Ondanks de groei van de laatste jaren lijken de mogelijkheden voor verdere vergroting van de afzet niet geheel uitgeput. Zo ligt de consumptie van mosselen en mosselprodukten verder landinwaarts (met name Oost- en Zuid-Nederland) aanzienlijk lager dan in West-Nederland.

De grootste verschuiving die de laatste jaren in de afzet van mosselen opgetreden is komt voor rekening van de mosselconservenindustrie. Bedroeg het aandeel in de totale afzet aan het begin van de jaren zeventig circa 15%, in recente jaren was dit gestegen tot bijna 30%. Aan het eind van de jaren zeventig daalde door de sterk wisselende aanvoer en de hoog oplopende veilingprijzen de afzet via de conservenindustrie. Bovendien was in de loop van de jaren zeventig de concurrentie vanuit Denemarken en in mindere mate ook vanuit Zuid-Korea aanzienlijk toegenomen.

De verlaging van de grondstofprijs heeft voor een belangrijk deel bijgedragen tot de in de laatste jaren weer sterk gestegen betekenis van de conservenindustrie. Door een (tijdelijke) daling van de veilingprijs, maar vooral door het stichten van dochterbedrijven in de Bondsrepubliek en de sterk toegenomen importen uit dat land en Denemarken konden tegen een aanzienlijk lagere prijs dan voorheen mosselen worden ingekocht. Daarnaast heeft tenslotte de uitbreiding van het assortiment met produkten als gekookt en diepgevroren mosselvlees een flinke stimulans gegeven voor de afzet. De naam mosselconservenindustrie dekt dan ook al lang niet meer haar originele lading. Gezien de nog steeds toenemende internationale concurrentie kan deze manier van produktvernieuwing mogelijk een oplossing geven voor het handhaven en verbeteren van het marktaandeel in de internationale handel in mosselprodukten.

Bij de export van verse mosselen nemen België en Frankrijk nog steeds verreweg het grootste deel voor hun rekening. Export van verse mosselen naar andere landen is vrijwel van geen betekenis. Problemen met betrekking tot de distributie van mosselen en het ontwikkelen van de vraag zullen hierbij waarschijnlijk het grootste struikelblok zijn.

Reeds in de jaren vijftig waren België en Frankrijk zeer belangrijk voor de Nederlandse mosselhandel. De uitvoer van verse mosselen naar België is zich sindsdien gunstig blijven ontwikkelen, hoewel de export in seizoenen met lage aanvoer soms wat terugviel. Tengevolge van het ontbreken van een eigen produktie heeft Nederland daar tot nog toe weinig concurrentie ondervonden. Alleen in het lopende seizoen (86'87) lijkt er voor het eerst iets meer concurrentie te komen. Door het krappe aanbod van mosselen en de hoge prijzen worden sinds kort ook rechtstreeks Deense mosselen in België geïmporteerd. In hoeverre dit op de lange termijn bedreigend zal zijn is nog onzeker. Nederland kan door de korte afstand tussen verwaterplaatsen en afzetgebied aanzienlijk sneller mosselen leveren terwijl de kwaliteit ook moeilijk vergelijkbaar is.

Bij de afzet van verse mosselen op de Franse markt heeft de Nederlandse handel heel wat meer concurrentie ondervonden. Hier heeft men behalve met de concurrentie van de vrij omvangrijke eigen produktie vooral ook in de laatste jaren in toenemende mate te maken met importen uit Ierland. Na een toeneming van de export tot circa 1975 liep deze aan het einde van de jaren zeventig sterk terug. Door het samenvallen van hoge Nederlandse veilingprijzen met een sterke, zij het tijdelijke groei van de eigen aanvoer (door bevissing van de natuurlijke "wilde" banken) viel de export terug van gemiddeld 314.000 mosselton in de periode 1970-1975 tot 187.000 ton in de periode 1975-1980. In de laatste jaren lijkt de Nederlandse handel in toenemende mate concurrentie te ondervinden van import van verse mosselen uit Ierland. Ondanks de flink gedaalde Franse aanvoer en de lagere Nederlandse veilingprijzen heeft de export van verse mosselen dan ook nog niet weer haar oude niveau bereikt.

Een econometrische analyse van de handel in mosselen

Aan de hand van tijdreeksen van 1969 t/m 1984 is met behulp van een statistische analysetechniek onderzocht in hoeverre verbanden bestaan tussen de verschillende grootheden uit de handel. Deze analyse levert een "simultaan" stelsel van vergelijkingen op, waarbij in enkele gevallen een grootheid tegelijkertijd een te verklaren en een verklarende functie heeft.

Bij de schatting van dit simultane stelsel van vergelijkingen werd gebruik gemaakt van de z.g. 2 ronden kleinste kwadratenmethode. De reden voor de toepassing van deze methode is het overgeïdentificeerd zijn van het stelsel van vergelijkingen. Dit overgeïdentificeerd zijn betekent dat het aantal te schatten structuurcoëfficiënten kleiner is dan het aantal gepredetermineerde grootheden in het model.

Met behulp van het simultane stelsel werden de verbanden onderzocht tussen de volgende variabelen:

- PV = gemiddelde veilingprijs te Yerseke
- AN = bruto-aanvoer Nederland (inclusief Mosselonds)
- IM = totale import van verse mosselen in Nederland
- FAC = dummy (0,1) variabele voor de vestiging van Nederlandse dochterbedrijven in de Bondsrepubliek, waarbij 1 = wel vestiging en 0 = geen vestiging
- T = trendfactor
- CON = aankopen van verse en halfproduktmosselen door de conservenindustrie
- ST = gemiddeld maximaal stukstal per seizoen zoals uitgevaardigd door het Mosselkantoor
- VG = gemiddeld minimaal vleesgewicht per seizoen zoals uitgevaardigd door het Mosselkantoor
- AFB = export van verse mosselen naar België
- AFN = afzet van verse mosselen in Nederland
- AFF = export van verse mosselen naar Frankrijk
- AF = aanvoer van verse mosselen in Frankrijk
- AD = aanvoer van verse mosselen in Denemarken
- PEX = gemiddeld exportprijsspeil.

Bij het schatten van het model werd een aantal alternatieve vergelijkingen geschat. Alleen de vergelijking die een voldoende redelijke verklaring opleverde met significant geschatte parameters worden vermeld. De waarden tussen haakjes geven de T-waarden van de parameters aan.

$$(1) \log PV = -1,08 \quad -0,957 \log AN \quad -0,337 \text{ FAC} \quad +2,17 \log T \\ (-0,24) \quad (-5,32) \quad (-2,15) \quad (2,15) \quad r^2 = 0,70$$

De flexibiliteit van de veilingprijs is $-0,957$ hetgeen betekent dat een verruiming van de aanvoer met 10% de veilingprijs met 9,57% doet dalen. Voor de periode 1967 t/m 1977 bedroeg deze waarde $-1,05$ hetgeen betekent dat de prijs minder gevoelig is geworden voor schommelingen in de Nederlandse aanvoer. Dit effect

is vooral het gevolg van de toegenomen importen van de laatste jaren. Daar het aantal jaren met een dergelijk hoge import nog maar klein is bleek deze nog niet voldoende significante invloed te hebben op de kwekersprijs. De vestiging van Nederlandse dochterbedrijven in de Bondsrepubliek, aangegeven middels de dummyvariabele FAC, bleek wel een voldoende significante invloed te hebben.

$$(2) \log IM = -13,46 + 3,62 \log PV + 3,044 FAC$$

$$(-2,63)(2,76) \quad (3,24) \quad r_2 = 0,46$$

Een verhoging van de veilingprijs met 1% zorgt voor een 3,62% hogere import. Ook de vestiging van dochterbedrijven in de Bondsrepubliek blijkt in deze vergelijking een significante invloed te hebben. Het verklaringspercentage - 46% - is waarschijnlijk zo laag door natuurlijke factoren in de Bondsrepubliek die een ander deel van de variaties in de importen verklaren.

$$(3) \log AFN = -28,61 + 0,128 \log AN + 6,875 \log T$$

$$(-10,17)(0,87) \quad (11,01) \quad r_2 = 0,89$$

De stijging van de mosselconsumptie in Nederland blijkt voor het grootste deel trendmatig te zijn. De veilingprijs bleek in het geheel niet significant te zijn, hetgeen er mogelijk op kan duiden dat de Nederlandse consument weinig gevoelig is voor prijsveranderingen. De echte prijsgevoeligheid kan men overigens alleen maar meten aan de hand van gegevens omtrent consumentenprijzen. Hier wordt slechts een indirect verband gemeten. De beschikbaarheid van mosselen (aanvoer Nederland) blijkt eveneens weinig invloed te hebben op de omvang van de Nederlandse consumptie.

$$(4) \log AFB = -8,10 + 0,2852 \log AN + 2,295 \log T$$

$$(-6,91)(4,29) \quad (8,19) \quad r_2 = 0,84$$

De omvang van de export naar België blijkt evenals de Nederlandse consumptie van verse mosselen weinig gevoelig voor prijsfluctuaties. De belangrijkste verklarende factoren voor de export naar België zijn de beschikbaarheid van mosselen (aanvoer Nederland) en een trendmatige stijging.

$$(5) \log AFF = 8,786 - 0,873 \log PV - 0,587 \log AF$$

$$(9,88)(-5,37) \quad (-3,29) \quad r_2 = 0,73$$

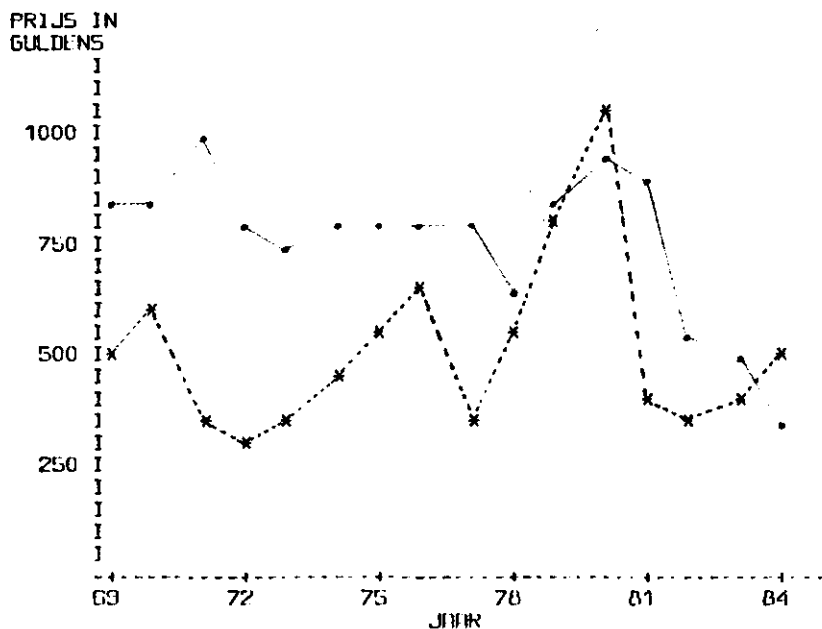
In tegenstelling tot de twee voorgaande gevallen is de export van verse mosselen naar Frankrijk wel gevoelig voor de prijs. Een prijsstijging van 10% doet de export naar Frankrijk met 8,73% dalen. Ook de omvang van de eigen Franse aanvoer blijkt onze export naar dat land te beïnvloeden.

$$(6) \log \text{CON} = -20,86 - 0,243 \log \text{AD} - 0,776 \log \text{PEX} + 6,90 \log \text{T}$$

$$(-2,72) (-1,08) \quad (-5,17) \quad (3,83) \quad r^2 = 0,90$$

De totale aankopen van grondstoffen (verse mosselen en mossel-vlees) door de conservenindustrie geven een behoorlijke indicatie van de totale afzet van verwerkte mosselen. Verschillen tussen deze waarden kunnen ontstaan door voorraadvorming (komt slechts beperkt voor) en variaties in schoningsverliezen. De afzet van mosselconserven blijkt sterk afhankelijk te zijn van de prijs (als maatstaf is hier genomen het gemiddelde exportprijspeil). Een prijsstijging van 10% doet de aankopen (c.q. afzet) met 7,76% dalen. Ook blijkt de afzet volgens de schatting van deze vergelijking trendmatig te stijgen. De aanvoer van mosselen in Denemarken lijkt een minder significante invloed te hebben op de afzet. Deze lagere T-waarde wordt veroorzaakt door enige intercorrelatie tussen de trendfactor en de aanvoer in Denemarken. De Deense aanvoer, welke voor een zeer groot deel door de Deense conservenindustrie wordt verwerkt, geldt als indicatie voor de mate van concurrentie van deze industrie voor de Nederlandse conservenindustrie.

FIGUUR 1 VERLOOP VAN DE VEILINGPRIJS PER 1000KG(*) EN DE EXPORTPRIJS VAN MOSSELCONSERVEN IN ONGESCHOOND GEWICHT PER 100KG(.) IN DE PERIODE 1969-1984



Een verband tussen het gemiddelde exportprijsspeil en de veilingprijs bleek moeilijk te leggen. Indien wordt gekeken naar de grafiek lijkt er op het eerste gezicht wel een relatie te bestaan tussen deze twee waarden. Het optreden van de lagere correlatie lijkt vooral het gevolg te zijn van het prijszettingsgedrag van de mosselconservenindustrie, waarbij veranderingen in de veilingprijs vertraagd in de exportprijs van conserven worden doorgegeven. Een schatting van een verband waarbij de exportprijs werd gecorreleerd met een 1 jaar vertraagde veilingprijs gaf een aanzienlijk beter resultaat.

$$(7) \log \text{PEX}(i) = 17,30 + 0,572 \log \text{PV}(i-1) - 2,981 \log t(i)$$

$$(6,11)(4,24) \qquad \qquad \qquad (-4,57) \qquad \qquad \qquad r^2 = 0,71$$

Uit bovenstaande vergelijking blijkt dat er naast een samenhang met de veilingprijs ook van een trendmatige daling van de exportprijs van conserven sprake is.

Voor de volledigheid wordt ook nog de volgende definitievergelijking weergegeven, welke niet behoeft te worden geschat.

$$(8) s(\text{AN} + \text{IM}) = \text{AFN} + \text{AFB} + \text{AFF} + \text{AOV} + s\text{CON}$$

Hierbij is AOV de afzet van verse mosselen in overige landen, terwijl s gelijk is aan het percentage mosselen dat overblijft na aftrek van de schoningsverliezen.

Het maximum stukstal en het minimum vleesgewicht bleek in geen der vergelijkingen een significante dan wel consistente verklaring te geven voor variaties in de afzet. Mogelijk zou het werkelijke gemiddelde in plaats van het wettelijke vleesgewicht en stukstal wel een betere verklaring geven. De gegevens omtrent deze waarden waren echter maar voor een gering aantal jaren beschikbaar.

DE HARINGMARKT IN DE DUITSE BONDSREPUBLIC

J. de Jager

Inleiding

De Westduitse afzetmarkt voor haring is in de loop van de jaren het doelwit geworden van landen die beschikken over een surplus aan haring. De reden voor die bijzondere belangstelling is gelegen in het feit dat in de Duitse Bondsrepubliek ongeveer 60 procent van de haringconsumptie in het EEG-gebied is geconcentreerd. Bovendien is de Westduitse markt voor landen zonder een eigen geavanceerde haringverwerkende industrie een betrekkelijk gemakkelijk toegankelijke afzetmarkt, aangezien deze industrie juist in West-Duitsland sterk is ontwikkeld.

Het hoge haringverbruik in West-Duitsland heeft dit peil kunnen bereiken doordat West-Duitsland lang heeft kunnen beschikken over een omvangrijke haringvloot en eigen aanvoer. De Westduitse haringtraditie liep tot aan het midden van de zestiger jaren in veel opzichten parallel aan de Nederlandse. Daarna is de eigen vangstcapaciteit snel gereduceerd. De belangrijkste redenen hiervoor waren tegenvallende haringvangsten en sterk beperkte mogelijkheden op - voor de Westduitse haringvisserij van levensbelang zijnde - visgronden door instelling van nationale wateren welke restricties en sluiting van visgebieden ten gevolge hadden. Op de achtergrond speelde de relatief ongunstige rentabiliteit van de haringvisserij een rol, terwijl later de buitenlandse concurrentie steeds steviger greep op de Westduitse haringmarkt kreeg.

De Westduitse haringverwerkende industrie heeft dan ook in de naoorlogse jaren reeds in een vroeg stadium noodgedwongen gekozen voor het grotendeels importeren van de grondstof haring. Dit beeld is sindsdien in zoverre gewijzigd dat momenteel nog slechts 10 procent van de totale behoefte aan haring wordt gedekt door eigen aanvoer.

Onder invloed van de vangstmogelijkheden zijn de marktaandeelen in de haringimport van diverse landen toegenomen of gedaald. Tevens is door de moderne opslag- en transporttechniek het aantal buitenlandse leveranciers groter geworden.

De vraag naar haringprodukten

In 1985 bedroeg het visverbruik in West-Duitsland uitgedrukt in vangstgewicht 760.000 ton. Het haringverbruik hiervan lag in dat jaar op een niveau van 230.000 ton ofwel 30 procent van het totale visverbruik. In tegenstelling tot de stijging van het visverbruik is het haringverbruik vanaf het begin der zeventiger jaren waarneembaar gedaald van 3,0 kg per hoofd van de bevolking

per jaar tot 2,4 kg per hoofd. Vermoedelijk mede door de prijsstijgingen van de "goedkope" haring in de tijd van schaarste aan haring dan wel de grote populariteit van de duurdere visproducten bij een gestegen welvaart. Toch is haring nog de meest geconsumeerde vissoort en mogen we de Westduitse vakpers geloven nog steeds de meest geliefde vissoort bij het Westduitse publiek.

De marktvoorziening

De Westduitse haringmarkt bestaat uit een aantal deelmarkten die in twee categorieën samengevat kunnen worden; namelijk de markt voor grondstof- en halffabrikaat en de markt voor gereed produkt.

- De markt voor grondstof- en halffabrikaat omvat de via import en eigen visserij verkregen, minus de via export direkt verzonden, al of niet voorbereekte verse en diepgevroren haring, aangevuld met het halffabrikaat voorgezuurde haringlappen en kruidenharing in "grootverpakking" (vaten). De voorziening van deze markt is vrijwel geheel afhankelijk van importen. Slechts een klein deel (in 1985 ongeveer een tiende) is afkomstig van de eigen visserij. De heropening van de haringvisserij in de Noordzee, begin tachtiger jaren, heeft de grondstofvoorziening veilig gesteld. De langdurige onderbreking van deze visserij heeft echter zijn sporen achtergelaten op het fabricageproces. Vanaf 1977 zijn bij de bereiding van marinaden en conserven substitutieprodukten (makreel en pilchards) aangewend. Deze substitutie lijkt een permanent karakter te hebben. Ongeveer driekwart van alle haring die de haringverwerkende industrie in de vorm van grondstof- en halffabrikaat opneemt wordt verwerkt tot haringmarinaden en conserven. Het overige kwart wordt verwerkt tot gerookte en gezouten produkten en haringsalades; een gering deel vindt zijn weg op de binnenlandse markt als vers produkt.
- De markt voor gereed produkt omvat de eigen produktie van de Westduitse haringverwerkende industrie uit via de grondstof- en halffabrikaat verkregen toevoer van grondstof (zie boven). Verder de import uit het buitenland van gereed produkt en de in de Westduitse statistieken direkt naar de markt voor gereed produkt doorgeschoven gezouten haring, minus de Westduitse export van het gereede produkt. Het assortiment van deze markt bestaat uit een keur van haringprodukten, welke in een aantal hoofdgroepen kunnen worden ondergebracht. Gerekend naar presentatievorm op detailhandelniveau zijn dit: marinaden, conserven, salades, gezouten/gezoute haring, gerookte/gestoomde haring en verse haring. Hierbij vormen marinaden en conserven de grootste markt en gerookte en verse haring de kleinste. De markt voor gereed produkt geeft zowel voor geproduceerde hoeveelheden als voor opbrengsten een dalende tendens te zien. Dit geldt zowel voor

de eigen produkten als de import. Per produktgroep varieert de marktomvang. Voor alle groepen produkten trad in het laatste decennium hetzij een daling of tenminste een stagnatie op van het verbruik per jaar per hoofd van de bevolking.

Afnemende haring aanvoer

De haringvisserij die decennia lang een dominante faktor in de totale Westduitse zeevisserij was is in de zestiger jaren snel in betekenis afgenomen. Van de drie takken van visserij die de haringvisserij uitoefenden is de Grosze Heringfischerei (vleet en trawloggers) sinds het begin van de zeventiger jaren geheel verleden tijd. Ook de Grosze Hochsee Fischerei (trawlers) heeft wat haring betreft sterk aan betekenis ingeboet. De overschakeling van trawlers die de Noordzee en aanliggende wateren bevisten, naar grote fabriektrawlers gericht op de verre visserij bij ondermeer de Oostkust van Canada en de Verenigde Staten bood na een aanvankelijke succesvolle visserij uiteindelijk weinig soulaas.

Ook de haringaanvoer van de Kleine Hochsee - und Küstenfischerei, overigens meestal grotendeels bestemd voor vismeel-doeleinden, is in enkele decennia drastisch teruggelopen.

De gemiddelde haringaanvoer van alle drie takken van visserij gezamenlijk liep terug van 220.000 ton vangstgewicht (trawlers 140.000, loggers 60.000, kotters etc. 20.000 ton) voor menselijke consumptie in de periode 1950-1959 tot 22.000 ton (trawlers 15.000, kotters etc. 7.000 ton) in 1985. Deze achteruitgang in aanvoer was bovenal te wijten aan tegenvallende haringvangsten en sterk visserijbeperkende maatregelen voor vrijwel alle haringgronden, zowel in de Noordzee en omliggende wateren als op de verre visgronden. Analooq hieraan liep ook, in combinatie met een veelal ongunstige rentabiliteit, de vlootcapaciteit welke hiervoor werd ingezet sterk terug.

Door het verdwijnen van de loggervloot en het installeren van verwerkings- en diepvriescapaciteit aan boord van de vangsten fabrieksschepen verdwenen de gezouten aanvoer geheel en de verse haring, die bij de trawlers gemiddeld voor een kwart naar de vismeelindustrie afvloeide, grotendeels uit het aanvoerpakket. Hiervoor kwamen diepgevroren haring en haringlappen in de plaats. In 1969 op het hoogtepunt van het mechanisch fileren van haring aan boord der trawlers werd 80.000 ton haring (vangstgewicht) verwerkt tot haringlappen en, zij het echter in veel geringere mate, tot ontkopte haring.

Het huidige lage niveau van haringaanvoer door de Westduitse zeevisserij betekent overigens dat de aan West-Duitsland toegestane haringgouta van 1986 (78.940 ton) bij lange na niet zullen worden opgevist. In 1985 werd het toenmalige quotum van 70.770 ton slechts voor eenderde opgevist, terwijl dit aandeel over 1986 naar verwachting nog lager zal komen te liggen.

Totale haringaanvoer voor menselijke consumptie Westduitse zee-
visserij per jaar 1)

Periode	Vangst- gewicht in 1000 ton	Aanvoer- gewicht in 1000 ton	W.v. haring- lappen 2)	Opbr. in mln gld prijsp. 1985	Opbr. prijs in gld per kg	Waarvan diepgevroren haring- lappen	ontk. haring
1951-1955	248	229	-	337	1,47	-	-
1956-1960	183	164	-	273	1,67	-	-
(1950-1959)	220	201	-	314	1,56	-	-
1961-1965	92	79	1	135	1,72	2,94	1,95
1966-1970	109	77	28	146	1,90	2,65	2,29
1971-1975	22	33	22	87	2,66	3,27	2,72
1976-1980	10	9	1	14	1,55	2,89	2,36
1981-1983	15	13	2	16	1,26	2,32	1,86
1984	24	18	6	22	1,19	1,77	1,27
1985	22	16	6	16	1,05	.	.

- 1) Exclusief verse haring aangevoerd door trawlers en kotters voor vismeeldoelinden.
- 2) Inclusief relatief geringe hoeveelheden ontkopte haring.

Toenemende haringimport

De Westduitse aanvoer heeft nooit volledig in de eigen behoefte kunnen voorzien. In de vijftiger jaren bedroeg het aandeel van de import dan ook 30 procent (+ 90.000 ton vangstgewicht) van de totale behoefte. De aanvoer zelf nam 70 procent (+ 220.000 ton vangstgewicht) voor zijn rekening. In de volgende jaren werd de ruimte die ontstond door de teruglopende eigen aanvoer gedeeltematig opgevuld door importen uit andere landen. Hierdoor steeg het aandeel van de import in 1985 naar een niveau van rond 90 procent (230.000 ton vangstgewicht) respectievelijk daalde het aandeel van de aanvoer naar + 10 procent (22.000 ton vastgewicht) van de totale behoefte. Tegelijkertijd daalde het niveau van de totale vraag naar haring in dezelfde periode van 310.000 ton vangstgewicht naar 252.000 ton in 1985.

Opvallend is de geleidelijke daling van de importprijs per eenheid produkt. Een prijsdaling welke eveneens voor de aangevoerde haring gold. Deze prijsdruk is bovenal een gevolg van de overschotten van haring, die boven de internationale haringmarkt hangen. Na jaren van tijdelijke schaarste in de periode 1977-1982 is de Westduitse haringmarkt meer dan verzadigd, zodat de gemiddelde opbrengstprijzen in recente jaren uitgedrukt in guldens van 1985 ver onder het niveau van de jaren 1970-1975 zijn komen te liggen. Bijvoorbeeld voor de import en aanvoer in de periode 1970-1975 gemiddeld 2,70 respectievelijk 2,66 en in 1985 2,02

respectievelijk 1,05. Deze prijsdalingen vormen een somber perspectief voor de naar West-Duitsland exporterende landen.

Totale haringimport in West-Duitsland per jaar

Periode	Vangst- gewicht in 1000 ton	Import- gewicht in 1000 ton	Opbr. in mln. gld. prijsp. 1985	Import in gld. per kg	Waarvan		
					onbe- werkt	be- werkt 1)	ver- duur- zaamd
1951-1955	77	67	116	1,73	.	.	.
1956-1960	116	97	174	1,79	.	.	.
(1950-1959)	87	75	132	1,76	.	.	.
1961-1965	197	150	284	1,89	.	.	.
1966-1970	188	118	279	2,36	.	.	.
1971-1975	236	146	393	2,70	2,21	2,91	4,92
1976-1980	238	132	431	3,26	2,66	3,14	5,40
1981-1983	217	123	312	2,55	1,84	2,48	5,53
1984	219	121	264	2,17	1,60	1,95	5,13
1985	230	125	253	2,02	1,49	1,72	4,46

1) Haringlappen, fillets etc.

Herkomst van de import

Naar land van herkomst zijn er - mede door de tijdelijke schaarste aan haring - nogal wat verschuivingen opgetreden in de positie van de verschillende in West-Duitsland importerende landen. Hetzelfde geldt voor het invoerpakket van haringprodukten.

Van de in West-Duitsland haring importerende landen heeft Denemarken echter al decennia lang de beste papieren. Afgezien van de substitutieimport door Canada en in mindere mate de Verenigde Staten, ten tijde van schaarste van haring, is Nederland reeds lang een goede tweede. De resterende import wordt min of meer afwisselend verzorgd door een aantal West-Europese landen waarvan momenteel Noorwegen, Zweden en Ierland het belangrijkste zijn.

D e n e m a r k e n

Ongeveer de helft van de Westduitse haringimport zowel naar hoeveelheid als waarde wordt momenteel uit Denemarken betrokken. De Westduitse haringmarkt op zijn beurt is weer de belangrijkste afnemer van de Denemarken. Van de totale Deense haringexporthoeveelheid en -waarde verdwijnt jaarlijks ongeveer tweederde naar West-Duitsland. Het land neemt een sterke positie in op de markt

voor verse haring, meestal in de vorm van haringlappen. De Deense verse export naar West-Duitsland wordt voor een groot deel gevoed door aanvoer van Zweedse vissers welke hun vangsten in Deense havens verkopen. Overigens neemt de aanvoer van Zweedse vaartuigen van vooral Oostzeeharing in Denemarken af. Van de overige produkten is de stijging in het aandeel van verduurzaamde haring opvallend. Als geheel kan ook voor Deense haringprodukten een ongunstige prijsontwikkeling worden geconstateerd, waarbij vooral de geringe marge tussen hele verse haring en haringlappen opvalt, namelijk in 1985 1.53 respektievelijk 1.61 gld/kg.

N e d e r l a n d

Nederland komt als haringexporteur naar West-Duitsland op de tweede plaats. Na een terugval in de tweede helft van de zeventiger jaren heeft Nederland zijn export naar dit land zodanig opgevoerd dat het hoeveelhedeniveau in 1985 in vangstgewicht uitgedrukt een nog niet eerder gerealiseerde hoogte bereikte. De opbrengstontwikkeling bleef hier duidelijk bij achter. Deze ongunstige ontwikkeling werd zowel veroorzaakt door verschuivingen binnen het exportpakket van duurdere naar goedkopere soorten als door de structurele daling van de exportprijzen per eenheid produkt.

Het procentueel aandeel van Nederland in het totaalvolume en de waarde van de Westduitse haringimport bedroeg in 1985 30 respectievelijk 34 procent. West-Duitsland is hierbij voor Nederland evenals voor Denemarken de belangrijkste exportmarkt voor haring.

Toch is sinds eind zeventiger jaren de belangrijkheid van West-Duitsland voor onze haringexport aan een daling onderhevig. Dit blijkt uit vergelijking van het Westduitse aandeel in onze haringexport van 1980 en 1985. Dit aandeel bedroeg in 1980 voor zowel volume als waarde ongeveer tweederde en in 1985 nog slechts voor volume en waarde 40 respectievelijk 50 procent. Voor deze daling is de toegenomen haringexport naar Japan en Afrikaanse landen, evenals, zij het met grote fluktuaties, naar Oost-Europa (Polen) verantwoordelijk.

In vergelijking met andere haring exporterende landen naar West-Duitsland behaalt Nederland voor zijn totaal exportpakket aan haring de hoogste gemiddelde opbrengstprijz per eenheid produkt. Dit wordt geheel veroorzaakt door het hoge prijsniveau en het grote Nederlandse aandeel in de totale export naar West-Duitsland van gezouten en verduurzaamde haring. Met een hoeveelheidspercentage van 48% en een waardepercentage van 76 procent van het totale Nederlandse exportpakket in 1985 naar West-Duitsland zijn deze soorten zeer belangrijk voor onze export.

In tegenstelling tot deze produkten krijgt Nederland voor zijn verse diepgevroren haring daarentegen de laagste opbrengstprijz.

Overzicht van de haringimport in West-Duitsland in 1985

	Dene- marken	Neder- land	Overig Europa	Canada USA	Totaal
Verse haring					
Import in 1000 ton vangstgewicht	99,1	7,8	13,2	-	120,1
Import in 1000 ton produktgewicht	51,9	5,6	8,9	-	66,4
Waarde in mln. gld.	83,1	7,2	13,6	-	103,9
Importprijs kg/gld.	1,60	1,30	1,52	-	1,56
Waarvan: hele haring	1,53	1,16	1,23	-	1,34
haringlappen etc.	1,61	1,51	1,87	-	1,63
Diepgevroren haring					
Import in 1000 ton vangstgewicht	6,7	18,0	10,9	9,1	44,7
Import in 1000 ton produktgewicht	3,5	13,7	6,4	4,5	28,1
Waarde in mln. gld.	5,4	12,9	10,1	7,9	36,3
Importprijs kg/gld.	1,53	0,94	1,59	1,75	1,29
Waarvan: hele haring	1,52	0,81	1,44	1,25	0,94
haringlappen etc.	1,53	1,24	1,66	1,77	1,56
Gezouten haring					
Import in 1000 ton vangstgewicht	1,5	17,7	3,8	0,1	23,1
Import in 1000 ton produktgewicht	0,9	10,7	1,7	0,1	13,4
Waarde in mln. gld.	2,0	30,5	4,6	0,1	37,2
Importprijs kg/gld.	2,24	2,84	2,61	2,06	2,77
Waarvan: hele haring	1,90	2,43	1,33	-	2,37
haringfilets etc.	2,26	5,75	3,13	2,06	3,92
Verduurzaamde haring					
Import in 1000 ton vangstgewicht	17,7	17,5	7,0	0,2	42,4
Import in 1000 ton produktgewicht	6,9	7,0	2,8	0,1	16,8
Waarde in mln. gld.	32,0	34,5	8,3	0,3	75,1
Importprijs kg/gld.	4,63	4,88	3,02	3,22	4,46
Waarvan: gerookt/gestoomd	6,92	6,48	5,23	-	6,53
marinaden grootverpakking	2,71	2,74	2,88	3,22	2,78
marinaden en conserven					
kleinverpakking	6,26	5,34	3,72	-	5,64
Totaal					
Import in 1000 ton vangstgewicht	125,0	61,0	34,9	9,4	230,3
Import in 1000 ton produktgewicht	63,2	37,0	19,8	4,7	124,7
Waarde in mln. gld.	122,5	85,1	36,6	8,3	252,5
Importprijs kg/gld.	1,94	2,30	1,85	1,78	2,02
Waarvan: hele haring	1,53	1,55	1,29	1,25	1,49
haringlappen/filets	1,62	2,11	1,93	1,78	1,72
verduurzaamde haring	4,63	4,88	3,02	3,22	4,46
Procentueel aandeel in totale import					
Naar volume	50	30	16	4	100
Naar waarde	49	34	14	3	100

O v e r i g E u r o p a

Haringinvoer uit overig Europa betreft voornamelijk invoer uit Noorwegen, Zweden en Ierland. Verder, zij het in mindere mate, invoer uit Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk. Slechts incidenteel importen uit landen zoals IJsland en Finland. Import uit Oostbloklanden is in de laatste decennia te verwaarlozen. In haar totaliteit bestrijken de landen van overig Europa een niet onaanzienlijk deel van de Westduitse haringmarkt. In 1985 was dit 16 procent van het totaalvolume respectievelijk 14 procent van de waarde.

Het aandeel der verschillende landen is in de loop van de jaren aan verschuivingen onderhevig. Duidelijk is in elk geval dat de negatieve ontwikkeling van de opbengstprijs per eenheid produkt ook voor deze landen van structurele aard is.

C a n a d a e n d e U . S . A .

Tenslotte de inmiddels sterk gereduceerde Westduitse haringimport uit Canada en, zij het in veel mindere mate, uit de Verenigde Staten. In 1985 bedroeg deze naar volume en waarde gemeten nog slechts 4 respectievelijk 3 procent van het totaal. In het tijdvak 1977-1979 op het toppunt van bloei van deze import, betrok West-Duitsland 37 procent van zijn importvolume en 33 procent van de totale importwaarde aan haring uit deze landen. Het assortiment bestond in die periode voor tweederde uit diepgevroren haringlappen en voor ruim 10 procent uit voorgezuurde lappen verpakt in vaten en het resterende overwegend uit heel ingevroren haring. Momenteel grotendeels alleen diepgevroren lappen.

Het is duidelijk dat gezien de negatieve kwaliteitsverschillen ten opzichte van de "Europese" haring en de hoge transportkosten in verband met de lange aanvoerlijnen, de omvangrijke haringimporten uit deze landen slechts tijdelijk vervangend van aard zijn geweest en uitsluitend veroorzaakt door de toenmalige schaarste aan haring.

Concurrentiepositie Nederland

Gezamenlijk bezitten Denemarken (50) en Nederland (30) ongeveer 80 procent van de totale haringexport naar West-Duitsland. Door een relatief groter aandeel van duurdere soorten zoals gezouten en verduurzaamde haring in het exportpakket verkrijgt Nederland - alhoewel voor andere Nederlandse haringprodukten het huidige prijsniveau het laagst is - gemiddeld de hoogste opbrengstprijs per kg eindprodukt.

In 1985 bedroeg de totale geïmporteerde hoeveelheid en importwaarde 125.000 ton produktgewicht (230.000 ton vangstgewicht) respectievelijk 253 mln. gld. Het aandeel van de verschillende

produktgroepen naar volume en waarde bedroeg hierin als volgt: voor verse haring 53 respectievelijk 41 procent, diepgevroren haring 23 en 14 procent, gezouten haring 11 en 15 procent en verduurzaamde tenslotte 13 respectievelijk 30 procent.

Overigens zijn in de afgelopen jaren bovenstaande procentuele aandelen aan wijzigingen onderhevig geweest, in zodanige zin dat deze over het algemeen voor verse, diepgevroren en gezouten haring zijn gedaald en die van verduurzaamde (marinaden, conserven en gerookte/gestoomde) zijn gestegen. Deze conclusies zijn naar produktgroep verschillend, waarbij gelet moet worden op recente ontwikkelingen in de afgelopen jaren en op de sterke en zwakke punten van Nederland in vergelijking tot die van andere landen. Voor de diverse sortimenten haring zag het totaal beeld in 1985 er als volgt uit:

V e r s e h a r i n g

Nederland is met een seizoenmatig marktaandeel van 8 procent (produktgewicht) een kleine exporteur voor dit grootste segment van de Westduitse haringmarkt. Het gezamenlijk marktaandeel van 13 procent van de groepering Overig Europa is zelfs nog hoger.

Denemarken is met zijn marktaandeel van 80 procent van de verse haringexport naar West-Duitsland oppermachtig. Bovendien wordt + 95 procent van het vangstgewicht aan verse haring dat door de Denen naar West-Duitsland wordt geëxporteerd machinaal tot haringlappen gesneden. Dit produkt beslaat dan ook 70 procent naar volume en 60 procent naar waarde van het totaal van alle soorten haringprodukten die door Denemarken in West-Duitsland wordt afgezet.

In de Nederlandse export is de hoeveelheid onbewerkte verse haring hoger dan de hoeveelheid tot haringlappen gesneden haring. De Nederlandse opbrengst per eenheid onbewerkt en bewerkt produkt is het laagst. Voor de gehele verse haring exportwaarde naar West-Duitsland geldt overigens dat in de laatste jaren de gemiddelde opbrengst per kg behoorlijk aan een daling onderhevig is geweest.

Ondanks de in de afgelopen jaren toegenomen aanvoer in het najaar van verse haring door de Nederlandse spanvisserij is in 1985 onze export van dit produkt naar de Duitse Bondsrepubliek afgenomen, die van Denemarken echter toegenomen. Door de Denen kan vrijwel het gehele jaar geleverd worden. Slechts de maanden april en mei zijn een "slappe tijd". Gezien de kwaliteit, sortering en de behandeling, de korte transportlijnen en de in de loop der jaren ten behoeve van de Deense verse haring gevormde verwerkende industrie in Denemarken is het voor het Nederlandse bedrijfsleven geen gemakkelijke opgave om gelijkwaardig te kunnen concurreren c.q. het marktaandeel van verse haring te vergroten.

Diepgevroren haring

De Westduitse visverwerkende industrie is reeds vanaf begin zestiger jaren bekend met de verwerking en verhandeling van diepgevroren haringproducten. Vanaf midden zestiger jaren kwam de grote stroom diepgevroren haring, meest haringlappen, los van de eigen visserij onder de Canadese Oostkust. Toen deze bron opdroogde was inmiddels de import uit voornamelijk het Verenigd Koninkrijk en Ierland uitgebreid; eerst met heel ingevroren haring later hoofdzakelijk haringlappen. Terzelfdertijd een uitbreiding van de import van overwegend diepgevroren haringlappen uit Canada en de Verenigde Staten. Na beperkingen van de haringvisserij in Europese wateren werd de import uit Canada en de USA fors uitgebreid. In de periode 1976-1980 bedroeg de import van diepgevroren haring gemiddeld 52.000 ton (= 89.000 ton vangstgewicht). Driekwart hiervan was afkomstig uit Canada en de USA.

Bij de aanvoer van diepgevroren haring is er een wisselwerking met verse haring. Dit kwam nog eens tot uitdrukking toen na 1978 de Deense verse haringexport weer een snel stijgende lijn ging vertonen en tegelijkertijd de Canadese export van diepgevroren haring naar West-Duitsland sterk daalde.

Toch kan niet zonder meer gesteld worden dat West-Duitsland dus de voorkeur geeft aan verse haring boven diepgevroren. Het kosten- en kwaliteitsaspect telt bij de keus danig mee. Wellicht wordt de diepgevroren Noordzeeharing beter geaccepteerd dan de bevroren "Canadese lappen". Een feit is dat na de vrij sterke daling van de uit Canada geïmporteerde hoeveelheden de diepvriesimport zich de laatste jaren - onder invloed van de Noordzeeharing - heeft gestabiliseerd op een niveau van rond de 27.000 ton (45.000 ton vangstgewicht). Dit ondanks een ruime aanvoer van verse haring in de omliggende landen.

Binnen het Nederlandse exportpakket werden ten opzichte van eerdere jaren hoeveelheds- en opbrengststijgingen gerealiseerd voor diepgevroren haring, zowel bewerkt als onbewerkt.

Nederland zag in de periode 1982-1985 zijn aandeel in de diepgevroren haringimport stijgen van 3.300 tot 13.700 ton (3.500-17.900 ton vangstgewicht) waardoor wij nu de eerste plaats bezetten. Andere landen waaronder Denemarken zagen daarentegen hun importaandeel diepgevroren produkt over het algemeen dalen.

Dit kan een gunstige ontwikkeling voor Nederland betekenen. Ongunstige ontwikkelingen voor Nederland zijn, evenals bij de verse, het laagste opbrengstniveau per eenheid diepgevroren produkt en de geringe opbrengstmarges tussen haringlappen en hele haring. Het laatste kan een rem betekenen op uitbreiding van fileercapaciteit aan de wal en aan boord van Nederlandse visserij-schepen, met als gevolg minder bewerkte haring terwijl de vraag van de Westduitse haringmarkt tot nu toe grotendeels gericht is op bewerkte haring.

Gezouten haring

Het verdwijnen van de Westduitse loggervloot en de overschakeling van de trawlervloot op diepgevroren aanvoer hadden tot gevolg dat vanaf 1970 de gezouten haringaanvoer steeds geringer werd en na 1976 geheel uit het aanvoerpakket van de Westduitse visserijvloot verdween. De gezouten haringaanvoer van de loggervloot met gemiddelde jaarvangsten van 60.000 ton vangstgewicht (40.000 ton produktgewicht) in de vijftiger jaren is grotendeels nooit meer vervangen door middel van opvoering van de import van gezouten produkten.

Ons land is verreweg de grootste exporteur van gezouten haring naar West-Duitsland. Van de door het buitenland aan West-Duitsland geleverde gezouten haringprodukten is ongeveer 80 procent afkomstig uit Nederland. In de Nederlandse export bedroegen de gezouten haringprodukten 29 procent van de totale hoeveelheid en 36 procent van de totale waarde.

Het Nederlandse gezouten assortiment bestaat voornamelijk uit gekaakte en ongekaakte diverse sortimenten haring verpakt in vaten en emmers. Een deel van de gezouten haring wordt verwerkt tot filets (in hoofdzaak maatjesharing) en haringlappen. De voorbewerkte haring wordt over het algemeen in kleinverpakking en consumentgereed aangeboden.

Nederland heeft door zijn vakkennis over gezouten haring een goede naam opgebouwd in West-Duitsland, dit blijkt ook wel uit de hogere opbrengst per eenheid produkt die wij in vergelijking met derden verkrijgen.

In de afgelopen jaren is de Nederlandse export van bewerkte en onbewerkte gezouten haring teruggelopen, in de laatste twee jaar zelfs versneld. De Denen hebben echter, zij het voor een 60 procent lagere opbrengst per kg dan de Nederlandse, in de afgelopen jaren uit het niets een bescheiden maar groeiende markt voor bewerkte gezouten haring opgebouwd.

Dit alles in combinatie met de prijsdaling per eenheid produkt in aanmerking genomen geeft voor de Nederlandse export van gezouten haring naar West-Duitsland geen rooskleurig vooruitzicht.

Verduurzaamde haring

Onder de verzamelnaam verduurzaamde haring zijn sterk uiteenlopende produkten opgenomen, zoals gerookte/gestoomde haring, voorgezuurde haringlappen en kruidenharing in vaten en marinaden en conserven in kleinverpakking.

Bij de verduurzaamde haring zijn de ontwikkelingen voor ons gezien in het licht van de Nederlandse export naar West-Duitsland het meest gunstig. Deze produktengroep bedroeg in 1985 19 procent van het volume en 41 procent naar waarde van onze haringexport naar de Duitse Bondsrepubliek en is daardoor momenteel het meest waardevolle produkt in deze export.

Zowel het Deense als het Nederlandse aandeel in de totale Westduitse import van verduurzaamde haring is de laatste jaren gestegen, waarbij het Deense aandeel relatief gezien het snelst steeg. Nederland heeft echter nog steeds het grootste aandeel in de totale import, namelijk 42 respectievelijk 46 procent naar volume en waarde.

De categorie gerookt/gestoomd is in 1985 + 90 procent uit Nederland afkomstig. Import van deze produkten vertonen een trendmatige daling.

Bij voorgezuurde haringlappen en kruidenharing heeft Nederland zijn positie versterkt. Denemarken blijft de grootste exporteur, terwijl de overige Europese landen nog een marktaandeel van bijna een derde naar volume hebben. De niet geringe Canadese export van dit produkt uit de zeventiger jaren is momenteel terug bij af.

Bij de haringmarinaden en de conserven in kleinverpakking, het zogenaamde gereede produkt, neemt Nederland ondanks toenemende concurrentie uit Denemarken nog steeds de eerste plaats in. De groepering Overig Europa neemt hierin slechts voor enkele procenten deel.

Hoewel de gemiddelde opbrengstprijis voor verduurzaamde haring de laatste jaren ook aan een daling onderhevig is, is de achteruitgang geringer dan bij verse, gezouten en bevroren haring het geval is. Een verdere groei van de markt voor verduurzaamde haring ligt in de lijn der verwachting. Nederland zal hierbij uiterst alert moeten zijn op het reilen en zeilen van Denemarken om door dit land niet van de eerste plaats verdrongen te worden.

Voor de exporteurs uit Nederland, welk land zeer dicht bij de Westduitse consumptiecentra gelegen is, lijkt de vraag steeds actueler te worden of Nederland zich nog neer moet leggen bij een rol als grondstofleverancier. In principe zijn een aantal wegen denkbaar om ook een groter aandeel te verwerven in de produktie en distributie van bestaande en eventueel nieuwe eindprodukten van haring. Deze afweging is vooral van belang wanneer ook de huidige neerwaartse spiraal van de opbrengsten per eenheid produkt in deze overweging wordt betrokken.

DE DISTRIBUTIE VAN VISPRODUKTEN: IMAGO, REALITEIT EN PERSPECTIEF
J.G.P. Smit

Vis is in Nederland tot nu toe altijd een produkt geweest waar zeer uiteenlopend over wordt geoordeeld. Dit kan het duidelijkste worden geïllustreerd met de oester, een van de duurste produkten die in Nederland te koop is. De kenner is bereid zes gulden per stuk te betalen voor dit schelpdier. Anderen zouden er zonder twijfel een even zo groot bedrag voor over hebben om een hen met veel ceremonie aangeboden oester te kunnen ontlopen. In mindere mate geldt deze uiteenlopende waardering ook voor andere visprodukten waarbij vooral de mate van bekendheid met het produkt een belangrijke rol lijkt te spelen. De ambivalente kijk die de doorsnee Nederlander lang heeft gehad op het produkt vis is ongetwijfeld ook van invloed op de wijze waarop tegen de visindustrie en de visdetailhandel wordt aangekeken. Het is opmerkelijk dat deze vishandel de laatste jaren om uiteenlopende redenen belangstelling heeft gekregen in brede kring. Afgaande op het aantal recent verschenen artikelen in dag- en weekbladen en in culinaire rubrieken, bestaat de indruk dat in algemene zin de belangstelling voor de viswereld en voor visprodukten toeneemt. Grootwinkelbedrijven staan op het punt vis op te nemen in hun vers-assortiment. Beginnende viskwekers realiseren zich dat ze moeilijk om gespecialiseerde visdistribuenten heen kunnen. Het oordeel dat de "nieuwe" betrokkenen naar buiten brengen over de vishandel is geheel overeenkomstig de algemene opinie niet altijd positief. Dit bleek opnieuw tijdens het symposium dat in september 1986 is georganiseerd rond het thema "vis in supermarkten". De onbekendheid met en de moeilijke toegankelijkheid van de vissector worden al te gemakkelijk vertaald in negatieve kwalificaties. De onzekerheden die er nog zijn in verband met de vangstbeperking versterken dit beeld nog. In deze beschouwing zal worden gepoogd aan te tonen dat de (voor)oordelen niet of slechts ten dele juist zijn. Daarna zal een perspectief worden geschetst voor de vissector dat is gebaseerd op de talrijke kansen die lijken te ontstaan voor dit produkt indien de voorziene trends in de levensmiddelenhandel juist blijken.

Groothandel en industrie

Een eerste indruk van de resultaten van de industrie en de -groothandel blijkt uit de ontwikkeling van de omzetwaarde. De omzet in het binnenland is niet nauwkeurig bekend. De reeks in de tabel is getaxeerd op basis van detailhandelssomzet (CBS) en de ontwikkeling van het verbruik per hoofd (PVV).

Geraamde omzet van de visgroothandel en -industrie
(mln. gld., prijsniveau 1986)

	1970	1975	1980	1985
exportwaarde	940	820	1280	1750
omzet binnenland	700	790	830	920
totale omzet	1640	1610	2110	2670

De totale omzet nam sinds 1975 toe met 66 procent en sinds 1980 met 27 procent. De exportwaarde groeide na 1975 met 113 procent en na 1980 met 37 procent. Dit resultaat is vergeleken met dat van twee min of meer concurrerende aanbieders waaraan de Nederlandse vissector vaak wordt gespiegeld. Dit zijn de Nederlandse vleesindustrie (groei van de reële exportwaarde met 65 procent na 1975 en met 20 procent na 1980) en de Deense visindustrie (groei 108 procent na 1975 en 43 procent na 1980). Het "marktaandeel" van de Nederlandse visindustrie is blijkbaar iets minder snel gegroeid dan dat van de Deense concurrenten maar is veel sterker toegenomen dan dat van de vleessector. De middelen waarmee deze groei is bereikt bestonden voornamelijk uit vergroting van het aanbod (door toegenomen vangsten), industrialisering van de visverwerking, verhoogde produktie van "convenience"-produkten en uitbouw van het distributienet.

Het assortiment dat Nederlandse visbedrijven leveren is zoals gebruikelijk nog in hoge mate bepaald door de soorten die de nationale visserij te bieden heeft. Het "Nederlandse" assortiment betreft een merkwaardige mengeling waarin zeer hoogwaardige soorten als oesters en tong maar ook de massaal gevangen en omgezette haring en makreelachtige soorten en daartussen Nederlandse specialiteiten als schol en mosselen. Opmerkelijk is dat de groep rondvissoorten (kabeljauw, koolvis, etc.) nagenoeg geheel ontbreekt. Filets van rondvis dragen slechts voor enkele procenten bij aan de exportwaarde. Bij Denemarken is dit bijna 25 procent terwijl de import van West-Duitsland voor zo'n 15 procent bestaat uit deze produkten. Voor Engeland is dit ruim 20 procent en Frankrijk bijna 10 procent. Nederlandse exporteurs zijn daarom niet gemakkelijk in staat een volledig detailhandelsassortiment te leveren in deze markten. Zij hebben hierdoor een relatief zwakke marktpositie in landen waar een centrale groothandelsmarkt (met een verzamelende en sorterende functie) ontbreekt zoals West-Duitsland.

De mate van industriële ontwikkeling blijkt enigszins uit de hoeveelheid industrieel verwerkte produkten die wordt geëxporteerd. Uit de volgende tabel blijkt dat het aandeel van bewerkte produkten (hier filets, gerookte produkten en conserven) in de export sterk is toegenomen. Het vergelijkbare percentage bedroeg in 1985 53 procent voor de Deense visindustrie en 43 procent voor

de Nederlandse vleesindustrie. Hierbij moet worden bedacht dat een groot deel van de in Nederland aangevoerde vis en schelpdieren geen verdere verwerking behoeven.

Aandeel onverwerkte en verwerkte produkten in procenten van de totale visexport

	1970	1975	1980	1985
onverwerkte vis	76	69	71	62
filets, gerookte visdelen	24	31	29	38
visconserven				

Eigenlijk toont alleen de handel in diepgevroren haring en makreel nog een sterke mate van overeenkomst met andere markten voor voedselprodukten in Nederland. Gedoeld wordt hier op de sterke gerichtheid van het bedrijfs- en overheidsbeleid op de primaire produktie. Het marketingbeleid is noodzakelijkerwijze grotendeels gericht op de bulkhandel in het onbewerkte (in dit geval diepgevroren) produkt, waarbij een lage prijs het belangrijkste en vaak enige marketinginstrument is.

Ook de bacteriologische kwaliteit van de geproduceerde visprodukten kan moeilijk worden gevat in een algemeen oordeel in verband met de grote verschillen per produkt. Een belangrijk criterium is de reisduur van de vissersvaartuigen. De in Nederlandse havens aangevoerde verse vis is als regel niet langer dan ongeveer 5 dagen geleden gevangen. De produkten bereiken binnen een dag of tien de consument. Bij schelpdierprodukten is deze periode maximaal enkele dagen. In vergelijking met de situatie in andere visserijlanden steekt de versheid van de visprodukten zeer gunstig af bij landen waar nog verse vis wordt aangevoerd door trawlers met een reisduur van twee tot drie weken. In landen als Denemarken en Frankrijk is echter het aantal "dagvissers" duidelijk groter dan in Nederland. Vooral in Zuid-Europese markten wordt steeds meer waarde toegekend aan het "dagvers" zijn van de produkten en aan een visserij met lichte visserijmethodes met minder kans op beschadiging van de vangst.

Ongetwijfeld zouden verdere verbeteringen mogelijk zijn op gebied van verwerking, routing en opslag van verse vis in de periode die ligt tussen aanvoer en finale afzet. Bij marktonderzoek is echter zeker niet gebleken dat buitenlandse afnemers negatief oordelen over het Nederlandse produkt. Niettemin worden wel fouten gemaakt. Bijna steeds gaat het daarbij om dezelfde basisoorzaak dat in deze bedrijfstak met een vrij kleinschalige bedrijfsstructuur te veel ruimte wordt gelaten aan de werkwijze, de huisvesting en de kwaliteit van de geleverde produkten van de individuele bedrijven.

Het toegenomen exporttaandeel van het verwerkte produkt wijst op een groeiend aanbod van nieuwe produkten. Niettemin doen

slechts enkele Nederlandse visbedrijven aan produktinnovatie. Dit kan onder meer worden afgeleid uit het beroep dat van Nederlandse zijde is gedaan op de desbetreffende EG-verordening 355. (Bijvoorbeeld in 1985: Nederland 850.000 ECU, Denemarken 2.800.000 ECU, Verenigd Koninkrijk 3.700.000 ECU). Ook van de mogelijke bijdrage voor innovatieprojecten door het Ministerie van Economische Zaken is op bescheiden schaal gebruik gemaakt. Nederlandse producenten zijn hierdoor voor de uitbreiding van het assortiment vaak aangewezen op het imiteren van produkten die elders zijn bedacht en ontwikkeld. Bij veel produktierichtingen zal deze aanpak overigens uitstekend voldoen zoals de exportresultaten hebben beezen. Een nadeel is dat de technologie en de produktontwikkeling bij enkele Nederlandse specialiteiten, zoals gezouten haring van Nederlandse kwaliteit en de crangongarnaal wat achter blijven. In andere gevallen zoals bijvoorbeeld bij mosselprodukten en bij de ontwikkeling van een haringkuitproduktie voor de Japanse markt is gelijktijdig een aantal bedrijven bezig met de ontwikkeling van hetzelfde produkt. Bundeling van deze inspanningen zou de efficiency vergroten en waarschijnlijk ook een beter resultaat opleveren.

De distributiesystemen die zijn ontwikkeld voor visprodukten zijn minstens zo gevarieerd als het aantal aangeboden produkten. Dit loopt uiteen van de traditionele vishandel tot kontakten met winkelorganisaties, produktie onder "private label" voor buitenlandse produktiebedrijven of distributeuten tot handelsovereenkomsten met Afrikaanse landen en Japan. Uit de tabel blijkt dat het internationale netwerk van handelscontacten zich heeft uitgebreid over een steeds groter aantal landen.

Bestemming van de visexport in procenten van het totaal

	1963	1973	1983	1985
export naar België, Frankrijk en West-Duitsland	73	63	47	44
export naar EG-landen (9)	84	86	73	71

Vergelijking met de vleesindustrie leert dat daar 93 procent wordt geëxporteerd naar EG-landen. De Deense visexport is voor 67 procent afhankelijk van de EG-markt. De grote mate van afzet-spreiding leidt ertoe dat slechts in weinig markten een dominante marktpositie bestaat voor het Nederlandse produkt. Eigenlijk zijn alleen de binnenlandse markt (met uitzondering van diepvriesprodukten), de tongmarkt, de mosselhandel en de markt voor diepgevroren makreel uitzonderingen. De betrekkelijk ondergeschikte rol in veel markten is terug te vinden in het ontbreken van internationaal bekende Nederlandse handelsmerken voor verwerkte en verpakte produkten. Het gevolg is dat Nederlandse produkten vrijwel nooit worden herkend door de buitenlandse consument. Alleen van

mosselen en gezouten haring is vanouds, en dus niet als gevolg van het gevoerde marktbeleid, bekend dat het Nederlandse producten zijn.

Gerekend naar internationale maatstaven heeft de Nederlandse visindustrie een vrij kleinschalige bedrijfsstructuur. Zelfs als het officiële aantal van 600 geregistreerde groothandelaren wordt teruggebracht tot de ca. 50 toonaangevende bedrijven, blijft de gemiddelde bedrijfsomzet ongeveer f 20 miljoen per bedrijf. Veel kleine bedrijven zijn gezamenlijk meer flexibel dan enkele grote ondernemingen en kunnen voor een zeer gevarieerd aanbod zorgen. Kleinere bedrijven komen echter zwakker in de markt te staan naarmate de (machts-)concentratie in de geparalleliseerde levensmiddelenhandel - die in bijna alle exportlanden een belangrijker afnemer wordt - verder doorzet. Het is in dit verband mogelijk van belang dat wordt onderzocht of er enige samenhang is tussen het groeiende aandeel van hypermarkten in de Franse vis-detailhandel en het dalende marktaandeel van Nederlandse producten in dit land.

Samenvattend kunnen de marktresultaten en de concurrentiepositie van de visindustrie en -groothandel als volgt worden getypeerd:

- de zeer gunstige groeicijfers zijn vrijwel gelijk aan de Deense visindustrie en gunstiger dan bijvoorbeeld die van de Nederlandse vleesindustrie;
- Nederland biedt een zeer specifiek assortiment aan met een laag aandeel voor rondvisfilet (kabeljauw etc.);
- de basiskwaliteit van de producten is goed als gevolg van de vrij korte visreizen van de vers-vloot. In de verwerkingsfase wordt aan de algemeen goede kwaliteitsbeheersing afbreuk gedaan door sommige marginale bedrijven;
- elders waargenomen ideeën voor nieuwe producten worden snel overgenomen, getuige de relatief snel groeiende export van verwerkte producten. De ontwikkeling van eigen producten en technologieën staat over het algemeen op een laag niveau;
- de afzetspreiding is zeer gunstig;
- Nederlandse producten van vis zijn in buitenlandse markten zelden bekend of herkenbaar;
- van een volledig en planmatig marktbeleid is slechts bij enkele bedrijven sprake.

Detailhandel

Door het ontbreken van harde cijfers bestaat van de omzetontwikkeling van de detailhandel een minder nauwkeurig beeld dan van de groothandel en industrie. Uit een enquête in 1983 (Niks, 1984) bleek dat de omzet van de gespecialiseerde detailhandel in dat jaar kan worden geraamd op f 530 miljoen. Dit cijfer stemt vrij goed overeen met de bijna 1 miljard (CBS-budget analyse) aan uitgaven voor visproducten inclusief aankopen in supermarkten en

de omzet door grootverbruikers. Zoals eerder vermeld, mag worden aangenomen dat het marktvolume gedurende een aantal jaren met enkele procenten per jaar is toegenomen. In het begin van de jaren tachtig was het groeipercentage wellicht wat hoger als gevolg van het herstel van de haringaanvoer in Noordwest-Europa. De middelen waarmee deze groei is bereikt bestonden voornamelijk uit vergroting van het aanbod door assortimentsverbreding en vooral door een aanzienlijke verbetering van de verkooppunten.

Het assortiment is over de gehele linie sterk uitgebreid. Dit was op de eerste plaats mogelijk doordat meer verkooppunten de eiders in Nederland al bekende produkten zijn gaan verkopen. Daarnaast zijn nieuwe afgeleide produkten geïntroduceerd, bijvoorbeeld filets of andere vormen van zowel vers als gerookt produkt naast de traditionele hele vis. In supermarkten is een reeks vacuumprodukten aan het assortiment toegevoegd. Bovendien zijn tot dan toe in Nederland onbekende soorten geïntroduceerd, zoals scampi's uit Denemarken en Schotland en "dorade" en inktvis uit het Mediterrane gebied; verder liggen de eerste gekweekte vissoorten inmiddels in de winkel waaronder zalmforel.

Het aantal vestigingen van de gespecialiseerde vishandel is na een jarenlange daling, gestabiliseerd op een aantal van 1500 tot 2000 bedrijven (inclusief de ambulante handel). De kwaliteit van de betere verkooppunten is zonder twijfel, mede door de verbreding van het assortiment, sterk verbeterd. Een probleem bij de visdetailhandel is dat evenals in de groothandelsschakel onvoldoende minimale eisen worden gesteld aan de inrichting van een verkooppunt en aan de kwaliteit van het geboden produkt. Het feit dat een zeer bederfelijk produkt als vis in tegenstelling tot vlees nog op de hoek van de straat wordt verkocht in kramen zonder enige speciale voorziening heeft waarschijnlijk een negatieve invloed op het imago van de sector en van het produkt.

Opmerkelijk is dat de afgelopen jaren verkooppunten voor vis zijn gesticht in nieuwe winkelcentra. Dit is een ontwikkeling die een tiental jaren geleden wellicht voor onmogelijk werd gehouden met het oog op de omzetverwachting. Bovendien werd een viswinkel in een modern winkelcomplex eenvoudig niet toegelaten uit vrees voor geuroverlast. Wellicht heeft het succes van enkele pioniers ertoe geleid dat ook grootwinkelbedrijven interesse aan de dag hebben gelegd voor vis als onderdeel van hun vers-groep. In 1986 waren enkele tientallen visafdelingen in supermarkten in gebruik. Maar er liggen concrete plannen voor de introductie van verse vis in een groot aantal andere verkooppunten waarbij de hoogste schattingen gaan tot enkele honderden visafdelingen. Gezien het huidige aantal van 900 zelfstandige viswinkels zou dit van aanzienlijke betekenis kunnen zijn voor de huidige vakhandel tenzij deze adequaat weet te reageren op de komende ontwikkeling door bijvoorbeeld als concessionair ook de omzet via supermarkten naar zich toe te halen.

Ongetwijfeld een zwak punt van de visdetailhandel (en de binnenlandse grossiers) is dat ze er nog onvoldoende in is geslaagd het produkt bij een breed publiek op tafel te krijgen. Het

ontwikkelingsproces van een niet-kenner van visprodukten tot een regelmatige consument is lang. In dit proces kunnen de volgende fasen worden onderscheiden: bewust van, kennis van, interesse, proberen, voldoening, kooproutine (o.a. Meulenberg, 1984). Uit marktonderzoeken (o.a. ITM, 1984; Pompe, 1985) blijkt dat veel Nederlanders met betrekking tot vis tussen de eerste en de derde fase blijven steken. De namen van de soorten zijn over het algemeen zeer goed bekend maar de mogelijkheden die vis uit culinair oogpunt biedt zijn voor een groot deel onbekend. De kern van het probleem is waarschijnlijk dat de Nederlandse keuken in tegenstelling tot die van Zuid-Europese landen en zelfs de Duitse, vrijwel geen echte visgerechten kent. Vis blijft hierdoor voor veel consumenten hoogstens een acceptabele vervanger voor het vlees waaraan eigenlijk de voorkeur wordt gegeven. Het doorbreken van deze situatie vraagt niet alleen de introductie van vis als zodanig maar ook van een wat andere eetcultuur. Er zijn wel aanwijzingen dat aan de bovenkant van de markt een dergelijke ontwikkeling reeds gaande is (o.a. Observer). Het gegeven dat de visdetailist afzet vindt voor een steeds breder assortiment wijst er eveneens op. Uit ander onderzoek blijkt dat vrijwel elke traiteur/party servicebedrijf visprodukten in het assortiment heeft. Duidelijk achter blijven de aanbieders van eenvoudiger alledaagse gerechten zoals snackbars en fastfoodketens. Dit is opmerkelijk omdat een reeks van produkten beschikbaar is die uitstekend geschikt lijkt voor dit kanaal zoals gebakken mosselen, sepiaringen, scampi's en visfrites.

Het lage niveau van de viscultuur van veel Nederlandse consumenten heeft belangrijke gevolgen voor het te voeren kollektieve verkoopbevorderingsbeleid. Reklame en publicitaire acties hebben alleen effect op routinekopers. De nog steeds vrij grote groep consumenten die vis eigenlijk niet kent, vraagt een meer indringende benadering met veel aandacht voor informatie en aanbeveling van gerechten in plaats van de vis als zodanig. De consumentenbladen die momenteel worden verspreid vormen overigens een middel dat uitstekend aansluit bij deze gedachte, zeker nu via supermarkten een breder publiek kan worden bereikt.

Samenvattend kunnen de marktresultaten en de ontwikkelingen in de visdetailhandel als volgt worden getypeerd:

- in tegenstelling tot het beeld bij veel andere voedselprodukten, is de detailhandelsomzet toegenomen;
- het assortiment is breder geworden zowel bij de betere als de eenvoudige verkooppunten. Dit was mogelijk door de introductie van uitheemse soorten en door het gegroeide aanbod van industriële produkten;
- het aantal verkooppunten is na jarenlange daling weer gegroeid. Van bijzondere betekenis is de opening van verkooppunten in moderne winkelcentra en in supermarkten. Een zwak punt is de aanwezigheid van een onvoldoende geëquipeerde straathandel;
- het verkoopbevorderingsbeleid is nog onvoldoende;
- een volledig en planmatig marketingbeleid wordt slechts sporadisch gevoerd.

Vooruitblik

Het perspectief voor de produktgroep vis zal de komende 15 jaar ongetwijfeld in het teken staan van een verdere integratie van het produkt in de algemene distributie van levensmiddelen. De oorzaak ligt zowel in het toenemend aantal verwerkte produkten in consumentenverpakking, als in een groeiend marktaandeel van supermarkten in het verse produkt.

Demografische factoren hebben vermoedelijk weinig invloed op het verbruik van visprodukten. Verwachte ontwikkelingen die mogelijk van betekenis zullen zijn: de bescheiden bevolkingsgroei (4,1 procent in Europa tot 1990), de verdergaande vergrijzing, toename van het aantal één-ouder gezinnen.

Verdere uitbreiding van het marktvolume zal gezien de bevolkingsontwikkeling in West-Europa alleen mogelijk zijn door substitutie van buitenlandse visprodukten of van andere hoogwaardige eiwitdragers dan wel door de ontwikkeling van verder weg gelegen markten. De mate waarin substitutie van andere produkten mogelijk zal blijken, is vermoedelijk vooral afhankelijk van de mate waarin culturele trends zullen doorzetten. In dit verband zijn genoemd (Meulenberg, 1986) de groeiende betekenis van het hedonisme (positieve beleving van het genieten), gezondheid, tijdsbesparing, milieubewustzijn, internationale oriëntatie en individualisering. Het is treffend dat met optimaal gepresenteerde en bereide visprodukten kan worden ingespeeld op alle trends die hier worden gesignaleerd.

In kringen van de levensmiddelenhandel wordt verwacht dat de komende 15 jaar de distributie en logistiek met betrekking tot de vers-groepen ingrijpend zullen worden gewijzigd en verbeterd (De Boon, 1986). Ongetwijfeld zou een dergelijke ontwikkeling de afzetkansen voor een bederfelijk produkt als vis aanzienlijk vergroten.

Binnen de vishandel zelf mag worden verwacht dat het aantal produkten nog aanzienlijk zal toenemen. Op de eerste plaats ligt het voor de hand dat als gevolg van verbeterde internationale distributiesystemen de stroom van produkten uit het Mediterrane gebied en mogelijk ook uit ontwikkelingslanden verder zal toenemen. Het is niet denkbeeldig dat meer gekweekte soorten op de markt zullen komen. Tenslotte lijken er nog voldoende mogelijkheden te zijn voor industriële produktvernieuwingen. Zeker als daarbij wordt gedacht aan de industriële bereiding van maaltijden en kleine gerechten van vis.

Slotopmerkingen

Zowel de visindustrie, de -groothandel als de -detailhandel hebben zich de laatste jaren gunstig ontwikkeld. Zowel de marktresultaten als de ontwikkeling van de concurrentiepositie is vergelijkbaar of beter dan die van vergelijkbare sectoren.

In het algemeen is de bacteriologische kwaliteit van de produkten goed. Wel kampen zowel de groot- als de detailhandel met een op zich zelf onbeduidende achterhoede van bedrijven die afbreuk doen aan een goede presentatie van de bedrijfstak.

Zowel van de visindustrie als de visdetailhandel kan worden opgemerkt dat ondanks de goede resultaten nog vrijwel nergens een echt marketingbeleid wordt gevoerd. Dat wil zeggen een planmatige aanpak waarin alle elementen van het marktbeleid worden benut, waarin een doelmatige afstemming bestaat tussen kollektief en individueel marktbeleid en waarin een effectief informatiesysteem is opgebouwd. In het bijzonder de aspecten produktontwikkeling, het uitwerken van een visie en een juiste aanpak voor kollektieve verkoopbevordering zijn niet sterk ontwikkeld.

De vooruitzichten voor de vraagontwikkeling naar visprodukten zijn gunstig. De verwachte trends met betrekking tot de consumptie van levensmiddelen bevestigen dat vis in is. Bovendien zullen uit de voorziene verbeteringen van de distributie van verse produkten vermoedelijk nieuwe mogelijkheden ontstaan voor de produktgroep vis die de remmende invloed van de vangstbeperkende maatregelen kunnen compenseren.

Literatuur

M.T.G. Meulenberg: "Vishandel en Marketing"; Visserijdagen 1984, Volkshogeschool Bergen (NH), 1984.

M.T.G. Meulenberg: "Agrologistiek: een aandachtsveld voor landbouw, handel en industrie"; Tijdschrift voor Marketing 17(2), pp. 2-9, 1985.

M.T.G. Meulenberg: "De West-Europese consument nu en in de toekomst"; Symposium Sprenger Instituut, Wageningen, 1986.

Observer: Visserijnieuws, diverse jaargangen.

C.J.S. Pompe: "Consumentengedrag ten aanzien van vis en visprodukten"; Scriptie HEAO, Den Haag, 1985.

ITM 1984 Projekt 6129-Vis; Instituut voor Telefonisch Marktonderzoek BV, Amsterdam, 1984.

H. de Boon: "Ruim baan voor de agrologistiek"; Symposium Sprenger Instituut, Wageningen, 1986.

R. Rijnveld en J.G.P. Smit: "Verkenning van de markt voor visprodukten in Zwitserland"; LEI, Interne Nota 304, Den Haag, 1985.