

Ir. J.G.P. Smit
drs. W. Smit

EXPORTMOGELIJKHEDEN VOOR NEDERLANDSE KOKKELPRODUKTEN

Interne Nota No. 283

April 1983

Niet voor publikatie - Nadruk verboden

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Visserij en Bosbouw
Conradkade 175 - 2517 CL DEN HAAG
Postbus 29703 - 2502 LS DEN HAAG
Telefoon 070 - 614161

INHOUD

Blz.

DEEL 1 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

1. Probleemomschrijving	7
2. Marktoverzicht	9
3. Sterke en zwakke punten	12
4. Aanbevelingen	14

DEEL 2 LANDENSTUDIES

1. Spanje	18
2. Verenigd Koninkrijk	21
3. Verenigde Staten	24
4. Italië	27
5. Griekenland	29
6. Japan	30
7. Chili	31
8. Overige landen	32

DEEL 3 BIJLAGEN

1. Exportregelingen van het Ministerie van Economische Zaken	34
2. Structuur van de Nederlandse kokkelindustrie	36
3. Wereldaanvoer van kokkels, clams e.d.	39
4. Statistische informatie van de Spaanse markt	42
5. Situatie en vooruitzichten van de Britse kokkelvisserij	43
6. Statistische informatie van de Britse markt	44
7. Statistische informatie van de markt in de Verenigde Staten	45
8. Importeurs van babyclams in de Verenigde Staten	50
9. Statistische informatie van de Canadese markt	54
10. Importeurs van visprodukten in Canada	55
11. Situatie en voortuitzichten van de Italiaanse vongolevisserij	56
12. Statistische informatie van de Italiaanse markt	58
13. Adressen van importeurs in Italië	60
14. Statistische informatie van Griekenland	62
15. Adressen van importeurs in Griekenland	63
16. Statistische informatie van de Japanse markt	65
17. Statistische informatie van de Chileense markt	66
18. Adressen van schelpdierexporteurs in Chili	68
19. Adressen van importeurs in Nigeria	69

DEEL 1, CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

1. PROBLEEMOMSCHRIJVING

1.1 Achtergrondinformatie Nederlandse kokkelindustrie

De kokkelsector omvat 33 schepen met rond 100 opvarenden en een tiental verwerkingsbedrijven met naar ruwe schatting rond 200 arbeidsplaatsen. De kokkels worden gevestigd in de Waddenzee en in de Zeeuwse wateren. De vangst wordt voor een groot deel aan boord gekookt en van de schelp ontdaan.

De verwerking tot diepvriesprodukt of conserven geschiedt in bedrijven van uiteenlopende omvang, waarvan 3 in Friesland gevestigd zijn en 7 in het zuiden. In enkele gevallen zijn deze bedrijven op kokkels gespecialiseerd, in de overige bedrijven heeft verwerking van visproducten en/of andere schelpdieren (mosselen) eveneens plaats.

Doordat kokkels na de vangst worden verduurzaamd - gekookt en vervolgens hetzij diepgevroren of tot volconserven verwerkt - kunnen ze voor langere tijd worden opgeslagen. De geschiktheid voor langdurige opslag geeft aanleiding tot voorraadspeculaties.

De afzet geschiedt praktisch geheel in Spanje en het Verenigd Koninkrijk, in de vorm van diepgevroren en ingeblikte produkten.

Recentelijk zijn problemen ontstaan, welke hebben geleid tot grote diepvriesvoorraden en lage exportprijzen. Oorzaken zijn de grote vangsten in 1980 en 1981, de afzetcrisis in Spanje onder invloed van de olijfolievergiftingen aldaar en problemen met de kwaliteit van Nederlandse kokkels.

De aanvoer van kokkels varieerde de laatste jaren tussen 2.400 en 7.200 ton kokkelvlees met in 1980 en 1981 de hoogste aanvoeren. De aanvoer (= export)waarde bedraagt ongeveer 25 mln. gld. Zowel de natuurlijke voorraad als de vlootcapaciteit maken een aanmerkelijk grotere aanvoer mogelijk. De snelle groei van de sector in de jaren zeventig is gestagneerd als gevolg van de beperkte afzetmogelijkheden.

1.2 Doel van het onderzoek

Het doel van dit onderzoek is na te gaan of er op lange termijn mogelijkheden zijn de afzet van Nederlandse kokkelprodukten uit te breiden. Daartoe worden op de eerste plaats kansrijke nieuwe markten gelocaliseerd en op de tweede plaats sterke en zwakke punten van het Nederlandse produkt geïnventariseerd en geanalyseerd waaruit mogelijke aangrijpingspunten kunnen worden gevonden voor het te voeren beleid.

1.3 Opdrachtgevers

Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Directie Verwerking en Afzet van Agrarische Produkten. Het project is door deze directie in overleg met de Directie der Visserijen voorgedragen als "pilotstudy" voor een door LEI en VAAP op te zetten systeem van sterkte-zwakke analyses ten behoeve van de concurrentiepositie van Nederlandse landbouw- en visserijprodukten.

1.4 Werkwijze

De in het verslag samengevatte gegevens zijn verzameld door:

- gesprekken met Nederlandse bedrijven en overheid;
- schriftelijk contact met de landbouwwattaché's in Canada, Nigeria, Chili, Griekenland, Israël, Joegoslavië, Tunesië en Japan;
- reizen naar Italië, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk.

De werkwijze en de resultaten van het onderzoek zijn besproken door een begeleidingscommissie bestaande uit de heren:

- J.D. Holstein (Ministerie);
- W. van Grootheest (Ministerie);
- P. Landa (bedrijfsleven);
- S.A. Lenger (bedrijfsleven);
- J.A. van de Plasse (bedrijfsleven);
- W. Smit (LEI)
- J.G.P. Smit (LEI);
- G.C. de Graaff(LEI);

De medewerking van de Directie Agrarische vertegenwoordiging Buitenland is erg belangrijk bij dit type van onderzoek. In het bijzonder de heren Ir. A. Frijlink (adj. att. Rome), Drs. D.P.D. van Rappard (adj. att. London) en J.B.G. Samson (adj. att. Washington) hebben een wezenlijke bijdrage geleverd bij het organiseren van de studiereizen, evenals de heer R.F.Q. Brands van de Nederlandse kamer van Koophandel in New York.

2. MARKTOVERZICHT

2.1 Wereldmarkt

Het consumptiegebied van produkten van de Europese kokkel is beperkt tot een klein aantal landen. Alleen in Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk heeft de markt een omvang van betekenis. In Italië, Joegoslavië en Griekenland is de kokkel een bekend maar onbeduidend produkt. De kansen voor marktverruiming op korte termijn zijn niet groot binnen dit traditionele afzetgebied.

In verschillende landen van de wereld worden schelpdieren geëxploiteerd die veel op de kokkel lijken. Voorbeelden zijn de Aziatische kokkel in Japan en Zuid-Korea; de Zuid-Amerikaanse variant in Argentinië, Chili en Venezuela; de vongole in Italië en Spanje en de babyclam in Japan, Zuid-Korea en Thailand. Binnen de groeiende markt voor deze produkten liggen de meest kansrijke nieuwe afzetmogelijkheden voor Nederlandse produkten.

De handel in kokkels en overeenkomstige produkten ontwikkelt zich snel. Regionale en nationale markten worden opgenomen in een wereldmarkt voor dit soort produkten. Binnen Europa is de schaalvergroting gestimuleerd vanuit Spanje en Italië. Op wereldschaal is deze markt ontwikkeld vanuit Azië en met name door Japanse ondernemingen. De op gang zijnde schaalvergroting heeft marktverstoringen veroorzaakt in de vorm van bijvoorbeeld te grote voorraden in Spanje en Nederland, overinvesteringen in de Nederlandse vloot. Deze onevenwichtigheden zullen zich blijven voordoen omdat de markt nog volop in ontwikkeling is. Onzekere factoren zijn met name de toekomstmogelijkheden van de Italiaanse vongole-industrie (hoge kostprijs) en de ontwikkeling van de produktie in Aziatische en Zuid-Amerikaanse landen (o.a. Chili en Venezuela).

De geraamde marktomvang in de belangrijkste consumptielanden bedraagt:

Spanje	kokkels	5.500 ton
Verenigd Koninkrijk	kokkels	3.000 ton
Italië	vongole	9.000 ton
Spanje	chirla (= vongole)	2.000 ton
Verenigde Staten en Canada	babyclam	3.000 ton

2.2 Bestaande en potentiële afzetgebieden voor Nederlandse kokkels

De reeds bestaande en de mogelijk nieuwe markten zijn gesplitst naar land en produktvorm, opgesomd in het volgende overzicht. Bovendien is kort gemotiveerd waarom een land in de lijst is opgenomen.

Halffabrikaten

Produktvorm	Exportmarkt	Afnemers	Motivering
diepgevroren/blok of IQF	Spanje	conservenindus- trie	-reeds bestaande markt
diepgevroren/blok of IQF	Verenigd Koninkrijk	producenten van diepvries(vis) maaltijden	deze bedrijven zijn bezig derge- lijke produkten te ontwikkelen
diepgevroren/blok of IQF	Verenigd Koninkrijk	producenten van kokkels in plas- tic bakjes t.b.v. verkoop in pubs	-reeds bestaande markt (Brits pro- dukt)
diepgevroren/blok of IQF	Griekenland	conservenindus- trie	-onderbezetting schelpdierenindus- trie -hoog prijsniveau van Griekse schelp- dieren (4 gld per kg in de schelp bij aanvoer).
diepgevroren/blok of IQF	o.a. Duitse Bondsrepu- bliek, Nederland	producenten van diepvriesmaal- tijden, paella, e.d.	-relatief lage prijs van kokkelvlees in vergelijking met andere schelpdieren
kokkels in azijn- zuur (potten van 1 gallon)	Verenigd Koninkrijk	conservenindus- trie	-reeds bestaande markt

Eindprodukten

Produktvorm	Exportmarkt	Motivering
IQF/consumentenverpakking	Spanje	-reeds bestaande markt
IQF/ 1 kg-pakken	Verenigd Koninkrijk	-reeds bestaande markt
diepgevroren in zoutoplossing/consumentenverpakking	Italië	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor vongole -hoog prijsniveau vongole (7 gld/kg vlees bij aanvoer)
IQF	Verenigde Staten	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor diepgevroren en verse clamprodukten -hoog prijsniveau Amerikaanse clams (14 tot 40 gld per kg vlees af groothandel)
blik/4 OZ/sardienblik	Spanje	-reeds bestaande markt
blik/10 OZ/soepblikje	Verenigde Staten en Canada	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor baby-clams uit Azië
blik/28 OZ/soepblik	Verenigde Staten, Canada, Italië, "Italiaanse" markten in o.a. de Duitse Bondsrepubliek, Luxemburg, België, Griekenland, Ned. Antillen	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor baby-clams uit Azië
glas/130 of 300 gram/kokkels in zoutoplossing	Italië	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor vongole
glas/4 OZ met kokkels in azijn	Verenigd Koninkrijk	-reeds bestaande markt (Brits eindprodukt)
glas of blik/10 OZ/kokkels in spaghettisous	Italië	-kans op aansluiting bij bestaande markt voor vongoleprodukten

3. STERKE EN ZWAKKE PUNTEN VAN HET NEDERLANDSE PRODUKT

De sterke en zwakke punten van het Nederlandse produkt zijn getoetst aan 1) criteria. Een aantal van de gemaakte opmerkingen zijn voor ingewijden zeker niet nieuw. Ze zijn echter opgenomen voor een volledig beeld van de factoren die bepalend zijn voor succes bij de gewenste marktverruiming.

3.1 De eigenschappen van Nederlandse kokkels

Op grond van uiterlijk, smaak en stukstal wordt de Nederlandse kokkel door specialisten in een aantal landen (VK, VS) in beginsel niet ongunstig beoordeeld, zeker indien het produkt voldoende zandvrij kan worden gemaakt. De mate waarin de aanwezigheid van zandkorrels bezwaarlijk is varieert overigens per exportland. Voor de Spaanse en de Engelse markt is de ontzanding nu al voldoende; de betere partijen zijn misschien ook voor de Verenigde Staten en Canada geschikt.

3.2 De zuiverheid van het viswater

De Nederlandse kustwateren zijn minder vervuild dan die rond veel andere produktielanden. Dit betekent onder meer dat Nederlandse kokkels moeilijk om deze reden geweerd kunnen worden door andere EG-landen en dat ze voldoen aan de gestelde eisen in andere landen.

3.3 Ontwikkeling van de technologie

De moderne visserijmethode in Nederland is een sterk aspect. Vermoedelijk is het ontstaan van deze moderne visserij die een hygiënisch produkt kan leveren een reden voor Britse diepvriesbedrijven kokkels te gaan verwerken in diepvriesmaaltijden.

De technologie van de verwerking (ontzanding en conservering) bevindt zich in een fase van ontwikkeling. Hoewel snel vorderingen worden gemaakt is er ongetwijfeld nog sprake van een achterstand op de industrie in Spanje, de Verenigde Staten en waarschijnlijk Japan.

Technologisch het meest zwakke kwaliteitsaspect blijft voorlopig het ontzandingsprobleem.

3.4 Assortiment

Het assortiment van de Nederlandse industrie is volledig met betrekking tot de halffabrikaten (diepvriesblokken, IQF, kokkels in azijnzuur). Het assortiment eindprodukten bestaat momenteel uit conserven (sardienblikjes) en uit diepgevroren kokkels in consumentenverpakking. Indien er inderdaad kansen zijn op een van de genoemde nieuwe markten dan zal dus uitbreiding van het assortiment eindprodukten noodzakelijk zijn (b.v. blikjes van 10 OZ en 28 OZ voor de markt voor babyclams in de Verenigde Staten).

3.5 De organisatiestructuur van de kokkelsector

De organisatie van de kokkelsector is relatief zwak. Dit is mogelijk een van de oorzaken geweest dat de overproduktie zo hoog is opgelopen. Sinds september 1982 is de kokkelsector georganiseerd binnen het Produktschap voor Vis en Visprodukten. Het primaire doel daarbij is te komen tot produktieregulering.

3.6 De bedrijfsstructuur

De bedrijfsstructuur van de kokkelverwerkende industrie biedt geen garantie voor een sterke marktpositie. Een aantal bedrijven is geheel of voor een groot deel afhankelijk van kokkelprodukten. Dit heeft bovendien tot gevolg dat de meeste bedrijven hun afnemers geen totaal pakket kunnen aanbieden.

Naar internationale maatstaven gerekend bestaat de industrie uit betrekkelijk kleine ondernemingen.

3.7 Afzetspreiding

Alle bedrijven zijn voor hun kokkelafzet tot nu toe afhankelijk van de twee traditionele exportlanden Spanje en het Verenigd Koninkrijk.

3.8 De marktinformatie

De gedetailleerde marktinformatie waarover de industrie beschikt is bij de meeste bedrijven beperkt tot een aantal Europese landen als Spanje, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Benelux en mogelijk Italië. Zeker indien marktverruiming wordt gezocht in bijvoorbeeld Amerika is meer kennis van de markt in de nieuwe afzetlanden maar ook van de produktiegebieden in Azië wenselijk. Ook een tekort aan juiste en tijdige marktinformatie en goede beoordeling daarvan zijn waarschijnlijk oorzaken van de marktverstoring en vooral van de omvang daarvan.

3.9 Het verkoopapparaat

Het verkoopapparaat van de meeste exporteurs is eveneens beperkt tot de in 3.8 genoemde Europese landen. Voor nieuwe exportmarkten zullen nieuwe handelscontacten dienen te worden opgebouwd.

3.10 Het prijsniveau

Het prijsniveau van de Nederlandse kokkel ligt gunstig in vergelijking met Spaanse kokkels, de Italiaanse vongole en vermoedelijk ook met de babyclam uit Thailand.

3.11 De mogelijkheden voor promotie

De mogelijkheden voor consumentgerichte promotie van deze produkten zijn vrijwel nihil door de geringe marktomvang en omdat een groot deel van het Nederlandse produkt als halffabrikaat niet herkenbaar is. Bevordering van de produktbekendheid bij inkopers van detailhandelsorganisaties en van verwerkende industrieën is wenselijk.

4. AANBEVELINGEN

4.1 Motieven voor exportbevordering

De Nederlandse kokkelsector beschikt over overvloedige natuurlijke bronnen en over ruim voldoende productiecapaciteit. Tot dusverre zijn niet alle afzetmogelijkheden uitputtend onderzocht. Dit zijn voldoende redenen pogingen tot marktverruiming voor deze produkten te stimuleren nu het ontzandingsprobleem beter wordt beheerst.

Het opbouwen of intensiveren van handelscontacten in potentiële exportlanden is in het belang van de gehele schelpdierindustrie. De export van kokkelprodukten zal vermoedelijk een kathalyserende werking hebben op de export van andere schelpdierprodukten.

4.2 Algemene aanbevelingen

De kern van de aanbevelingen ligt vanzelfsprekend in de informatie die dit onderzoek heeft opgeleverd. Met andere woorden zorg dat de kansrijke nieuwe markten zo snel en efficiënt mogelijk worden uitgebouwd. De aanpak kan een copie zijn van de wijze waarop Aziatische landen hun babyclams hebben geïntroduceerd. Dat wil zeggen breng het produkt als een goedkope vervanger in landen waar al een markt is voor dit soort produkten. De uitvoercijfers van Japan, Zuid-Korea en Thailand bieden een goede richtlijn voor de benadering van potentiële afzetgebieden. In volgorde van belangrijkheid zijn dit respectievelijk VS, Canada, Italië, Duitse Bondrepubliek, Verenigd Koninkrijk, Nederlandse Antillen, Saoudi Arabië.

Echter, de bedrijfsstructuur in Nederland verhindert een snelle ontwikkeling van nog onbekende markten. Indien de kansen gunstig worden geschat, doet de gebruikelijke individualistische aanpak vermoeden dat enkele bedrijven onafhankelijk van elkaar hoge kosten zullen maken en aanzienlijke risico's zullen nemen bij het opbouwen van een eigen markt. Daarbij zullen deze bedrijven elkaar onvermijdelijk voor de voeten lopen. Indien daarentegen de risico's te hoog worden geacht, is er een goede kans dat er helemaal niets gebeurt. Deze wat sombere voorstelling van zaken hangt daarmee samen dat veel zwakke punten van de Nederlandse kokkelindustrie liggen op het terrein van de afzet. Nogmaals samengevat zijn dit:

- een tekort aan gedetailleerde marktinformatie buiten de traditionele afzetlanden;
- weinig handelscontacten buiten de traditionele afzetlanden;
- zwakke organisatie van de sector (waardoor geen prijsbeheersing, kwaliteitsbeheersing);
- weinig mogelijkheden voor promotionele acties (een klein produkt, geen landenmerk, geen merk-bekendheid in nieuwe markten).

Juist op deze terreinen biedt de Nederlandse overheid diverse regelingen zowel door financiële steun als door bemiddeling t.b.v. handelscontacten en promotionele acties.

Het probleem is hoe deze regelingen operationeel gemaakt kunnen worden op zodanige wijze dat ze passen bij de kokkelsector.

Afhankelijk van de interesse bij het bedrijfsleven is zowel een algemene aanpak als een zeer intensief samenwerkingsverband mogelijk.

Enkele algemene aanbevelingen zijn:

- stimulering van meer informatie van de wereldmarkt in deze produkten, b.v. door ondersteuning van handelscontactbijekomsten/werkbezoeken/beursbezoek in de VS/Canada en Italië; idem van werkbezoeken door het bedrijfsleven aan Thailand, Zuid-Korea en Japan en mogelijk aan Zuid-Amerikaanse landen;
- de bevordering van betere produktbekendheid op het niveau van importeurs en verwerkers van dit type produkt met de collectieve middelen die daarvoor beschikbaar zijn;

- met één van de exportregelingen van het Ministerie van Economische Zaken (gebundelde exportinitiatieven) wordt gepoogd de samenwerking tussen bedrijven die (zo mogelijk) aan elkaar aanvullend assortiment leveren te bevorderen. Deze regeling is bij uitstek geschikt voor de schelpdierensector. Een aantal kokkel-, mossel- en visexporteurs of exporteurs van andere levensmiddelen is gezamenlijk beter in staat in een moeilijk toegankelijke markt te penetreren dan de bedrijven afzonderlijk kunnen.

De aanbevelingen voor een gezamenlijke aanpak door bedrijfsleven en overheid worden afzonderlijk toegelicht voor de markt voor blikjes babyclams.

4.3 Aanbeveling m.b.t. de markt voor babyclams

Van alle potentiële afzetmogelijkheden leent deze markt zich het meest voor een gezamenlijk opgezet project. Het gevraagde produkt (gezouten kokkels in 10 of 28 OZ-blikjes) vraagt weinig produktontwikkeling. Het project kan desgewenst worden beperkt tot één of enkele landen met een markt van aanzienlijke omvang (de Verenigde Staten en Canada). Een bijkomend nuttig effect van het project is dat het de deelnemende bedrijven een introductie geeft tot deze belangrijke markt voor schelpdierprodukten.

Gedacht wordt aan een vorm van samenwerking die in aanmerking komt voor financiële ondersteuning door het Ministerie van Economische Zaken. De Directie VAAP zal het project indienen bij EZ en zorg dragen voor overige begeleiding.

Samenwerking binnen een exportproject veronderstelt dat over een aantal zaken overeenstemming wordt bereikt tussen de deelnemende bedrijven. Waar mogelijk zijn aanbevelingen gedaan op grond van het onderzoek. Een aantal van de volgende punten zal echter onderwerp dienen te zijn van overleg.

4.3.1 Welke combinatie van bedrijven

Ten einde de opzet van het project eenvoudig te houden wordt aanbevolen dat er uitsluitend kokkelverwerkende bedrijven (3 of meer) aan deelnemen.

Andere mogelijkheden zijn o.a.:

- kokkelbedrijven en een mosselbedrijf;
- kokkelbedrijven en een visbedrijf;
- kokkelbedrijven en een conservenbedrijf voor bijvoorbeeld groente, fruit, vlees of snacks.

4.3.2 De organisatievorm

De samenwerking binnen de exportcombinatie kan het best worden opgezet als een "gentlemen's agreement". Toch zullen minimaal afspraken dienen te worden gemaakt met betrekking tot de lengte van samenwerkingsperiode, het gezamenlijke handelsmerk en de financiële aspecten.

4.3.3 De contactpersoon

Het is noodzakelijk dat de exportcombinatie één spreekbuis heeft voor overleg met de overheid en met de handelspartners.

Mogelijkheden zijn:

- één van de betrokken bedrijfsgenoten;
- een externe handelonderneming.

4.3.4 De landenkeuze

Een afgerond overzichtelijk project verdient de voorkeur; dit is een reden het te beperken tot de Verenigde Staten en Canada.

Een andere mogelijkheid is een integrale aanpak van alle mogelijke exportlanden voor babyclams of van een selectie daarvan.

4.3.5 De kanaalkeuze

De mogelijkheden voor de VS- en Canadese markt zijn:

- een Nederlands exportbedrijf dat contracten
- een Nederlands exportbedrijf dat contacten heeft in Amerika;
- een Japanse handelsonderneming met zowel een vestiging in Nederland als in de Verenigde Staten.
- een "volbloed" Amerikaanse importeur.

4.3.6 De produktontwikkeling

Mogelijkheden zijn:

- alle deelnemende bedrijven werken aan een proefproduktie;
- een van de deelnemende bedrijven werkt aan een proefproduktie;
- de proefproduktie wordt uitbesteed aan een conservenbedrijf dat beschikt over een dergelijke bliklijn.

Punt van aandacht is de wijze waarop de produktiebedrijven worden vermeld op het label.

4.3.7 Het produktimago

Aanbevolen wordt uit te testen welke mogelijkheden het Nederlandse produkt heeft op de (Amerikaanse) markt en op welke wijze het optimaal wordt gepresenteerd.

Mogelijkheden zijn:

- afgaan op de inzichten van de importeur;
- een onderzoek door een (Amerikaans) marketing bureau.

Punten van aandacht zijn het gebruikte soort blik, handelsnaam, het label, prijszetting.

4.3.8 Wettelijke voorschriften bij invoer

In overleg met de importeur kan het produkt worden aangepast aan de eisen die het importland stelt inzake kwaliteitsnormen, certificering en labeling.

4.3.9 Prijsbeheersing

Tijdens de duur van de introductieperiode wordt steeds een gezamenlijke offerte uitgebracht. Ook daarna is het wenselijk dat minimale kwaliteits- en prijsafspraken worden gemaakt.

4.4 Aanbevelingen met betrekking tot diepgevroren en overige produkten

De ontwikkeling van de markt voor een aantal diepgevroren produkten, sauzen, maaltijden, kan in het eerste stadium eveneens gezamenlijk worden aangepakt. Er zijn echter enkele duidelijke verschillen met de markt voor babyclams. Op de eerste plaats is er een veel bredere spreiding naar produktvorm die varieert van diepgevroren blokken als halfprodukt tot IQF kokkels in consumentenverpakking en kokkels in diverse sauzen(glas). De mogelijkheden voor een eigen bedrijfsinbreng zijn daarom talrijker. Op de tweede plaats zijn de meeste van deze markten (buiten Spanje en het VK) minder ver ontwikkeld dan die voor babyclams. Importeurs en fabrikanten zullen moeten worden overtuigd dat ze kokkels in hun assortiment kunnen opnemen waar ze tot nu toe met andere produkten hebben gewerkt.

Voorgesteld wordt dat geïnteresseerde bedrijven (minimaal 3) bespreken of er specifieke markten zijn die collectief kunnen worden bewerkt (b.v. diepgevroren produkten in de VS, spaghettisauzen in de VS en Italië, diepgevroren blokken in Griekenland, halfprodukt voor diepvriesmaaltijden in diverse landen. Indien uit dit overleg blijkt dat afgeronde projecten denkbaar zijn met een redelijke kans van slagen dan kunnen deze onderwerp zijn van verder overleg met de overheid.

DEEL 2, LANDENSTUDIES

1. SPANJE

1.1 Vraag

De Spaanse consument is vertrouwd met drie enigszins vergelijkbare soorten schelpdieren:

- almeja (tapijtschelp, palourde (Fr.)). De Spaanse almeja is duurder dan de kokkel en wordt rauw gegeten. Goedkopere (geconserveerde) soorten zijn afkomstig uit Chili en Korea.
- kokkel (berberecho). Nagenoeg alle kokkels worden geconserveerd. De duurste soort is van Spaanse origine; goedkopere kokkels worden uitsluitend ingevoerd uit Nederland. De kokkel is een bekende snack (tappas) in de horecasfeer. Een klein gedeelte wordt gedistribueerd in diepvries (consumenten) verpakking en wordt verwerkt in diverse gerechten zoals paellla en kokkelsoep.
- chirla (vongole (It.)). De eerste kwaliteit wordt ingevoerd uit Italië; een goedkopere vervanger komt uit Thailand. De chirla is een belangrijk ingrediënt voor gerechten als paella.

Tussen de drie soorten bestaat een zekere wisselwerking die waarschijnlijk moeilijk is te kwantificeren.

1.2 Marktomvang

De omvang van de Spaanse markt voor kokkels wordt door het Nederlandse bedrijfsleven getaxeerd op 5500 ton. Daarvan wordt 1500 ton aangevoerd in Spanje terwijl 4000 ton kokkelvlees wordt ingevoerd uit Nederland.

1.3 Spaanse kokkelvisserij

Naar schatting 10.000 tot 15.000 mensen is part-time actief als kokkelvisser. De meeste kokkels worden geharkt. Het seizoen is geopend vanaf 1 oktober (dus ca. 3 maanden na de openstelling van de Nederlandse kokkelvisserij). Bij het Nederlandse bedrijfsleven bestaat de indruk dat de Spaanse kokkelaanvoer voortdurend daalt. FAO-cijfers bevestigen dit beeld (bijlage 4).

1.4 Spaanse verwerkende industrie

Spanje telt een groot aantal (16.000) conservenbedrijven voornamelijk gevestigd in de provincie Galicië aan de Noord-West kust. De belangrijkste producten zijn conserven van vis zoals sardien en tonijn. In ca. 400 van deze bedrijven worden meestal als klein onderdeel van het assortiment (5 tot 10 procent) kokkels verwerkt.

Door de jarenlange ervaring met het verwerken van vis en schelpdieren beschikt deze conservenindustrie over een hoog ontwikkelde technologie op dit gebied. Volgens het Nederlandse bedrijfsleven zijn de produktiekosten (van inblikken) in Spanje niet lager dan in Nederland door de lage efficiency.

In de loop van de jaren heeft de Spaanse conservenindustrie een eigen afzetorganisatie opgebouwd zowel naar het buitenland als in het binnenland. In Spanje zelf wordt een fijnmazig distributienet in stand gehouden vaak met vertegenwoordigers in steden en dorpen. Voor een belangrijk deel werken Spaanse conservenfabrieken samen bij de in- en verkoop. Op deze wijze kunnen de bedrijven gezamenlijk een volledig assortiment aanbieden.

Als gevolg van verschillende vismethode en verwerkingswijzen komen kokkelproducten van uiteenlopende kwaliteit op de Spaanse markt. De prijsverschillen

op detailhandelsniveau zijn zeer groot.

1. Conservern van niet-diepgevroren kokkels. Dit produkt is overwegend geproduceerd van de Spaanse (geharkte) kokkel. Het is daardoor bovendien vrijwel zandvrij. Deze eerste kwaliteit wordt in de detailhandel verkocht voor 5 tot 8 gulden per blikje van 125 gram.
2. Vanuit Nederland wordt gepoogd deze kwaliteit te benaderen door eveneens de versgekookte kokkel in te blikken. Dit produkt is evenwel niet zandvrij. Het (detailhandels)prijsniveau bedraagt ca. 3 gld. per blikje van 125 gram.
3. Conservern van kokkels die diepgevroren zijn geweest. Dit produkt is overwegend van Nederlandse origine. Het produkt is niet geheel zandvrij. De detailhandelsprijs bedraagt ca. 2 gulden per blikje van 125 gram.
4. Een beperkt gedeelte van de kokkels komt diepgevroren in consumentenverpakking op de markt. Volgens het Nederlandse bedrijfsleven liggen hier nog wel mogelijkheden.

Afgezien van het verschil in verwerkingsmethode wordt de prijs van het produkt beïnvloed door het stukstal en door de bacteriologische en organoleptische kwaliteit van de grondstof.

De Spaanse conserverenindustrie mengt in de regel Nederlandse (diepvries) kokkels met verse Spaanse.

De Spaanse conserverenindustrie probeert momenteel de produktie van kokkelconservern door Nederlandse bedrijven te stimuleren. Alleen door niet-diepgevroren kokkels in te blikken zou een goed produkt mogelijk zijn. Met betrekking tot de Nederlandse kokkel is deze wijze van verwerking uitsluitend mogelijk als in Nederland wordt ingeblikt.

1.5 Import

Nederlandse bedrijven exporteren blikken diepgevroren kokkels (cartons 20 kg), I.Q.F. kokkels en volconservern naar Spanje (blikjes 125 gram netto).

De Nederlandse exporteurs van diepgevroren kokkels leveren dit halfprodukt aan 3 categorieën van afnemers:

- importeurs/specialisten. Dit zijn handelaren zonder eigen produktiecapaciteit die importeren ten behoeve van de conserverenindustrie. Tot in 1981 was hun marktaandeel 40 procent van de Nederlandse export.
- conserverenfabrieken die zelfstandig importeren. Hun gezamenlijk marktaandeel bedroeg tot 1981 10 procent van de Nederlandse export.
- inkooporganisaties van conserverenfabrieken die gezamenlijk kokkels invoeren. Het gezamenlijke marktaandeel bedroeg 50 procent van de Nederlandse export. Binnen deze groep bevinden zich enkele van de belangrijkste importeurs.

De produktie van kokkelconservern in Nederland is in een jaar snel toegenomen. De afnemers zijn:

- de conserverenindustrie. Meerdere mogelijkheden komen voor, variërend van Nederlandse bedrijven die min of meer in loondienst produceren voor het Spaanse bedrijf dat voor de marketing zorgt tot normale verkoopcontracten voor een of enkele ladingen (150.000 blikjes per lading).
- de Spaanse tussen- en detailhandel.

Momenteel is nog niet te overzien hoe deze handelscontacten zich verder zullen ontwikkelen. De markt is nog erg ondoorzichtig mede door de zeer grote, duur ingekochte voorraden in Spanje waardoor niet duidelijk is hoe de kostprijsverhouding tussen Nederland en Spanje in werkelijkheid ligt.

1.6 Prijs en prijsvorming

Prijzen voor kokkelprodukten komen primair tot stand bij de koopcontracten tussen Nederlandse kokkelverwerkende bedrijven en hun Spaanse afnemers. Het is

duidelijk dat nog aanwezige oude voorraden diepvries en conserven en de omvang van de Spaanse aanvoer factoren van betekenis zijn. De overeengekomen prijs tussen Nederlandse verwerkers en kokkelvisserij is een afgeleide van de exportprijs. De prijsvorming is erg ondoorzichtig. In Spanje bestaan geen publieke markten of beurzen waar schelpdierprodukten worden verhandeld.

Het is niet eenvoudig een beeld te schetsen van de prijsopbouw van kokkelprodukten doordat de markt sinds 1980 volledig is verstoord. Het geschetste beeld in bijlage 4 heeft betrekking op een normale marktsituatie waarin geen extreem hoge overschotten of tekorten bestaan. Daarnaast zijn enkele Spaanse prijzen vermeld zoals die worden getaxeerd door de Nederlandse exporteurs. De Spaanse cijfers hebben betrekking op de beste kwaliteit. Uit de zeer grote prijsverschillen moet worden geconcludeerd dat in feite sprake is van niet geheel vergelijkbare produkten. De Spaanse verwerkings- en opslagkosten zijn niet exact bekend. Verondersteld is dat ze gelijk zijn aan de Nederlandse.

De transportkosten van een lading diepgevroren kokkels naar Spanje bedragen ca. 25 cent per kg. De transportkosten van een lading blikjes naar Spanje blijken sterk afhankelijk te zijn van de plaats van bestemming. De door het bedrijfsleven opgegeven kosten lopen uiteen van 2.500 gld. voor 165.000 blikjes tot 4.000 gld. voor 140.000 blikjes. De transportkosten zouden derhalve ongeveer variëren van 1,5 tot 3 cent per blikje.

2. VERENIGD KONINKRIJK

2.1 Vraag

In het Verenigd Koninkrijk en met name in Engeland is de kokkel een bekend artikel. De kokkel wordt vrijwel uitsluitend gebruikt als een borrelhapje. Een portie zoute kokkels is verkrijgbaar in pubs of in stalletjes waar het wordt verkocht in combinatie met bijvoorbeeld prawns (ongepelde Groenlandse garnalen), gekookte mosselen, kleine garnalensoorten, krab en kreeft. Zure kokkels zijn in glazen potten verkrijgbaar in de meeste supermarkets.

De verkoop in pubs/kramen is voor een deel gebonden aan de zomermaanden als alle stalletjes aan de kust en in vakantieoordn de hele week open zijn. Later in het seizoen beperkt zich dit tot het weekend en begin oktober is de verkoop helemaal afgelopen.

De consumptie van kokkels is verspreid over geheel Engeland en Wales met uitzondering van het Noorden. Als consumptiecentra bij uitstek zijn genoemd het Zuid-Oostelijk kustgebied het kustgebied van Zuid-Wales en de steden Londen, Blackpool, Manchester en Birmingham.

2.2 Marktomvang

De omvang van de Britse markt wordt geraamd op 3.000 ton kokkelvlees. Het Nederlandse bedrijfsleven gaf een schatting op van 1500 tot 2000 ton. Uit de officiële Britse aanvoer- en invoercijfers over de jaren 1975 t/m 1980 kan worden afgeleid dat de marktomvang in die jaren 2.920 ton kokkelvlees bedroeg. (bijlage 6).

Op dit ogenblik kan niet met enige mate van betrouwbaarheid worden voorspeld hoe de vraag naar kokkels in het Verenigd Koninkrijk zich zal ontwikkelen. Op korte termijn zal het beeld onduidelijk blijven door de diepvriesvoorraden die zich ook in Engeland hebben gevormd. Er zijn drie vage aanwijzingen dat de marktomvang op wat langere termijn zal toenemen. De eerste aanwijzing komt van het Department of Health. Dit Departement controleert systematisch de kwaliteit van kokkels bij het laatste verkooppunt. De laatste jaren is waargenomen dat het aantal verkooppunten toeneemt. De tweede aanwijzing is dat uit Britse aanvoer- en invoercijfers een stijgend verbruik kan worden afgeleid (bijlage 6). Tenslotte blijken enkele diepvriesbedrijven die van nationale betekenis zijn te experimenteren met diepvriesmaaltijden waarin kokkels zijn verwerkt.

2.3 De Britse kokkelvisserij

De aanvoer van kokkels door de Britse visserij bedraagt ongeveer 14.000 ton (gewicht in de schelp) of 2.500 ton kokkelvlees. Het Britse Ministerie van Landbouw verwacht voor 1982 een aanvoer van 17.000 tot 18.000 ton aanvoergewicht. De verwachting stemt niet overeen met indrukken uit het voornaamste aanvoergebied (Leich on Sea) waar de vloot een groot deel van het jaar niet heeft gevist.

De kwaliteit van de Britse kokkel is niet indrukwekkend. Het is gebruikelijk dat het produkt niet vrij is van zand. Sinds 1976 is de handelswaarde van kokkels uit het Thames-estuarium verlaagd doordat de vissers verplicht zijn hun produkt voor de tweede maal te koken voordat het in de handel mag worden gebracht. Door dit proces verliest het produkt 30 tot 40 procent van zijn gewicht. Het resultaat is een te kleine kokkel die bovendien volgens sommige handelaren minder is van smaak.

De economische vooruitzichten van de Britse kokkelvisserij zijn somber. De visserij is kleinschalig en verouderd. Door de verplichting het produkt na te koken in schoon water ontstaat een produkt dat van mindere kwaliteit is dan

geïmporteerde kokkels.

Zonder ingrijpende technologische verbeteringen lijkt de Britse visserij niet in staat zich te handhaven. Er is geen zicht op dat deze vernieuwingen op korte termijn zullen worden gerealiseerd zo ze al mogelijk zijn. Op lange termijn verwacht de Engelse overheid een hogere produktie in de Wash waar grote voorraden kokkels zouden liggen. (Bijlage 5).

2.4 Britse handel en verwerkende industrie

Volgens een ruwe taxatie van het Department of Health wordt de helft van de in het Verenigd Koninkrijk ingevoerde of aangevoerde kokkels gedistribueerd via pubs en markthandel. De andere helft wordt verwerkt door de conservenindustrie.

De pubhandel kan met enige moeite worden verdeeld in een deel dat bestemd is voor distributie in de grote steden en een deel dat wordt verkocht in de kustgebieden. De levering naar de grote steden loopt voor een belangrijk deel via Billingsgate.

Op Billingsgate wordt per dag ongeveer 200 ton verse visprodukten omgezet. Van de ongeveer 80 verkopers doen er 15 in kokkels. De kopers op Billingsgate bestaan voor het overgrote deel uit een onbekend aantal detailhandelaren inclusief pubeigenaren en uit een klein aantal tussenhandelaren uit verder weg gelegen steden. In 1982 werden op Billingsgate vrijwel uitsluitend Nederlandse kokkels verkocht en is het Britse produkt geheel verdrongen.

De handel via de stalletjes in de kustgebieden wordt nog bevoorrad door Engelse vissers.

Tot de kokkelverwerkende industrie behoren ongeveer 5 conservenfabrieken die potjes kokkels in azijn produceren. Het meest gangbaar zijn eenheden van 10 oz (150 gram) netto inhoud die ongeveer 75 gram kokkelvlees bevatten. Het produkt wordt gedistribueerd via grootwinkelbedrijven.

8.5 Import

Nederland is het enige land dat kokkels exporteert naar het Verenigd Koninkrijk. De geëxporteerde hoeveelheid was jarenlang van bescheiden omvang maar is sinds 1976 beduidend toegenomen onder invloed van de instelling van de nakookverplichting voor een deel van het Britse produkt en in samenhang met de Nederlandse afzetproblemen in Spanje.

Nederland voert blokken diepgevroren kokkels uit ten behoeve van de diepvriesindustrie en I.Q.F. kokkels ten behoeve van de pubhandel. De uitgevoerde hoeveelheid steeg van 50 ton in 1975 tot 1.000 in 1982. Daarnaast is er uitvoer van kokkels in azijnzuur ten behoeve van de conservenindustrie. Deze hoeveelheid bedraagt enkele honderden tonnen (zie bijlage 6).

Vanuit Nederland worden geen eindprodukten uitgevoerd naar het Verenigd Koninkrijk bijvoorbeeld in de vorm van potjes kokkels in azijn of gezouten kokkels of gezouten kokkels in blik. In Londense supermarkets worden wel de bekende blikjes babyclams uit Thailand aangeboden.

De kwaliteit van de Nederlandse produkten wordt in Engeland om verschillende redenen hoger aangeslagen dan het Britse.

- Het produkt ziet er beter uit en is groter hetgeen voor de Engelse markt erg belangrijk is.
- Het Nederlandse produkt is beter in sanitair opzicht.
- De moderne visserijmethode in Nederland spreekt aan bij de Britse verwerkende industrie en is vermoedelijk de reden dat enkele diepvriesbedrijven kokkels hebben opgenomen in hun assortiment. Enkele bedrijven zijn geïnteresseerd in de kokkel als een goedkoop basismateriaal voor diepvriesmaaltijden. Gelet op de aard van de Britse visserij en de kwaliteit van het Britse produkt werden de risico's uit sanitair oogpunt, tot nu toe te hoog geacht.
- De I.Q.F. kokkel blijkt voor de pubhandel handiger te zijn. Het traditionele zeer zwaar gezouten Britse produkt moest vóór de verkoop worden geweekt.

- Enkele handelaren waren van mening dat het Nederlandse produkt nog kan worden verbeterd door wat zout toe te voegen met de glaceerlaag.

2.6 Prijs en prijsvorming

Sinds enige jaren worden prijzen van kokkels en kokkelprodukten in Engeland gedomineerd door de invloed van de importen uit Nederland. Het prijsniveau komt primair tot stand bij het overleg tussen Nederlandse exporteurs en Britse importeurs (handel en industrie).

De klachten van de Engelse kokkelvissers dat het Nederlandse wordt ingevoerd beneden hun kostprijs wordt niet bevestigd door de beschikbare cijfers (zie bijlage 6). De Engelse aanvoerprijs bevindt zich op een gemiddeld niveau van 1,70 gld. per kg kokkelvlees. De aanvoerprijzen in het Thamesestuarium zijn beduidend lager (1,25 gld. per kg). Vermoedelijk speelt de betere kwaliteit van het Nederlandse produkt een grotere rol dan de bestaande prijsverschillen. Het aanbod van grote hoeveelheden Nederlandse kokkels maakt het Britse produkt vrijwel onverkoopbaar en heeft een zeer negatieve invloed op het prijsniveau van het Britse produkt. Nederlandse kokkels (I.Q.F.) worden te Billingsgate verkocht voor ongeveer 4,50 gld. per kg. De (gezouten) Engelse kokkels brengen slechts 2,70 gld. per kg op.

3. VERENIGDE STATEN EN CANADA

3.1 Vraag

Het produkt kokkels is in deze landen niet bekend. Wel wordt een schelpdier-soort ingevoerd uit Aziatische landen dat grote overeenkomst vertoont met de kokkel. Dit produkt wordt als volconserve onder de naam "babyclam" op de markt gebracht.

Dit specifieke produkt is slechts een bescheiden onderdeel van de belangrijkste Amerikaanse markt voor clams en daarvan afgeleide produkten. Amerikaanse clams worden op de eerste plaats verwerkt in soepen (clamchowder) en produkten die daarmee verband houden. Blikjes gehakte (chopped) clams en ook de babyclams worden voorzover bij de handel bekend verwerkt in thuis of in restaurants bereide soep of spaghettisauzen. Daarnaast bestaat een markt voor diepgevroren gepaneerde "stripped" clams. Dit produkt wordt voornamelijk (gefrituurd) geconsumeerd in restaurants en kantines als een tegenhanger van soortgelijke garnalen- en visprodukten. Tenslotte worden sommige soorten clams vers (in de schelp) of gekookt verhandeld.

3.2 Marktomvang

De betreffende Amerikaanse importeurs konden geen schatting geven van de omvang van de markt voor babyclams. Op grond van de officiële invoercijfers van de Verenigde Staten en Canada is de omzet momenteel 2500 ton per jaar of bijna 18 mln blikjes van 10 oz. (zie bijlage 7).

Amerikaanse importeurs zijn van mening dat de markt voor babyclams momenteel stabiel is. Uit de uitvoercijfers over een reeks van jaren kan worden geconcludeerd dat de markt groeit in volume.

Het totale verbruik van clams en clamprodukten bedraagt in de Verenigde Staten 200.000 tot 240.000 ton (vleesgewicht).

3.3 De Amerikaanse importhandel in babyclams

Volgens sommige handelaren is de Amerikaanse markt voor babyclams aanvankelijk een verlengstuk geweest van een traditionele markt voor Italiaanse produkten. Sinds ongeveer 1970 is een Japans produkt geïntroduceerd als een goedkopere vervanger. Later is de Japanse babyclam te duur geworden en verdrongen door importeurs uit Zuid-Korea en Thailand.

De kwaliteit van de produkten uit Azië geeft geen aanleiding tot veel klachten. Het is goeddeels zandvrij. Af en toe zijn schelpen achtergebleven tussen de clams en uit Canada komen klachten dat in babyclams uit Japan de commensaalkrab zou voorkomen.

De Amerikaanse importeurs hebben de indruk dat het stukstal van de geïmporteerde babyclams voortdurend oploopt. Dit zou kunnen wijzen op overexploitatie van de Aziatische produktiegebieden.

Tijdens de studiereis zijn proefmonsters van het Nederlandse produkt van de hoogst mogelijke kwaliteit getoond aan diverse gesprekspartners. Volgens Amerikaanse importeurs was het monster Nederlandse kokkels in hoge mate gelijk aan het Aziatische produkt. Het Nederlandse produkt is minder zout en wat zoeter. Dit laatste kan zelfs een voordeel zijn gezien de Amerikaanse algemene voorkeur voor zoete produkten. Geconstateerd werd dat het proefmonster een minimale hoeveelheid zand bevat, maar niet in een mate die het produkt onverkoopbaar zou maken.

Het is van cruciaal belang dat de babyclams worden gepresenteerd in blikjes van het juiste model en formaat. In Amerika is vrijwel uitsluitend vraag naar blikjes met een inhoud van 10 Oz. (285 gram) en met het model van een klein

soepblik. Daarnaast zijn er op zeer kleine schaal mogelijkheden voor blikken van hetzelfde model maar met een inhoud van 28 oz. (ca. 800 gram) ten behoeve van cateringmarkten. De gebruikelijk Spaanse sardienblikjes zijn absoluut ongeschikt omdat ze door de Amerikaanse consument niet in verband worden gebracht met clams, clamchowder e.d. Uit Zuid-Korea worden overigens zeer geringe hoeveelheden "fancy-smoked clam" ingevoerd in sardienblikjes. De gebruiksmogelijkheden van dit produkt liggen in de snacksfeer.

De import van babyclams staat geheel los van de Amerikaanse clamindustrie. Blikjes babyclams worden ingevoerd door ongeveer 25 bedrijven. Daarvan zijn er 2 typen (de belangrijkste bedrijven zijn vermeld in bijlage 8):

a. echte Amerikaanse bedrijven

b. buitenlandse (voornamelijk) Japanse bedrijven.

De Amerikaanse bedrijven zijn meestal gespecialiseerd op visprodukten hetzij vers, diepgevroren of in volconserven. De Japanners importeren meestal een range van voedingswaren - soms zelfs binnen grotere concerns tezamen met allerhande industriële artikelen - waarvan vis een deel is, alles in conserven. De Japanse importhandel staat er in de Verenigde Staten om bekend dat zij zeer prijsgevoelig reageert. Een fractioneel lagere prijs geeft voldoende aanleiding van leverancier of van exportland te veranderen. De "echte" Amerikaanse importeur geeft de indruk wat meer geporteerd te zijn voor het aangaan van langduriger handelsbetrekkingen.

Importeurs van babyclams kopen direct van de producenten in de exportlanden. Het is niet duidelijk hoe nauw de zakelijke belangen van Aziatische producenten en de Japanse ondernemingen zijn verweven.

De importeurs verkopen meestal aan supermarkt-chains al dan niet via zgn. foodbrokers, een soort makelaarachtige tussenpersonen. De Japanners maken meer gebruik van deze brokers dan de volbloed Amerikaanse bedrijven die voor een deel directe handelrelaties hebben met winkelbedrijven.

3.4 Invoerrechten en marktaandeel per produktieland

Het marktaandeel dat Japan, Zuid-Korea en Thailand hebben in de import varieert van jaar tot jaar. Het is niet onmogelijk dat de opgegeven en de werkelijke marktaandelen per land worden beïnvloed door de regels die de Amerikaanse overheid stelt bij invoer. Het invoerrecht voor ontwikkelde landen bedraagt 19,1 procent van de invoerwaarde. Ontwikkelingslanden (incl. Thailand en Zuid-Korea) hebben in principe een 0-tarief. Zodra het marktaandeel van een land in de Amerikaanse import echter meer is dan 50 procent dan wordt in het eerst volgende jaar het volle tarief (in dit geval 19,1%) geheven. Hiermee is al gezegd dat de Amerikaanse invoertarieven jaarlijks worden bijgesteld.

3.5 Invoereisen van de Food and Drug Administration

Conserven van schelpdieren alsmede gekookte of diepgevroren/gekookte schelpdieren kunnen zonder veel problemen worden ingevoerd in de Verenigde Staten. De Amerikaanse overheid eist dat het een "clean, wholesome and properly labeled" produkt is. Dit betekent dat kokkelprodukten in al de bekende vormen (conserven, I.Q.F./gekookt, diepgevroren blocks/gekookt) aan de eisen voldoen. Uitsluitend de invoer van verse of diepgevroren/ongekookte schelpdieren is niet zonder meer mogelijk omdat daarvoor een zgn "Memorandum of understanding" nodig is tussen de Amerikaanse Food and Drug Administration en de kwaliteitscontrolerende instantie in het uitvoerland.

Bij de export op de Verenigde Staten is het gebruikelijk dat door de importeur een "customsbroker" wordt ingeschakeld. Dit zijn specialisten die de formaliteiten bij de douane regelen.

3.6 Prijzen

De invoerprijs van babyclams ligt afhankelijk van het land van herkomst en

van de kwaliteit tussen de 13,50 en 16 \$ per carton (24x10oz), FOB uitvoerhaven. Indien de Nederlandse bedrijven een kwalitatief gelijkwaardig produkt kunnen leveren dan zou de concurrerende prijs van een 10 oz blikje 1,43 gld. bedragen. (zie bijlage 7). Het bedrijfsleven zal zelf dienen te beoordelen of deze prijs haalbaar is waarbij overigens niet bij voorbaat de mogelijkheid kan worden uitgesloten dat het Nederlandse produkt zelfs beter is.

3.7 Amerikaanse aanvoer van clams en clamverwerkende industrie

In de Verenigde Staten en Canada worden geen clams aangevoerd die direct vergelijkbaar zijn met babyclams of kokkels. Een overzicht van de aanvoer per soort en de bestemming daarvan is opgenomen in de bijlage 7.

In de Verenigde Staten bestaat een belangrijke clamverwerkende industrie met een jaaromzet van 185 mln \$ in 1980. Er is een scala van eindprodukten dat varieert van clamchowder, blikjes gehakte clams, diepgevroren clamvlees tot gepaneerde "stripped clams" (bijlage 7).

De Amerikaanse industrie werkt tot nu toe uitsluitend met Amerikaanse grondstof waarvan voldoende en tegen een lage prijs wordt aangeboden. Dit gegeven sluit de mogelijkheid Nederlandse diepgevroren kokkels te exporteren als halfprodukt voor bijvoorbeeld de clamchowderindustrie vrijwel geheel uit. Het prijsniveau van de Amerikaanse grondstof ligt op een niveau van 1,70 (quahog) tot 3,00 gld. per kg (surfclam) en is dus vergelijkbaar met de prijs van diepgevroren kokkels in Nederland.

Het is niet onmogelijk dat er enig perspectief is voor de export van diepgevroren kokkels als eindprodukt. In supermarkets en voorzover aanwezig in viswinkels worden verse/gekookte en diepgevroren/gekookte clams van de Amerikaanse soorten verhandeld. De prijsniveau's van deze gereede produkten zijn aanmerkelijk hoger dan die van clams bestemd voor industriële verwerking. In 1981 waren de groothandelsprijzen (in Fulton, de centrale vismarkt van New York) van little-necks 38 gld/kg en van cherrystones ongeveer 13,50 gld/kg. Deze Amerikaanse produkten zijn echter in veel mindere mate dan babyclams vergelijkbaar met kokkels. Ze zijn aanmerkelijk groter (formaat mossel) en ze zien er anders uit (gladde, ronde vorm).

4. ITALIË

4.1 Vraag

De kokkel is in Italië weliswaar bekend maar van weinig betekenis. De Italiaanse kokkel wordt verhandeld onder de naam cuore edule of de locale namen canestrello en caparòza. Italië kan van belang zijn voor de Nederlandse kokkelindustrie omdat in dit land op grote schaal enigszins met kokkels overeenkomende venusschelpen worden geconsumeerd. Onder de naam vongole worden enkele soorten aangevoerd. De belangrijkste is de venus gallina waarvoor verschillende locale namen in gebruik zijn: cappola, concola, poracc, purass, poveraccia en vongole. Wat duurder is de vongola verace (locale naam tapes en verace). De Nederlandse kokkel komt o.a. qua stukstal het meest overeen met deze tapes. Bovendien wordt uit Thailand een (ingeblikt) produkt ingevoerd onder de naam vongole (locale naam pulpa).

De vongole en voorzover aanwezig ook de kokkel wordt in Italië "a la mariniera" gegeten en bovendien gebruikt in sauzen bij spaghetti en andere Italiaanse (deegwaren) gerechten.

De consumptie van vongole is verspreid over geheel Italië. De consumptie is wat hoger in het Zuiden en in Midden-Italië en dan met name onder de kust bevolking.

De Italiaanse consument is een kenner van schelpdieren en is zelfs in staat de toch erg op elkaar lijkende vongolesoorten van elkaar te onderscheiden.

4.2 Marktomvang

De marktomvang van de vongolesoorten in Italië kan niet nauwkeurig worden vastgesteld uit de beschikbare statistieken die onvolledig zijn. Zowel overheidsinstanties als bedrijfsleven raamden de marktomvang op 9.000 ton (vleesgewicht) (bijlage 12). Daarvan bestaat het merendeel uit venus gallina. De tapes is in kleinere hoeveelheden beschikbaar.

4.3 De Italiaanse aanvoer van vongole

De aanvoer van vongole in Italië bedraagt volgens een schatting van het bedrijfsleven en van de Italiaanse overheid ongeveer 120.000 ton (gewicht in de schelp). Dit is ongeveer 40 procent meer dan de officiële statistieken. (bijlage 12).

Het is voor Nederlandse exportmogelijkheden uiteraard van belang hoe de Italiaanse vongoleproductie zich in de nabije toekomst zal ontwikkelen. De Italianen zijn van mening dat de economische vooruitzichten van de vongolevloot momenteel gunstig zijn zowel uit hoofde van rendabiliteit en het produktievermogen van kustwateren als door de beheersing van eventuele problemen met watervervuiling. (zie bijlage 11). Dit gunstige vooruitzicht kan belangrijk verslechteren onder invloed van de zich uitbreidende wereldmarkt die deze visserij uit zijn isolement zal halen. Indien de import van aanmerkelijk goedkopere produkten uit Azië zich in snel tempo zal blijven ontwikkelen zal blijken dat de produktie per man van de Italiaanse visserij erg laag is. Een simpele vergelijking toont aan dat de Nederlandse kokkelindustrie ongeveer 25 ton kokkelvlees per man per jaar oplevert terwijl de Italianen niet meer dan 5 tot 10 ton per man per jaar produceren. De raming van de bestemming van de Italiaanse aanvoer berust eveneens op schattingen van deskundigen in het produktiegebied. De export van vongole in de schelp dient als retourlading voor het transport van verse Spaanse mosselen naar Italië.

- verse handel in Italië	20.000 ton
- export (vers) naar Spanje	20.000 ton
- verwerkt tot diepgevroren produkt	50.000 ton
- verwerkt door de conservenindustrie	30.000 ton

4.4 De Italiaanse verwerkende industrie

In Italië zijn een 5-tal bedrijven werkzaam in de verwerking van vongole. Het zijn geen in de vongole gespecialiseerde bedrijven. Het voor de vongole belangrijkste conservenbedrijf AMATI in Riccione haalt zijn bedrijfsomzet slechts voor 3 procent (in de zomer) tot 7 procent (in het najaar) uit produkten van schelpdieren.

De diepvriesindustrie in Italië produceert blokjes gezouten vongole (80 procent vongole en 20 procent zoutoplossing) in detailhandelsverpakkingen van 100 gram, 500 gram, en grootverpakking van 1 kg tot 5 kg.

De conservenindustrie in Italië produceert vongole in zoutoplossing in blikjes van 1000, 800, 300, 200 gram netto-inhoud.

Het uitgelekte gewicht is steeds de helft van het netto-gewicht.

- vongole in zoutoplossing in glas van 300 en 130 gram netto.
- blikjes "fruits de mer" waarin vongole, mosselen, inktvis en garnalen, met een netto-inhoud van 800 of 130 gram.
- diverse vongole-sauzen in glas met een inhoud van 300 of 130 gram.

4.5 Importen

Het importprodukt uit Thailand is een volmaakte imitatie van het Italiaanse en bestaat uit 800 en 300 gram blikken.

Het Thaise produkt wordt niet alleen op de Italiaanse markt gebracht maar ook op vanuit Italië opgebouwde exportmarkten in andere Europese landen met name in de Bondsrepubliek en in Spanje.

4.6 Prijzen en prijsvorming

De aanvoerprijs van vongole komt ten dele bestand op openbare groothandelsmarkten bij de aanvoerhavens. Het betreft hier met name het gedeelte dat is bestemd voor de handel in het verse produkt. Dit gedeelte van de aanvoer brengt verreweg de hoogste prijs op (6000 tot 8000 lire per kg in de schelp). De prijs is aanzienlijk hoger naarmate het stukstal lager is.

De verwerkende industrie probeert zo veel mogelijk langlopende leveringscontracten af te sluiten met plaatselijke coöperaties van vongole vissers. In oktober 1982 bedroeg de contractprijs van AMATI 2300 lire per 10 kg (in de schelp). Dit komt overeen met 5,40 gld. per kg vleesgewicht (het vleesrendement bedraagt in het najaar ongeveer 9 procent).

De invoerprijs van de conserven uit Thailand konden slechts worden herleid uit de invoerstatistieken. In 1981 was de invoerprijs 2660 lire per kg netto-inhoud. Dit komt overeen met 2,57 gld. per blik van 800 gram.

5. GRIEKENLAND

5.1. Vraag

Griekenland heeft een kleine consumptie van schelpdieren waaronder die van kokkels en venusschelpen. De schelpdieren komen voorzover uit Grieks water vers op de markt. Aanbiedingen in andere vorm betreffen conserven in blik en (mogelijk) diepgevroren produkten. Het is in Griekenland niet ongebruikelijk dat bevroren produkten worden ontdooid en verkocht als een min of meer vers produkt.

De consumptie van kokkels en dergelijke schelpdieren is grotendeels beperkt tot de vangstgebieden en Athene.

De consumptie van schelpdieren in Griekenland wordt negatief beïnvloed door herhaalde negatieve persberichten over watervervuiling en de risicos die verbonden zijn met de consumptie van schelpdieren.

5.2 Marktomvang

De omvang van de Griekse markt voor dit type schelpdieren is niet nauwkeurig bekend. De Griekse aanvoer van schelpdieren bedraagt volgens officiële statistieken ongeveer 4.000 ton (in de schelp). De hoeveelheid conserven van schelpdieren die wordt ingevoerd bedraagt 2.500 ton. Op grond van deze cijfers zou de marktomvang ongeveer 1.500 ton (vleesgewicht) bedragen.

Produkten van o.a. oesters en mosselen (import uit Frankrijk) zijn bij dit cijfer inbegrepen. De omvang van de markt voor produkten van kokkels en venusschelpen is vermoedelijk nog aanzienlijk geringer.

5.3 Griekse aanvoer en industrie

De belangrijkste aanvoercentra van schelpdieren in Griekenland zijn: Thessaloniki, Kavala, Alexandropoulos en de eilanden Mytilini en Euvia.

De Griekse visserij en met name die op schelpdieren heeft ernstig te leiden onder vervuiling van de kustwateren. Traditionele visgronden als de golf van Saroni, Thermai en Ambria zijn gesloten voor de visserij.

Kokkels en venusschelpen worden aangevoerd in kistjes. Het Griekse produkt zal vermoedelijk niet altijd zandvrij zijn.

Griekenland heeft 13 bedrijven die zich bezighouden met de verwerking van vis tot conserven. Het betreft hier grotendeels de verwerking van sardines. Voorzover schelpdieren worden verwerkt gaat het om mosselen en oesters. In bijlage 15 zijn de belangrijkste conservenbedrijven vermeld. Het is opvallend dat het merendeel van deze bedrijven hun capaciteit bij lange na niet benutten. Wellicht is het lonend na te gaan of gezien deze onderbezetting export van Nederlands diepgevroren half-fabrikaat tot de mogelijkheden behoort.

5.4 Invoer van schelpdierprodukten

Omvang en herkomst van de in Griekenland ingevoerde schelpdierprodukten zijn vermeld in de bijlage 14. Vermoedelijk worden uitsluitend conserven ingevoerd en geen diepgevroren produkten.

Opmerkelijk is dat ook in Griekenland een produkt wordt ingevoerd uit Thailand.

Een lijst met importeurs is vermeld in de bijlage 15.

Bij invoer wordt kwaliteitscontrôle uitgeoefend door de Griekse Veterinaire Dienst van de Directie Volksgezondheid. Een belangrijk aspect van de controle betreft de veiligheid van het produkt met het oog op de volksgezondheid. Het is niet bekend of specifieke eisen worden gesteld aan ingevoerde schelpdierprodukten.

6. JAPAN

6.1 Vraag

In Japan is een soort kokkel bekend onder de naam torigai (*Fulvia mutica*). Deze soort is wat groter dan de Europese kokkel. Verder worden in Japan diverse clamsoorten gevestigd, verhandeld en geconsumeerd. De belangrijkste soorten zijn een soort venusschelp (*asari* (Jap)); short necked clam (Eng.); *Venerupis philippinarum* hard clams, en de zgn. mogaclam (*sarubo* (Jap)); *Anadara subcrepata*. De consumptie van schelpdieren bedraagt in Japan 3 tot 6 kg verse produkten per gezin per jaar en bovendien een onbekende hoeveelheid conserven van schelpdieren. De shortneckclam wordt geëxporteerd als babyclam.

6.2 Marktomvang

Uit de beschikbare statistische gegevens (bijlage 16) kan niet worden opgemaakt hoe groot de Japanse markt is voor produkten van kokkels, babyclams etc. De produktie van schelpdierconserven bedraagt 12,500 ton (netto-gewicht). Uit de uitvoercijfers blijkt dat hiervan minimaal 500 ton bestaat uit babyclams.

6.3 Invoer

De Japanse overheid heeft invoerquota ingesteld voor diverse vis- en schaaldiersoorten. Momenteel is een dergelijk importlimiet niet van kracht voor schelpdieren.

7. CHILI

7.1 Belangrijkste schelpdiersoorten

De belangrijkste soorten die in Chili worden aangevoerd zijn cholga (mosselen), chorito (mosselen), loco ("abalone"), macha (clam), almeja (hardclam) en ten slotte in geringe hoeveelheden een schelpdier dat enigszins op kokkels lijkt de navajuela.

Bij het Nederlandse bedrijfsleven bestaat de indruk dat de uitvoer van schelpdierprodukten naar de Verenigde Staten in korte tijd snel is toegenomen. De vraag is hoe Chili deze markt tot ontwikkeling heeft kunnen brengen. Chili staat waarschijnlijk model voor een aantal andere landen in Zuid-Amerika en Azië die beschikken over kustwateren die geschikt zijn voor schelpdiervisserij of cultures.

7.2 Chileense schelpdiervisserij en verwerkende industrie

Schelpdieren worden in Chili voornamelijk gevangen in de 10e regio die ligt op 800 tot 1100 km ten zuiden van Santiago. De 10e regio heeft een rotsachtige kust, waarbij in wat dieper water een zandbodem voorkomt.

De schelpdieren worden gevist door particuliere vissers met eigen scheepjes. De bemanning bestaat uit 5 tot 6 personen. De aangevoerde schelpdieren zijn als regel zandvrij.

Chili kent geen schelpdiercultures.

De aangevoerde hoeveelheden zijn in korte tijd gestegen van een niveau van 40.000 ton naar 65.000 ton. (zie bijlage 17).

De handel en de verwerkende industrie in Chili bestaat uit een aantal zelfstandige ondernemingen (zie bijlage 18). Een vrij groot aantal Chileense visbedrijven verkeert momenteel in moeilijkheden als gevolg van dalende wereldmarktprijzen. De Chileense overheid geeft financiële steun aan bijna failliete bedrijven middels een vorm van rentesubsidie.

Sinds augustus 1982 is de koers van de Chileense peso geheel vrijgelaten (was gekoppeld aan de dollar). De waarde van de peso is hierdoor gedaald van 39 pesos per dollar tot 65 pesos per dollar. De concurrentiepositie op internationale markten zal hierdoor aanzienlijk gunstiger zijn geworden.

Uit de ontvangen informatie blijkt niet dat Chili zijn export naar de Verenigde Staten op een bijzondere wijze organiseert of stimuleert. De exporteurs leveren aan de Verenigde Staten meestal gereed produkt via de normale handelskanalen. De enige bijzonderheid is dat de dagelijkse handelscontracten met Amerikaanse importeurs worden onderhouden door de organisatie Pro Chile (een soort Kamer van Koophandel).

8. OVERIGE LANDEN

8.1 Joegoslavië

Kokkels zijn in Joegoslavië bekend onder de naam Sranca. Zowel aanvoer als consumptie zijn minimaal.

Invoer van schaal/schelpdieren in tonnen (1980)

Italië	327
BRD	278
Spanje	107
Japan	206
Thailand	146
Totaal	1.126

Bron: Joegoslavische invoercijfers

8.2 Tunesië

In Tunesië worden vrijwel geen schelpdieren geconsumeerd. De geringe hoeveelheid (350 ton) venussschelpen die wordt aangevoerd is vrijwel geheel bestemd voor export naar Italië.

8.3 Israël

De consumptie van schelpdieren in Israël is minimaal daar deze produkten niet kosher zijn.

8.4 Nigeria

In Nigeria is een produkt bekend onder de Engelse naam cockles. Het produkt wordt niet in Nigeria zelf aangevoerd doch is afkomstig uit het Verenigd Koninkrijk.

De kokkels zijn verkrijgbaar in diepgevroren toestand, en verwerkt in blikken clamchowder. In bijlage 19 zijn de namen en adressen genoemd van belangrijke grootwinkelbedrijven in Lagos.

DEEL 3, BIJLAGEN.

Bijlage 1 Enkele exportregelingen (ontleend aan "Wereldmarkt" no. 15, 22 april 1982)

Het nederlandse bedrijfsleven maakt in toenemende mate gebruik van verschillende exportregelingen. Dit valt af te leiden uit het overzicht van de werking van een aantal van de regelingen in 1981.

Opvallende belangstelling wordt o.a gemeld voor de faciliteiten van het Matchingfonds, waarvoor het aantal ingediende aanvragen in 1981 in vergelijking met 1980 vrijwel verdubbelde. Het beroep van het bedrijfsleven op de regeling voor subsidiëring van specifiek promotionele activiteiten, zoals deelname aan vakbeurzen, missies en groepsreizen en op de regeling gebundelde export initiatieven was in het afgelopen jaar groter dan ooit.

- regelingen voor de subsidiëring van specifiek promotionele activiteiten;
- gebundelde exportinitiatieven;
- subsidiëring exportbevorderende samenwerkingsverbanden industrieel en ambachtelijk midden- en kleinbedrijf;
- de garantie-regeling voorbereidingskosten turnkey-aanbiedingen;
- garantie-regeling voorbereidingskosten verbonden aan het geven van technische ontwerpen en adviezen;

Subsidiëring specifieke promotionele activiteiten

De financiële ondersteuning op het vlak van promotie van het Nederlandse produkt kent twee hoofdelementen:

- de subsidiëring van een uitgebreid scala van activiteiten, zoals uitgaande missies, symposia, technische weken, collectieve verkoopreizen, handelscontactbijeenkomsten en trefdagen;
- de subsidiëring van beursdeelname.

Met het subsidie-instrumentarium wordt gepoogd om een zo breed mogelijk veld van markten (zowel traditioneel als nieuw) en sectoren te bestrijken. De regelingen zijn drempelverlagend en beogen zowel bestaande als nieuwe exporteurs te interesseren voor veelbelovende afzetgebieden.

Het richtinggevende element bij de keuze van markten wordt gevormd door het landenselectiesysteem van de EVD.

De keuze van sectoren wordt bepaald door een verkenning van de vraagkant met behulp van oriëntatierizen en missies, alsmede aan de hand van intern en extern opgestelde marktrapporten, voorts door impulsen van aanbodzijde.

Het geheel van activiteiten wordt gerealiseerd in het kader van het EVD-actieprogramma. Dit activiteitenprogramma wordt deels uitgevoerd door de Kamers van Koophandel in en voor het buitenland, deels door het NCH (Nederlands Centrum voor Handelsbevordering); bij sommige onderdelen zijn ook andere organisaties van het particuliere bedrijfsleven betrokken, zoals Fenedex, branche-organisaties en exportcombinaties (met name bij vakbeurzen), alsmede het Ministerie van Landbouw en Visserij en het Ministerie van Verkeer en Waterstaat.

Gebundelde exportinitiatieven

Doel van de regeling is het Nederlandse bedrijfsleven in de gelegenheid te stellen zich sterker te richten op het openbreken van nieuwe markten door middel van gebundelde initiatieven. Het moet daarbij gaan om een vorm van samenwerking tussen ten minste drie van elkaar onafhankelijke in Nederland gevestigde ondernemingen, die tot dezelfde sector gerekend kunnen worden, of die gelijk gerichte, elkaar aanvullende produkten aan dezelfde klantenkring leveren.

Subsidie is mogelijk tot ten hoogste 40% van de kosten voor een programma van elkaar opvolgende nieuwe activiteiten met een maximum van f 500.000,- per actieprogramma.

Subsidiëring exportbevorderende samenwerkingsverbanden industrieel en ambachtelijk midden- en kleinbedrijf

Deze regeling heeft tot doel het voor kleinere ondernemingen door het aangaan van samenwerkingsverbanden, gemakkelijker te maken exportactiviteiten te starten of reeds bestaande exportactiviteiten uit te breiden. Deze samenwerkingsverbanden kunnen voor de aangesloten ondernemingen exportactiviteiten vervullen zoals orderverwerving, maken van calculaties, het opstellen van begrotingen, kwaliteitsbeheersing e.d. zaken die nodig zijn voor het verzorgen van de follow-up van de exportopdrachten.

De subsidie heeft een aflopend karakter en geldt gedurende de eerste 3-jarige periode van het bestaan van het samenwerkingsverband. Het maximale subsidiebedrag is in het eerste, tweede en derde jaar gelijk aan 75%, respectievelijk 50%, respectievelijk 25% van de exploitatie-uitgaven van het samenwerkingsverband. Het maximumsubsidiebedrag is f 125.000,- per jaar.

Garantieregeling voorbereidingskosten turnkey-aanbiedingen

De regeling heeft als doel de financiële drempel te verlagen voor het voorbereiden en uitbrengen van turnkey-aanbiedingen. Met het voorbereiden en uitbrengen van een dergelijke aanbieding zijn over het algemeen hoge kosten gemoeid.

Wegens de sterke internationale concurrentie wordt daarbij het risico gelopen dat door het niet verkrijgen van een opdracht deze kosten vergeefs worden gemaakt.

De garantieregeling houdt in dat de overheid 50% van de gemaakte voorbereidingskosten met een maximum van $\frac{1}{4}$ van de aanbiedingsom vergoedt in geval de opdracht voor het uitvoeren van een turnkey-project wordt gemist.

Bijlage 2 Structuur en omvang van Nederlandse Kokkelbedrijven

Beschrijving procesgang

Kokkels worden van de banken in Zeeland en in de Waddenzee gevist door speciaal ingerichte vaartuigen. Om het verloop van de visserij optimaal te krijgen worden door de Directie van de Visserijen richtlijnen verstrekt t.a.v. het aantal schepen waarmee mag worden gevist (vergunningstelsel) en de periode waarin mag worden gevist. Meestal wordt de visserij omstreeks augustus opengesteld en duurt het seizoen slechts enkele maanden, al naar gelang de beschikbaarheid van kokkels van voldoende grootte in voldoende hoeveelheden op de banken.

Na de vangst worden de kokkels gekookt, meestentijds aan boord en in een aantal gevallen ook aan de wal. De gekookte kokkels worden tenslotte hetzij diepgevroren, hetzij tot conserven (kleinhandelsverpakking) verwerkt. Verkoop heeft praktisch geheel in het buitenland plaats, met name naar Spanje en Verenigd Koninkrijk.

Vloot

De kokkelvloot bestaat momenteel uit 33 vaartuigen, waarvan de technische gegevens in tabel 1 zijn samengevat.

Tabel 1 De kokkelvloot per begin 1982

	Zuid	Noord	Totaal
Bouwjaar na 1965; aantal schepen	8	11	19
Totaal motorvermogen (pk)	3812	3478	7290
Aantal schepen 101-200 pk	-	2	2
201-300 pk	-	4	2
301-500 pk	6	4	10
501-700 pk	2	1	
Totale inhoud casco's (BRT)	1271	1278	2549
Aantal schepen 40-100 BRT	1	5	6
101-150 BRT	1	4	5
151-210 BRT	6	2	8
Bouwjaar voor 1965; aantal schepen	10	4	14
Totaal motorvermogen (pk)	2174	614	2788
Aantal schepen 101-200 pk	4	4	8
201-300 pk	6	-	6
301-500 pk	-	-	-
501-700 pk	-	-	-
Total inhoud casco's (BRT)	915	237	1152
Aantal schepen 40-100 BRT	6	4	10
101-150 BRT	3	-	3
151-210 BRT	1	-	1
Totale vloot; aantal schepen	18	15	33
Totaal motorvermogen (pk)	5986	4092	10078
Aantal schepen 101-200 pk	4	6	10
201-300 pk	6	4	10
301-500 pk	6	4	10
501-700 pk	2	1	3
Totale inhoud casco's (BRT)	2186	1515	3701
Aantal schepen 40-100 BRT	7	9	16
101-150 BRT	4	4	8
151-210 BRT	7	2	9

(Bron: Produktschap voor Vis en Visprodukten; Directie van de Visserijen).

Enkele conclusies die uit deze tabel zijn af te lezen zijn:

- a. De zuidvloot omvat 55% van het aantal schepen en 59% van het totaal tonnage en motorvermogen.
- b. De noordvloot omvat aldus 45% van het aantal schepen en 41% van tonnage en motorvermogen.
- c. De noordvloot heeft relatief meer nieuwe schepen.
- d. De zuidvloot heeft relatief meer grote schepen.

De 18 zuidscheepen behoren tot 9 bedrijven, de 15 noordscheepen tot 10 bedrijven. De concentratie is in het zuiden dan ook groter dan in het noorden. Hiermee samenhangend is de zuidvloot in het algemeen eigendom van de verwerkingsbedrijven. In het noorden is de eigendom van vloot en verwerkingsbedrijven juridisch gescheiden. In de praktijk echter is het regel dat de aanvoer van bepaalde schepen wordt afgenomen door bepaalde verwerkingsbedrijven, zodat min of meer van economische eenheden kan worden gesproken.

Naast deze vangschepen zijn bij de verwerkers nog enkele transportschepen in bedrijf.

Aanvoer

Naar schatting zijn in de afgelopen jaren de volgende hoeveelheden aangevoerd:

1977:	4,4	mln	kg	vleesgewicht;
1978:	5,4	"	"	" ;
1979:	2,4	"	"	" ;
1980:	7,2	"	"	" ;
1981:	7,0	"	"	" (voorlopig)

(Bron: Directie van de Visserijen)

De verhouding tussen de aanvoer uit de Zeeuwse Stroom en die uit de Waddenzee verschilt sterk van jaar op jaar, afhankelijk van de natuurlijke omstandigheden.

De aanvoer is na een niveau van rond 5 mln kg in 1979 sterk teruggelopen, doch in 1980 en 1981 aanzienlijk toegenomen tot rond 7 mln kg. De oorzaken van de aanvoerstijging moeten worden gezocht in natuurlijke omstandigheden en de uitbreiding van de vloot met efficiënte vangschepen.

De verwerking tot diepvriesproduct of conserven geschiedt in een tiental bedrijven van uiteenlopende omvang, waarvan 3 in het noorden gevestigd zijn en 7 in het zuiden. In enkele gevallen zijn deze bedrijven op kokkels gespecialiseerd, in de overige bedrijven heeft verwerking van visproducten en/of andere schaaldieren (mosselen) eveneens plaats.

De kokkelsector is geheel afhankelijk van de export, de binnenlandse afzet is te verwaarlozen. Halverwege de zestiger jaren is de export van diepgevroren kokkels op gang gekomen, met name naar Spanje. In dat land worden Spaanse en Nederlandse kokkels tot conserven verwerkt, die - in een veelzijdig pakket conserven van allerhande soorten vis, schaal- en schelpdieren - aan de detailhandel worden aangeboden of worden uitgevoerd (Noord-Afrika, Latijns Amerika). Vrij recent is de fabricage van kokkelconserven in Nederland op gang gekomen op een aantal bedrijven. In de keten van producent naar consument worden daarbij kosten vermeden (invriezen en ontdooien, vrietransport), doch anderzijds zijn de invoerheffingen in Spanje voor eindproducten vrij aanzienlijk hoger dan die voor halffabrikaten waaronder diepgevroren kokkels worden gerangschikt.

De uitvoer van diepgevroren kokkels in de jaren 1979 t/m 1981 blijkt uit tabel 2. Deze cijfers dienen met enige voorzichtigheid te worden bezien, omdat het niet uitgesloten is dat hierin de uitvoer van niet diepgevroren - en dus goedkopere - kokkels is begrepen. Voorts ontbreken hierbij cijfers over de uitvoer van kokkelconserven. Deze uitvoer is waarschijnlijk slechts in het recente verleden van belang geworden.

De uitvoer van diepgevroren kokkels blijkt in de wintermaanden het hoogst te zijn; de uitvoer in de zomer is afhankelijk van de nog beschikbare voorraden. Het prijsverloop is sterk afhankelijk van de grootste afzetmarkt, Spanje. Toch blijkt er ook enig verband te zijn tussen de uitgevoerde hoeveelheid en de prijs.

In het eerste kwartaal van 1979 was de gemiddelde prijs van de uitvoer naar Spanje en het Verenigd Koninkrijk (thans het tweede exportland) f 3,27 per kg. In een jaar tijd steeg bij geringe aanvoeren de prijs tot f 6,22 in het eerste kwartaal van 1980. Sedertdien is de prijs weer gedaald tot een laagste niveau van f 4,01 in het tweede kwartaal van 1981. In de tweede helft van 1981 liep de prijs weer even op, waarna in begin 1982 een aanzienlijke prijsdaling tot f 2,87 per kg optrad (gemiddelde van januari en februari). Deze prijsdaling is, tezamen met de teruggelopen uitvoer in het laatste kwartaal van 1981, een uiting van de problematiek waarmee de kokkelsector heeft te kampen.

Naast deze diepgevroren kokkels is in een vrij snel tempo de produktie van kokkelconserven op gang gekomen. Gegevens over de export daarvan in de afgelopen jaren waren nog niet beschikbaar. Vastgesteld kan wel worden dat in de eerste twee maanden van 1982 voor een groter bedrag aan conserven werd uitgevoerd dan aan diepvriesprodukten. Hieruit blijkt een vrij snelle omschakeling van diepvries op conserven.

Tabel 2 Uitvoer van diepgevroren kokkels 1)

	1979	1980	1981
Hoeveelheid (1000 kg)			
Naar Spanje	3364	4008	2309
Verenigd Koninkrijk	687	277	648
Overige landen	89	422	860
Totaal	<u>4140</u>	<u>4707</u>	<u>3817</u>
Waarvan:			
1e kwartaal	1153	317	1658
2e kwartaal	754	128	652
3e kwartaal	769	1324	705
4e kwartaal	1464	2938	802
Opbrengst (1000 gld)			
Uit Spanje	14740	18954	10479
Uit het Verenigd Koninkrijk	2629	1077	2035
Uit overige landen	205	1892	1502
Totaal	<u>17574</u>	<u>21923</u>	<u>14016</u>
Waarvan:			
1e kwartaal	3732	1973	6149
2e kwartaal	2478	553	2214
3e kwartaal	3545	5894	2725
4e kwartaal	7819	13503	2928

1) Vermoedelijk is in deze cijfers de uitvoer van niet-diepgevroren kokkels begrepen.

(Bron: Produktschap voor Vis en Visprodukten.)

Bijlage 3 Wereldaanvoer

Aanvoer kokkels (<i>Cardium edule</i>)	1975 ton/gewicht in de schelp	1980
Spanje	16.662	9.276
Portugal	1.635	183
Verenigd Koninkrijk	16.385	15.242
Nederland	25.000	41.000
Frankrijk		2.683
Totaal	59.682	68.384
Aanvoer "blood cockles" (<i>Anadara granosa</i>)		
Zuid-Korea	12.371	6.228
Maleisië	29.000	121.271
Japan	18.489	1.677
Indonesië	2.399	39.547
Philippijnen	220	44
Totaal	62.553	168.774
Aanvoer overige kokkels		
Zuid-Korea	2.549	4.418
Aanvoer kokkels totaal	124.784	241.576
Aanvoer venusschelp (<i>Venus gallina</i>)		
Spanje	287	341
Italië	120.000	120.000
Aanvoer almeja (<i>Venerupis (= Tapes) Decussata</i>)		
Ierland	18	4
Portugal	178	148
Spanje	692	619
(Tapes Pallustra)		
Frankrijk	860	603
Spanje	5.987	3.592
(Venerupis Japonica)		
Japan	122.052	127.387
Zuid-Korea	38.255	43.702
(Veneridae)		
Zuid-Amerika (Honduras, Mexico, Venezuela)	1.997	11.441
Totaal almeja soorten	171.039	187.501

Bijlage 3 (vervolg)

Aanvoer Taca-clam (<i>Protothaca thaca</i>)	1975	1980

Chili	10.898	30.571

Aanvoer short-neck clam (<i>Paphia spp</i>)		
Philippijnen	512	307
Thailand	14.495	16.400
Totaal	15.007	16.707

Aanvoer hen clam (<i>Mactra sachalinensis</i>)		
Japan	3.497	5.083
Zuid-Korea	16.525	16.633
Totaal	20.022	21.716

Aanvoer ark clam (<i>Arca spp</i>)		
Venezuela	8.751	9.015
Mexico	20	-
Thailand	6.247	18.462
Zuid-Korea	3.219	3.105
Philippijnen	2.196	-
Totaal	21.462	30.721

Aanvoer hard clam (<i>Meretrix lusoria</i>)		
Japan	4.084	1.910
Zuid-Korea	7.368	2.198
(Mercenaria mercenaria)		
Verenigde Staten	48.727	35.380
Canada		
Totaal hard clams	60.246	39.488

Aanvoer soft clam (<i>Mya arenaria</i>)		
Verenigde Staten/ Canada	20.770	21.481

Aanvoer ocean quahog (<i>Arctica islandia</i>)		
Canada/ Verenigde Staten	4.705	127.973

Bijlage 3 (2e vervolg)

 Statistische informatie/wereldaanvoer.

Aanvoer surfclam (Spisula solidissima)	1975	1980
Verenigde Staten	173.625	91.125
Canada		

Aanvoer overige clamsorten		
w.v. Japan	85.684	105.506
- Zuid-Korea	5.711	23.588
- Chili		1.189
- China	niet vermeld	222.000
Totale wereldaanvoer van clams e.d.	851.000	1.337.000

 Bron: F.A.O.

N.B. Waarschijnlijk is de bovenstaande lijst niet volledig. De aanvoer van Nederlandse kokkels en die van vongole in Italië komen niet voor op de F.A.O. lijst, doch zijn hier door ons aan toegevoegd. Cijfers van Argentinië ontbreken eveneens.

Bijlage 4 Statistische informatie/Spanje

Aanvoer kokkels in Spanje in tonnen

	1976	1977	1978	1979	1980
Gewicht in schelp	14727	11768	4744	3413	9276
Kokkelvlees	2577	2059	830	597	1623

Bron: FAO

Invoer van schelpdieren

	1980	
	MT	mln pesetas
Vers chirla/in de schelp	24004	1134
w.v. Italië	23909	1130
chirla gepeld	19	1
almeja/in de schelp	777	211
almeja/gepeld	324	115
almeja/gekweekt	307	76
schelpdieren/bevroren	4842	847
w.v. Nederland	3707	671
Chili	335	65
schelpdieren/conserveren	2747	606
w.v. Nederland	711	180
Chili	656	168
Thailand	1256	224

Bron: Spaanse invoerstatistiek

Prijzen van kokkelprodukten in Spanje (juni 1982)

	Nederlands produkt diepgevroren uitgevoerd	Nederlands produkt in Nederland ingeblikt	Spaans produkt
Aanvoerprijs			
in de schelp	-	-	6
per kg kokkelvlees	2,-	2,-	34,--
Invrieskosten (Ned.)	1,-	-	-
Kosten diepvriesopslag (Ned.)	0,25	-	-
Kosten inblikken (Ned.)	-	8,00	-
Opslagk. blikjes (Ned.)	-	0,05	-
Transport naar Spanje	0,25	0,25	-
Invoerrecht	0,70	5,00	-
Prijs franco Spanje	4,50	15,20	34,--
Kosten inblikken Spanje	8,00	-	8,00
Opslagkosten	0,05	-	0,05
Integrale kostpr./kg	12,55	15,30	48,--
Detailhandelsprijs/kg	38 gld.	46 gld.	125 gld.
Detailhandelsprijs/blikje	2 gld.	3 gld.	8 gld.

Bijlage 5 Situatie en vooruitzichten van de Britse kokkelvisserij

Engeland kent vier gebieden waar kokkels worden gevestigd. De belangrijkste zijn de kust van Essex met als centrum Leigh- on Sea (capaciteit ongeveer 4.000 ton) en Kings Lynn aan the Wash.

Het produktievermogen van kokkelbanken in het Verenigd Koninkrijk is wisselvallig als gevolg van biologische en klimatologische omstandigheden. De kokkel kan evenals in Nederland veel schade leiden als gevolg van een strenge winter.

De Britse kokkelvisserij heeft een lage mechanisatiegraad. De vaartuigjes brengen het produkt vers aan wal, waar de eigenaar meestal een kokerij heeft. Het produkt wordt zeer zwaar gezouten verkocht aan de handel. Er wordt dusdanig veel zout toegevoegd dat het produkt ongeveer 3 maanden houdbaar is. De tweede afzetmogelijkheid voor deze visserij was de levering van kokkels in azijnzuur aan de (half) conservenindustrie.

De vooruitzichten voor deze traditionele visserij zijn weinig rooskleurig om twee redenen.

- De vissers in de Thamesmonding worden door het Department of Health sinds 1976 verplicht hun produkt voor de tweede maal te koken. De aanleiding was een explosie van het hepatitis gevallen als gevolg van het eten van kokkels in dat jaar. De concurrentiepositie van deze visserij is hiermee ernstig verslechterd. Het produkt verliest 30 tot 40 procent van zijn gewicht. Het wordt daardoor te klein voor de handel. Bovendien is de handel van mening dat de smaak verslechtert.
- De tweede reden ligt in de importen vanuit Nederland tegen voor de Britse vissers onhaalbaar lage prijzen.

Als gevolg van de beide genoemde oorzaken ligt de visserij in de Thamesmonding voor een groot deel stil. Tot 1976 waren 100 mensen werkzaam in visserij en verwerking van kokkels nu zijn er dat nog slechts 30.

Alleen een ingrijpende technologische verbetering van visserij en verwerking zou het toekomstbeeld kunnen verbeteren. Daarop is nu nog geen zicht. Er zijn geen plannen en zelf geen ideeën voor modernisering.

In Engeland bestaan wel vage plannen om schelpdiercultures op te bouwen in the Wash dat wordt beschouwd als het potentiële produktiegebied. De problemen met watervervuiling zijn daar minder ernstig.

In het jaar 1981 werden in het Verenigd Koninkrijk de kokkels aangevoerd in de volgende havens:

	Tonnen in de schelp	£	Prijs in gld. per kg vlees 1 £ = 4,5 gld. vleesgewicht 0,15%
Oostkust			
Boston en Fosdyke	1,618	51.099	0,95
Kings Lynn	924	46.397	1,51
Brancaster, Blakeney en Cromer	7	835	3,58
Wells, Great Yarmouth en Winterdon	12	1.266	3,17
Great Wakering, Southend en Leigh	4,183	174.876	1,25
Westkust			
Penclawdd	979	96.330	2,95
Llanelli	1,262	124.220	2,95
Rhyl/Connahs Bay	98	6.147	1,88
Hoylake	1,204	71.091	1,77
Morecambe Bay Area	127	13.264	3,13
Totaal	10.414	585.525	1,69

Bron: Ministry of Agriculture Fisheries and Food, London.

Bijlage 6 Statistische informatie/Verenigd Koninkrijk

Aanvoer en invoer van kokkels in het Verenigd Koninkrijk

	1978	1979	1980	1981	1982
	MT	MT	MT	MT	MT
Aanvoer	11.600	10.415	15.242	10.500	17.500 (1)
Vleesgewicht	2.030	1.823	2.667	1.838	3.062
Invoer					
- diepgevroren	64	650	249	533	925 (2)
- in zuur	420	236	91		110 (2)
Vleesgewicht	210	118	41		55
Totaal (ton kokkelvlees)	2.660	2.177	2.799		4.042

Bronnen: MAFF: Seafisheries statistical tables;
CBS : Statistiek van de in- en uitvoer.

(1): Raming MAFF.

(2): t/m augustus.

Op grond van de bovengenoemde cijfers wordt de marktomvang in het Verenigd Koninkrijk getaxeerd op 3.000 ton kokkelvlees.

Bijlage 6 (vervolg)

Prijzen van kokkels en kokkelprodukten in 1982

Aanvoerprijs (zie tabel)	56£/ton	1,70 gld/kg
Uitvoerprijs Nederland (CBS)		3,00 gld/kg
Verkoopprijs Billingsgate		
Nederlandse kokkels (informatie importeurs)	1£/kg	4,50 gld/kg
Britse kokkels (Fishing news)	2,30£/gallon	2,70 gld/kg
Portie kokkels (stalletje)	31p/¼ pint	9,80 gld/kg
Potje zure kokkels	52p/10 Oz	

Gebruikte omrekeningsfactoren:

1 £ = 4,50 gld.
1 gallon = 3,85 kg
1 Lb = 0,453592 kg
1 pint = 0,568261 liter

Bijlage 7 Statistische informatie/Verenigde Staten

Invoer van babyclams				
	1971	1975	1981	1981
	MT	MT	MT	1000\$
Japan	1350	775	120	422
Korea		68	490	1937
Thailand	.	.	2196	3952
Totaal	1351	843	3001	6821
Vleesgewicht	676	422	1501	

Bron: U.S. Dept. of Commerce; U.S. General imports

N.B. "Babyclams" staan niet afzonderlijk vermeld in de Amerikaanse statistiek. Kenners van deze markt verzekerden dat uitsluitend babyclams worden ingevoerd uit genoemde landen.

Aanvoer clams				
	1970	1975	1981	1981
	MT	MT	MT	1000\$
Hard clams	7264	6725	8218	51169
Ocean quahog	.	.	16378	10184
Soft clam	5855	3973	3661	13906
Surf clam	30535	39426	20911	23466
Overige	1344	807	5549	8420
Totaal	44998	50931	54717	107145

Bron: U.S. Department of Commerce; Fisheries of the United States 1970, 1975 en 1981. De hoeveelheden zijn vermeld in tonnen clamvlees.

Invoer verse/diepgevroren clams (geen babyclam)			
		1981	1981
Totaal (Overwegend uit Canada)		3772	7024

Bron: U.S. Department of Commerce; U.S. General Imports

Bijlage 7 (vervolg)

De waargenomen winkelprijzen varieerden van 1,10 tot 1,30 \$ met een uitschieter van 1,98 \$.

De door de handel genoemde prijzen van 13,50 en 14,00 \$ FOB zijn mogelijk aan de lage kant. In het blad INFOFISH trade news (F.A.O.) wordt een prijs opgegeven van 16 \$ FOB/Korea.

Prijsindicaties van de in de Verenigde Staten aangevoerde clamsoorten

	1981 aanvoer gld/kg vlees	1981 Groothandel/ Fulton gld/kg vlees	1982/september Groothandel/ Fulton gld/kg vlees
Hard clam/chowders		7,34	7,58
/cherry stones		13,43	13,53
/little necks		38,28	43,30
/totaal	16,80		
Soft clams	10,24	14,77	14,88
Surf clams	3,04 minced	4,04	4,05
Ocean quahog	1,67 stripped	4,69	4,69
Mosselen	-	-	7,14

Bronnen: US Department of Commerce; Shellfish Market Review en Fishery Market News Report

Winkelprijzen van produkten van clams (september 1982)

Clams/in schelp/viswinkel

little necks 3,90 \$/dozijn
cherry stone 2,75 \$/dozijn

verse mosselen/viswinkel 0,75 - 0,90 \$/Lb is 4,50 - 5,40 gld/kg

clamchowder (GWB) 1 \$/10 Oz
babyclams 1,05-1,20 \$/10 Oz

Bijlage 7 (2e vervolg)

Productie van clamproducten 1980

1000 \$ af-fabriek

Hard clam /gekookt	800
Ocean quahog/gekookt	18524
Soft clam/gekookt	42042
Strips/gepaneerd	26070
Heel/gepaneerd	10786
Overige/gepaneerd	4578
Heel en geminced/blik	27448
Chowder/blik	35648
Extract/blik	3254
Overige/blik	3254
Totaal	185263

Bron: US. Dept. of Commerce; Processed Fishery Products, Annual Summary 1980.

Prijsniveau en prijsopbouw babyclams

Amerikaanse importeurs gaven de volgende prijsindicaties (september 1982).

	Clams uit Thailand	Clams uit Zuid-Korea	Richtlijn voor Nederlands produkt	
	US\$	US\$	US\$	gld.
Karton/FOB uitvoerland	13,50	14,00	12,72	
Blikje (10oz)/FOB	0,56	0,59	0,53	1,43
Vracht (1 \$/karton)	0,04	0,04	0,04	0,11
Invoerrecht (19,1%)	0,11	0,00	0,10	0,27
C & F importeur	0,71	0,63	0,67	1,81
Marge importeur (20%)	0,14	0,13	0,14	
Marge Foodbroker (10%)	0,08	0,08	0,08	
Inkoop supermarket	0,93	0,84	0,89	
Marge supermarket	0,23	0,21	0,22	
Omzetbelasting (8%)	0,10	0,08	0,09	
Verkoop supermarket	1,26	1,17	1,20	

Bijlage 7 (3e vervolg)

Aanbod en verbruik van clams in de Verenigde staten

	Beginvoor- raad 1000 MT	Aanvoer 1000 MT	Import 1000 MT	Totaal 1000 MT	Eindvoor- raad 1000 MT	Verbruik 1000 MT
1970	-	219	11	230	-	230
1975	6	250	5	261	4	257
1980	10	210	15	236	10	226
1981	10	266	21	297	9	288

Bron: US Department of Commerce; Shellfish Market Review, June 1982

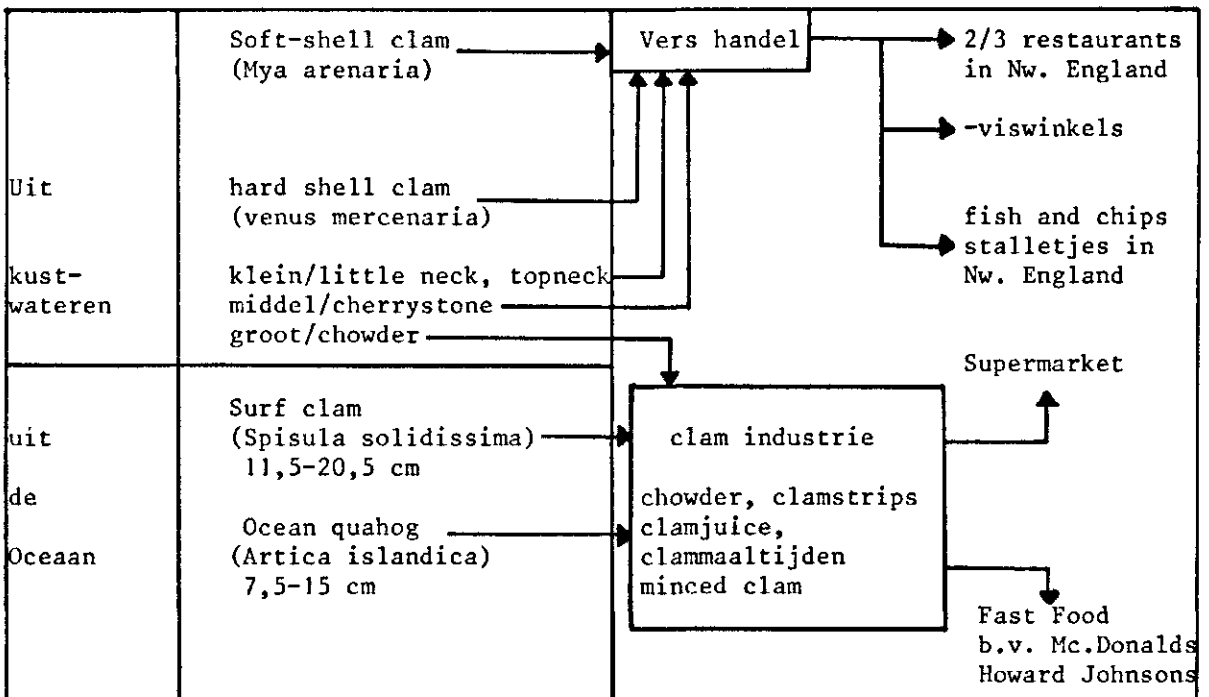
De Amerikaanse clamindustrie

De Verenigde Staten telt ongeveer 5 producenten van clamchowder waaronder de beide soepgiganten Campbell en Heinz. Deze bedrijven verwerken uitsluitend Amerikaans basismateriaal met name de ocean quahog. Het Amerikaans aanbod is ruim voldoende om (tegen een lage prijs) in de behoefte te voorzien. Zo ze al gedwongen zouden zijn grondstof te importeren dan zal door de genoemde toonaangevende bedrijven toezicht op de wijze van vissen en voorbereiden worden geëist.

Door deze industrie zijn geavanceerde technologieën ontwikkeld voor de optimale verwerking van clams. Kort beschreven komt dit proces neer op de volgende werkgang. De clams worden na aanvoer korte tijd verhit zodat de schelp kan worden verwijderd. Men is erin geslaagd een systeem te ontwikkelen waarmee het half gekookte clamvlees zodanig wordt gecentrifugeerd dat het maagarmkanaal dat zand bevat wordt gescheiden van de rest. Het nu zandvrije product wordt geëxtraheerd. Er is in de Verenigde Staten een afzonderlijke markt voor deze "clamjuice". Zowel de droge als de natte component zijn halfproducten voor de clamchowder. Het extract wordt bovendien verwerkt in spaghettisauzen.

De diepvriesindustrie die "stripped clams" produceert gebruikt alleen de kam van de quahog of de surfclam die wordt gesneden en gepaneerd.

Bestemming Amerikaanse clams en clamproducten per soort.



Bijlage 7 (4e vervolg)

De volgende gegevens zijn ontleend aan een studie die de samenhang beschrijft tussen het gebruik van clamprodukten en het type consument. De studie is helaas reeds 13 jaar geleden uitgevoerd.

Verbruik in 1969 per hoofd (pounds)

		Clam chowder	Clams
Ras:	Negerbevolking	0,073	0,015
	Blanken	0,243	0,078
	Overigen	0,264	0,255
	Niet opgegeven	0,229	0,000
Inkomen:	tot 1000 \$	0,038	0,002
	1000 - 2000	0,174	0,069
	2000 - 2500	0,190	0,045
	2500 - 3000	0,185	0,138
	3000 - 3500	0,205	0,064
	3500 en meer	0,388	0,095
Gebied:	New England	0,553	0,649
	Middle Atlantic	0,393	0,073
	E. North Central	0,101	0,021
	W. North Central	0,062	0,000
	South Atlantic	0,314	0,035
	E. South Central	0,016	0,016
	W. South Central	0,066	0,003
	Mountain	0,106	0,017
	Pacific	0,404	0,092

Bron: National Marine Fisheries Services;
Darrell A. Nash: A Survey of fish purchases of socioeconomic characteristics (1971).

Bijlage 8 Lijst van importeurs van babyclams/Verenigde Staten

De eerst vermelde bedrijven hebben waarschijnlijk de grootste omzet in dit produkt.
 Voor aanvullende informatie of voor het leggen van contacten met het Amerikaanse bedrijfsleven wordt geadviseerd contact op te nemen met de: Nederlandse Kamer van Koophandel (de heer Robert F.Q. Brands).

ONE ROCKEFELLER PLAZA
 NEW YORK, N.Y. 10020
 Tel: (212) 265-6460
 Telex: 640805

- | | | importeert uit: |
|-------------------------------------|--|--|
| 1. Mitsubishi International Inc. | 875 NO Michigan Ave
WUT 254152
TWX 9102210911 | Thailand |
| 2. Nishimoto Trading co. of America | 1884 East St
WUT
Los Angeles, Calif. 90058
(213) 747-4111 | Japan |
| 3. Nozaki America Inc. | 1 World Trade Center
RCA 232541 TWX 7105813915
Suite 3441 New York, N.Y.
RCA 232736 WUT 126517
10048
RCA 233156
(212) 466-1222 | Italië, Japan
Zuid-Korea,
Thailand |
| 4. SSC International Inc. | 401 Hacksensack Ave.
Hacksensack, N.J. 07602
(212) 966-2933
=MITSUI
TWX 7109905043
(201) 487-2211
WUT 134343 | Zuid-Korea
Thailand |
| 5. Toshoku America Inc. | 551 Fifth Ave
ITT 420527 WUT 127579
New York, N.Y. 10017
RCA 223089
(212) 661-5400 | Zuid-Korea
Thailand |
| 6. Japan Food Corp. | 40 Varick Ave
ITT 421403
Brooklyn, N.Y. 11237
TWX 7105845455
(212) 456-8805 | Japan |
| 7. Mitsuboshi Boeki Inc. | 230 5th Av. 35/10
ITT 421060
New York, N.Y. | |
| 8. Summit Import Crop. | 415-427 Greenwich Street
RCA 233578
New York, N.Y. 10013
(212) 226-1662 | Hong Kong, Japan
Taiwan,
Thailand |
| 9. Bruno Scheidt Inc. | 71 West 23 Street
TWX 7105812306
New York, N.Y. 10010
(212) 741-8290 | Maleisië
Philippijnen
Zuid-Korea |
| 10. DY Import Co. Inc. | 41-24 38th Street
ITT 428039
Woodside, NY 11101
(212)-3774 | Japan
Zuid-Korea |

Bijlage 8 (vervolg)

		importeert uit:
11. Lissco Food Industries Inc.	170 Broadway (RM 1109) New York, N.Y. 10038 (212) 226-5888	Italië Maleisië Zuid-Korea
12. Aelorian Shipping Co. Inc. TWX7105813378	1 World Trade Center New York, N.Y. 10048 (212) 432-1933	Thailand
13. Amer-Ital. Foods Corp.	3456 58th Street Woodside, N.Y. 11377 (212) 779-2700	Italië
14. Daici Trading Co. Inc. ITT 424853	51-31 59th PL Woodside, N.Y. 11377 (212) 779-5093	Japan
15. Dong-A Food Corp. ITT 423565	48-00 Astoria Blvd. Astoria N.Y. 11103 (212) 932-2439	Zuid-Korea
16. Dunnington & Arnold Inc. WUI 62155	53 Park PL New York, N.Y. 10007 (212) 349-0333	Italië
17. Freight brokers International Inc. WUT 129144	2 World Trade Center New York, N.Y. 10048 (212) 432-1905	Italië Thailand
18. General Shipping & Trading Co.	225 Broadway New York, N.Y. 10007 (212) 954-6522	Italië Zuid-Korea
19. Glenn Richards Industry, New York, N.Y. 875 6th Av. WUT 643796	363 7th Ave New York, N.Y. 10001 (212) 695-2424	Thailand
20. Glidden Durkee =SCM Corp. WUI 62148	269 37th Street Brooklyn, N.Y. 11232 (212) 965-2390	Zuid-Korea
21. Philip Green	70 Barter Road Weston, Ontario Canada	Japan
22. House of Lawrence Inc.	55 Virginia Ave W. Nyack, N.Y. 10994 (914) 358-8883	Zuid-Korea
23. Iberia Foods Inc.	64-80 Snediker Ave P.O. Box 134 E. New York Sta. Brooklyn, N.Y. 11207 (212) 346-5300	Spanje
24. Ingrid Enterprise Inc.	37-61 84th Street Jackson Heights, N.Y. 11372	Equador

Bijlage 8 (2e vervolg)

		importeert uit:
25. Island Sun Co. Inc.	100 Bush Street (Suite 510) San Francisco, Calif.94104 (415) 781-1662	Peru Thailand
26. Kouri Foods	1540 Ave des Patricies Ste, Rose, Ville Laval PQ, Canada H7L 2N6	Zuid-Korea
27. Lankor International Inc. WUI 6853197 WUT 133343	64 Broad Street Carlstadt, N.J. 07072 (201) 935-4500	Zuid-Korea Spanje
28. Lunmay Co. Inc. ITT 421347	197 Lafayette Street New York, N.Y. 10013	Thailand
29. Mandazay Food Products Corp.	500 Airport Blvd. Building game, Calif.94010 (415) 347-8241	Thailand
30. Milky Way International Trading Corp. WUT 691730	9930 Pioneer Blvd. (suite 1018) Santa Fe Springs Calif. 90670 (213) 949-6691	Thailand
31. Mulsen Trading Co. Ltd. WUT 320214	3823 56th Ave, S.W. Seattle, Wash. 98116 (206) 935-2742	Thailand
32. Ramirez R. Zayas Co. Inc. TWX 7109928834	2021 40 ST North Bergen, N.J. 07047 (201) 864-4288	Spanje
33. Red Line Commercial Co.Inc. TWX 7105815277	12 Jay Street New York, N.Y. 10013 (212) 736-7260	Thailand
34. Reese Finer Foods	1100 Kirk Street Elk Grove Village, 6007 (312) 595-7900	Zuid-Korea
35. J.D. Smith Custom Brokers	1 World Trade Center New York, N.Y. 10048 (212)-432-0500	Spanje
36. Snyder International Corp.	1616 Soldiers Field Road Boston, Mass.02135	Thailand
37. Tienley Co. Inc.	125 Chrystie Street New York, N.Y. 10002 (212) 966-6356	Thailand
38. United Fine Foods	139 Nineth Street Jersey City, N.J. 07302	Japan

Bijlage 8 (3e vervolg) Lijst van importeurs van babyclams/Verenigde Staten

39. Vincente Puig Co. WUT 134362	4 Rosal Lane Saddle Brook, N.T. 07662 (201) 797-4600	importeert uit: Spanje
40. V.I.P. Foods Corp.	25 Lake Street Patterson N.J. 07501 (201) 345-8204	Zuid-Korea
41. Wilbur-Ellis Co. ITT 470089 RCA 278781 TWX 9103726129	320 California Street San Francisco, Calif. 94104 (415) 772-4000	Thailand
42. Mutual Trading Co. Inc.	430 Crocker street Los Angeles Calif. 90013 (213) 626-9458	Japan

Bijlage 9 Statistische informatie/Canada

Invoer babyclams

	1972	1975	1981	
	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 \$ Can.
Japan	2162	1390	476	1172
Thailand	-	-	1440	3041
Zuid-Korea	-	27	28	82
Totaal	2227	1532	2043	4498
Vleesgewicht	1114	761	1022	2249

Bron: Trade of Canada, imports by commodities

Productie en verwerking van Canadese clams

Aanvoer	1975	1980	1980
	1000 kg	1000 kg	1000 \$ Can.
Ocean quahog	-	93	
Surf clam	116	294	
Hard clam	189	67	
Soft clam	1992	2781	
Overige	149	1019	
Totaal	2446	4254	2340

Productie industrie

	1975	1980
	1000 kg	1000 kg
Clams/gekookt	361	340
Overige schelpdier/gekookt	2167	2920
Schelpdieren/diepgevroren	15794	14800
Schelpdieren/overige	28	900
Clams/conserven	708	750

Uitvoer

	1981	1981
	1000 kg	1000 \$
Clams/vers, diepgevroren	3538	12207
	3090	8934

Bronnen: Trade of Canada, exports by commodities

Bijlage 10 Lijst van importeurs van visprodukten in Canada

Een aantal Canadese importeurs is reeds vermeld in de lijst van importeurs in de Verenigde Staten. De nu volgende ondernemingen zijn actief in de visgroot-handel. Het was niet mogelijk te achterhalen welke bedrijven inderdaad babyclams importeren.

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. Albion Fisheries LTD | East Pender Street
ZIP VSL 1 WZ
Vancouver |
| 2. British Columbia Packers Ltd. | P.O. Box 5000
ZIP V6B 4A8 |
| 3. Booth Fisheries Candian | 1225 Plessies Rd
P.O. Box 105
ZIP R 2C 2Z9
Winnipeg |
| 4. Standard Fish Company | 5440 PAZEST
ZIP H4P IR3 |

Bijlage 11 Situatie en Vooruizichten Italiaanse vongolevisserij

Visserijsector

Het produktiegebied van de venus gallina bevindt zich aan de Adriatische kust ongeveer tussen Venetië en Pescara. In 1980 en 1981 hebben ongeveer 400 vaartuigen aan deze visserij deelgenomen.

De vongole wordt gevestigd met een kor die bestaat uit een stalen kooi die hydraulisch is bevestigd aan het achterschip. Het vaartuig werpt zijn anker uit, stoomt ca 250 meter lijn uit en trekt zich met gaand tuig op de winch naar het anker toe, op deze wijze kan de noodzakelijke lage vissnelheid worden gerealiseerd. In ongeveer 10 minuten wordt de 250 meter afgelegd. De vangst wordt gespoeld in een spoelsorteermachine en aangevoerd in drie maten.

Sinds 2 jaar is de visserij voorbehouden aan houders van licenties die worden uitgegeven door de Directie van Zeevisserij van het Ministerie van Maritime Handelszaken. In totaal zijn 600 licenties uitgegeven. Als regel worden niet alle licenties gebruikt hetzij doordat de houder een part-time visser is dan wel doordat hij een andere visserij heeft ugeoefend.

Visserijbeperkingen

Aan de vissers op vongole zijn formeel beperkingen opgelegd van verschillende aard:

- de visserij is gesloten in juni in verband met de reproductiecyclus.
- elk vaartuig, ongeacht de grootte, mag per dag maximaal 2,5 ton aanvoeren.
- het vaartuig dient minimaal 600 meter uit de kust te blijven om veiligheidsredenen.
- de aangevoerde vongole dient een schelpbreedte te hebben van minimaal 12,5 mm. Dit komt overeen met tralieafstand van de kor.
- tenslotte leggen de vongole-vissers zichzelf beperkingen op tot het zo goed mogelijk zandvrij aanvoeren van hun produkt.

Bij stormweer en een periode van een dag daarna wordt niet gevestigd omdat de vongole teveel zand bevatten. Om deze reden haalt een vongole-visser slechts 130 tot 150 visdagen per seizoen.

Productie-vooruitzichten

Het produktievermogen van het kustgebied waar de vongole wordt gevestigd is op lange termijn stabiel of licht dalend. De mogelijke daling is het gevolg van de afzetting van een teveel aan organisch materiaal in het gebied van de Po. Hierdoor zou het concurrerend vermogen van de vongole in het eco-systeem verslechteren.

Zowel vertegenwoordigers van de Italiaanse overheid als vissers deelden mee dat de vongole visserij wordt ugeoefend met goede economische resultaten. Dit wordt bevestigd door de goede indruk van de vloot en doordat nieuwe vaartuigen in de vaart zijn gebracht. Er zou bovendien grote belangstelling zijn bij buitenstaanders voor een licentie om vongole te mogen vissen.

Het valt te betwijfelen of deze visserij voldoende efficiënt is zodra ze moet concurreren met produkten uit Azië. Volgens de Italiaanse industrie worden blikjes babyclams ingevoerd tegen een prijsniveau dat gelijk is aan de helft van de Italiaanse kostprijs. Ook een vergelijking met de Nederlandse kokkelvisserij zet een vraagteken bij de efficiency van de Italiaanse vongolesector. In Nederland kan in een periode van een halfjaar met ongeveer 300 mensen zo'n 7000 ton kokkelvles worden gevestigd en bewerkt (23 ton kokkelvles per man per (half) jaar). De Italianen werken vrijwel jaarrond met 400 schepen en ca. 1000 opvarenden voor een produktie van 10.000 ton vongolevles. Aangenomen dat bovendien nog 300 mensen werkzaam zijn in de verwerkende industrie resulteert dit in een produktie van ongeveer 8 ton vongolevles per man per jaar.

De Italiaanse overheid bespreekt momenteel de gedachte vongolezaad over te brengen naar kustgebieden waar de omstandigheden gunstig zijn voor snelle groei.

Bijlage II (vervolg)

Mede op verzoek van vissers wordt op twee plaatsen geëxperimenteerd met een dergelijke semi-cultuur.

De vervuiling van de Adriatische Zee is niet van invloed op de vongole-productie en zal dit waarschijnlijk ook niet worden. De Italiaanse overheid werkt hard aan waterzuiveringsinstallaties. Bovendien worden bij de vangstcentra depuratieinstallaties gebouwd waarin schelpdieren waarvoor dit noodzakelijk is worden gezuiverd zodat ze geschikt zijn voor consumptie. Bij de vongole is hiertoe geen aanleiding. De gehalten aan zware metalen liggen ver beneden de normen van de Italiaanse wet (lood 2 ppm, kwik 0,7 ppm).

Bijlage 12 Statistische informatie van Italië

Aanvoer vongole (venus gallina) langs Adriatische kust in 1981

Kustdistrict	Licenties	Totaal tonnen aanvoergewicht	Eerste kwartaal aantal aanvoer schepen in tonnen	Tweede kwartaal aantal aanvoer schepen in tonnen	Derde kwartaal aantal aanvoer schepen in tonnen	Vierde kwartaal aantal aanvoer schepen in tonnen
Monfalcone	52	194	7	43	20	8
Venezia	66	6637	37	1821	1725	30
Chioggia	92	13823	78	3328	2398	83
Ravenna	11	896	8	197	268	11
Rimini	93	18283	68	3239	3059	80
Ancona	19	807	8	127	82	18
S. Benedetto T.	72	4492	48	972	957	56
Pescara	123	12052	88	2500	2117	108
Manfredonia	64	374	16	45	20	10
Nolfetta	8	574	4	12	76	4
Totaal	600	58131	362	12287	10723	408
						18003
						414
						17118

Bron: Ministero della Marina Mercantile, Direzione Generale della Pesca Maritima-DIV. XXII

Opmerkingen: - Bovenstaande cijfers berusten op een vrijwillige enquête en zijn niet volledig. Ze geven echter wel een juist beeld van de spreiding over de aanvoerhavens.

- Om dezelfde reden is het aantal vermelde vaartuigen lager dan het uitgegeven aantal licenties. Een gering aantal vaartuigen maakt geen gebruik van de licentie in verband met de uitoefening van andere visserijen.

Bijlage 12 (vervolg)

Invoer van diepgevroren schelpdieren

	1975	1980	1981	MRD.LIT	Prijs (gld/kg)
	MT	MT	MT		
Thailand		2382	3213	5184	3,24
Tunesië		715	444	801	3,63
Malleisië		669	-	-	
Mauretanie		-	692	1162	3,38
Totaal	Nihil		4921	7996	3,27

Bron: Italiaanse statistiek van de in- en uitvoer

Invoer van volconserven van schelpdieren

	1975	1980	1981	MRD.LIT	Prijs gld/blik (800 gram)
	MT	MT	MT		
Thailand	nihil	1542	224	358	2,57

Bron: Italiaanse statistiek van de in- en uitvoer

Uitvoer van volconserven van schelpdieren

	1975	1980	1981	MRD.LIT
	MT	MT	MT	
Frankrijk			49	195
Benelux			37	151
BRD		74	34	133
Zwitserland		100	84	263
Totaal	167	253	270	957

Bron: Italiaanse statistiek van de in- en uitvoer

Waargenomen detailhandelsprijzen (Rome 1982)

Alle produkten bestaan uit vongole in zoutoplossing

Produktieland	Verpakkings- wijze	Inhoud (netto)	Inhoud (uitgelekt)	Prijs LIT	Prijs gld.
Italië	glas	100	50	1480	3,11
Italië	glas	270	120	3080	6,47
Italië	glas	130	65	1890	3,97
Italië	glas	135	80	1500	3,15
Thailand	blik	290	150	3150	6,62
Italië	blik	200	100	1680	3,36
Italië	diepgevroren	170	70	1100	2,20

Bijlage 13 Adressen in Italië

Importeurs

Albacora s.r.l. 16124	Largo Zecca 8	Genova
C.G.T. Comp. Generale F.	Via Meuzione 12	20100 Milano
Adria Frigor s.r.l.	S.S. Adriatica 2145	47042 Cesenatico
De Montis s.p.a.	Aeroporto di Linate	20100 Milana
Falsiroli Girolamo	Via Statione 25	37014 Castelnuovo de Garda
Gianelli Cambi Intern	Via Andrea Doria 15	10123 Torino
Import Salmon s.d.f.	Via Marostiva 40	20146 Milano
Ital Scambi s.p.a.	Via Crispi	31025 S. Lucia Piave
Pedol Mario & Figli	Via Dogana 2	20123 Milano
E. Wilson & Co. Foods s.r.l.	Via Monte Bisbino 20-22	20021 Baranzate

Meer adressen zijn verkrijgbaar bij de Nederlands-Italiaanse Kamer van Koop-
handel te Milaan
Via S. Vittore 45 20123 Milano
Telex 331473 NICAM I
Tel. 49805/81/4983367

Grootwinkelbedrijven

Standa s.p.a.	Via Celestino IV,6	20123 Milano Telex 311416
Esse Lunga	Via Giambologna 1	20090 Limite (Milano) telex 330177
GS Società Generale Supermercati s.p.a.	Via Guglielma Pepe 46	20159 Milano telex 321234
La Rinascente	Via piranesi 44	20100 Milano telex 310576
PAM Supermacati s.p.a.	Via delle Industrie 8	30038 Spinea (Venezia) telex 410594

Bijlage 13 (vervolg)

Vrijwillige filiaalbedrijven en inkoopcombinaties

COOP Italia	Viale Famagosta 75	20142 Milano telex 310144
A & O Italia	Via Solari 19	20144 Milano telex 310376
VEGE Italia	Via Paolo Lomazzo 38	20154 Milano telex 333031
SOGEDI-DESPAR	Via Servio Tullio 4	20100 Milano telex 332120
VIVO Italiana	Via Emanuele Filiberto 43	35100 Padova
CO. MAD	Via Michelino 59	40127 Bologna telex 510880
CRAI	Corso Venezia 49	20121 Milano
Cash and carry-ketens METRO Commerciale s.p.a.	Via XXV Aprile 23	20097 S. Donato Milanese telex 321318
GAROSCI	Via Cacciatori III	10042 Nichelino (Torino) telex 220077
PROFITCENTER Ferrari	SS Emilia Km 315	20098 S. Giuliano Milanese telex 321302
CARREFOUR-ITALMARE s.p.a.	Strada Provinciale 208 km 2	20061 Carugate (Milano) telex 330182

Bijlage 14 Statistische informatie van Griekenland

Aanvoer in 1978

Venusschelpen, arkclams, mosselen, oesters 1.835 ton

Invoer in 1979

	tonnen	mln. drachme
krab, mossel, oester bevroren	3484	143864
schelpdieren in blik	2685	1000 \$ 2492
waarvan uit Spanje	6	22
USSR	46	41
VS	2430	2223
Thailand	76	89
Maleisië	118	87

Bron: NSSG

Bijlage 15 Adressen in Griekenland

Conservenindustrie

S. PIMEIDIS SA	24 Tsimiski	Thessaloniki
Estia Greek Canning Factory SA	Assiros	Thessaloniki
TATARIDIS	10 Nikita	Piraeus
TRELLIDIS		Thessaloniki
ANTONIOU		Thessaloniki
SKOURTOPOULOS		Volos

Importeurs diepgevroren visprodukten

KAPOUANO-BENVENISTE	78, Eolou Street	Athens
KARBE	3, Gladstonos Street	Athens
BP STAMATOPOULOS	2, Psylla Street	Athens
B. Statis O.E.	10, Agias Annis street, Rouf,	Athens
Thalassios Triton	7, Pal. Patron Germanou Street	Athens
Candas S.A.	7, Kratinou Street	Athens

Bijlage 15 (vervolg)

Lijst Supermarkten

PRISUNIC MARINOPOULOS P.O. Box 16-Glyfada P. Marinopoulos 7-Alimos-Attikis	tlx. 214231 Prís tel. 98.11.231/6
HELLAS SPAR VEROPOULOS P.O.Box 878 Athens	tel. 34.78.100
SKLAVENITIS S.A. 80, Eifissou Peristeri-Athens	tlx. 21.97.20 tel. 57.27.272
ALFA BETA VASSILOPOULOS P.O.Box 14 Halandri-Attikis	tlx. 21.4758 tel. 68.20.741
METRO SUPERMARKETS 255, Leof. Syngrou Na Smyrni-Athens	tlx. 21.94.65 tel. 94.25.561
VASSILOPOULOS BROS. 240, Kifissias Ave. Psychicon-Athens	tel. 67.15.081 67.18.000
CLAUDATOS S.A. 9, Kratinou Athens	tlx. 21.848
Grivas Supermarket Isthmos-Korinthou	tel. (0741)-23.586 (0741)-26.307

Bijlage 16 Statistische informatie/Japan

Aanvoer	1975 ton	1980 ton
Mogai clam	18489	1677
Hen clam	3497	5083
Hard clam	4084	1910
Venusschelp (venerupsis)	122052	127387
Overige	85684	105506

Bron: FAO

Productie Japanse conservenindustrie

	1976 tons	1980 tons
Schelpdieren	15079	12521

Bron: Canners association of Japan

Uitvoer van geconserveerde clams

	1975	1980 MT	1981 MT	1981 mln yen
Babyclam in olie	120	9	8	12
Babyclam in zoutopl.	3344	970	453	244
Babyclam overige	47	1594	28	23

Bron: Japanse uitvoerstatistiek

Bestemming van de uitvoer van babyclams

Babyclams in blik, gekookt	1981		
	MT	mln yen	gld/blikje 10 oz
Canada	377	196	1,90
VS	28	19	2,41
Zuid-Afrika	14	8	2,09
VK	14	8	2,21
S U Arabië	3	2	2,19
Singapore	3	2	2,57
Panama	3	2	2,15
Ned. Antillen	3	2	2,18
Babyclams in blik	1980		
Frankrijk	1536	2654	
VS	26	46	
België	39	72	
Nederland	17	32	

Bron Japanse uitvoerstatistiek.

Bijlage 17 Statistische informatie van Chili

Aanvoer Chili (1000 MT, aanvoergewicht).

	1975	1979	1981
Almeja	10,9	19,7	25,2
Cholga	11,1	5,1	8,5
Chorito	6,4	7,7	7,8
Loco	9,6	11,3	17,5
Macha	2,2	2,4	4,3
Totaal	40,2	46,2	63,3

Bron: Chile servicio Nacional de Pesca.

Bestemming van in Chili aangevoerde almejas

	1975 mln.kg	1980 mln.kg.	1981 mln.kg.
Beschikbare vangst	34241	30571	25181
Vers verhandeld	21475	19267	18383
Diepgevroren	7500	3672	861
Conserven	5263	7632	5937
Productie:			
- diepgevroren	676	378	77
- conserven	517	761	575
Export:			
- diepgevroren	417	325	189
- conserven	263	448	672

Bron: Ministerio de Economica, Servicio Nacional de Pesca;
Estadistico de Pesca 1981.

Ontwikkeling van de export van schelpdieren (almejas, machas, berberechos (navajuelas).

	1979 mln.kg.	1980 mln.kg.	1981		
			mln.kg.	waarde US\$ FOB	Prijs gld/kg.
Almejas diepgevroren:					
Japan	384	133	156	286	4,95
Spanje	186	290			
Argentinië	28		22	31	3,80
Nederland		15			
USA			11	24	5,89
Almejas conserven:					
Spanje	384	679	620	1797	7,80
Japan	60	2	6	29	13,05
Argentinië	3	17	33	145	11,86
Machas diepgevroren:					
Japan	5629	7	14	49	9,45
Hong Kong	564				
USA	27		2	11	14,85
Argentinië		38	14	35	6,75
Spanje		6			

Bijlage 17 (vervolg) Ontwikkeling van de export van schelpdieren

	1979	1980	1981	1981
	mln.kg.	mln.kg.	mln.kg.	US \$ FOB
Machas conserven:				
USA	346	26	23	65
Taiwan	51		20	58
Japan	37			
Spanje	24		120	355
Argentinië		7	33	85
Australië		1	9	
Berberechos diepgevroren:				
Spanje	10	19	-	-
Berberechos conserven:				
Spanje	11	35	127	368

Bron: ODEPA; Embarques de productos agrícolas, pecuarios, forestales y del mar Chileno, clasificados por país de destino, 1979, 1980, 1981.

Uitvoer van Chili naar VS (diepgevroren produkten).

	1979	1980	1981	
	1000 MT	1000 MT	1000 MT	1000 \$
Almejas	-	-	11,0	23,8
Machas	26,9	-	2,0	11,0
Erizos Lengu	12,1	-	-	-
Caracoles	13,1	6,1	10,8	26,0
Locos	-	93,2	117,3	447,8
Choritos	-	2,8	4,9	8,1

Bron: Chileense uitvoercijfers

Uitvoer van Chili naar VS (conserven)

	1979	1980	1981	
	1000 MT	1000 MT	1000 MT	1000 \$
Machas Nat	346,0	25,7	23,3	65,0
Cholgas	6,4	-	-	-
Locos	-	643,3	701,2	2791,4
Caballas	-	120,3	71,2	54,0
Almeja	-	-	33,3	144,5

Bron: Chileense uitvoercijfers

Bijlage 18 Exporteurs van schelpdieren in Chili

Pesquera Yadrán
Bilbao 2162 - Piso 2
Telef. 223 3737
SANTIAGO
Telex VTR 94820

BHC Internacional
Los Conquistadores 1700 - Piso 21
Telef. 222 7616
SANTIAGO

Pesquera Friomar
Pedro Aguirre Cerda 5835
Telef. 222 2849
SANTIAGO
Telex TDE 25319

Conserva Corral, COCOSA
Luis Thayer Ojeda 059, Dep. 43
Telef. 71 2445
SANTIAGO
Telex VTR 94495

Chile Exportaciones
Moneda 812 Of. 1010
Telef. 71 1440
SANTIAGO
Telex VTR 94336
ENT 9114

Bijlage 19 Grootwinkelbedrijven in LAGOS (NIGERIA)

UAC of Nigeria Ltd.
P.O. Box 2216
Niger House
1/5 Odunlami Street
Lagos
Tel.: 663010/389
Telex: 21596
Att. Mr. D.H. Nork (Gen. Manager, Kingsway Stores)

UTC Nigeria Ltd.
139 Broad Street
P.O. Box 572
Tel. 656720/9
Telex: 21232
Att.: Mr. E. Schaeppi (Gen. Man. Department Store)

Leventis A.G. Company Nig. Ltd.
Iddo House
P.O. Box 159 Lagos
Tel.: 800220/9

Armed Forces Institute of Nigeria Ltd.
(Department Store)
Bonny Camp
Victoria Island
Telex: 21549