

VOORUITZICHT VOOR NEDERLANDSE VARKENSVLEESINDUSTRIE REDELIJK GOED

Robert Hoste

De varkensvleesindustrie in Nederland produceert voor een internationale markt, heeft te maken met buitenlandse concurrenten en moet voldoen aan wettelijke en maatschappelijke randvoorwaarden. Voor de concurrentieverhoudingen op de internationale vleesmarkt is naast de ontwikkeling van de kostprijs in de varkenshouderij¹ ook de ontwikkeling van de kosten verderop in de productiekolom van belang. De WTO wil in de huidige onderhandelingsronde de handelsbarrières voor landbouwproducten verminderen. Voor de EU betekent dit waarschijnlijk een forse verlaging van de importtarieven op varkensvlees. Dit artikel geeft inzicht in de consequenties hiervan voor de Nederlandse concurrentiepositie.

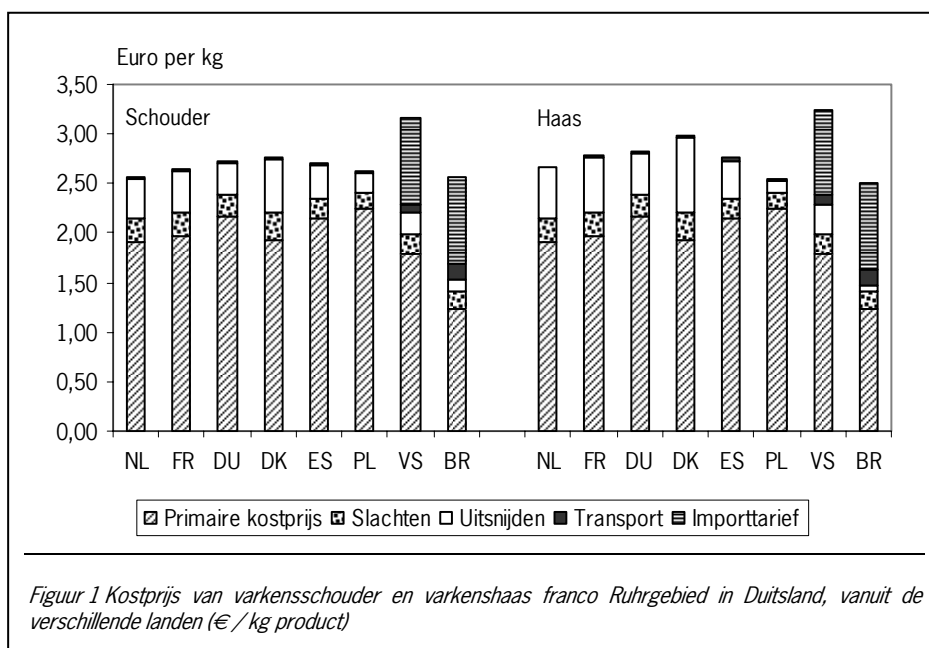
Duitse afzetmarkt belangrijk

De kostenstructuur in de productiekolom van varkensvlees verschilt tussen landen. Verder beïnvloeden importtarieven de verhoudingen op de vleesvarkensmarkt. De zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees ligt in Nederland op 230%. Ruim de helft van het vlees moet dus worden geëxporteerd. Onze belangrijkste afnemer van varkensvlees (levende slachtvarkens en vlees) is Duitsland. Om de Nederlandse concurrentiepositie op de Duitse markt in te kunnen schatten, is dus de potentiële aanbiedingsprijs van varkensvleesproducten uit anderen landen op de Duitse afzetmarkt belangrijk. Deze studie vergelijkt de potentiële aanbiedingsprijs voor ontbeende varkensschouder en voor varkenshaas uit de volgende landen: Nederland, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Spanje, Polen, Verenigde Staten en Brazilië. Varkensschouder heeft geen speciale afzetmarkt (zoals spare-ribs voor de VS of hammen voor Zuid-Europa), en wordt veel gebruikt voor de productie van maalproducten als gehakt, worsten of vleeswaren. Varkenshaas is daarentegen een luxeproduct dat door de relatief hogere waardering marge op kan leveren. Er is alleen gekeken naar de kosten voor de bewerking en de transport van de producten en nadrukkelijk niet naar de marktwaarde. In de praktijk wijkt de marktwaarde sterk af van de berekende kosten, door verschillende consumentenvoorkeuren en vermarktingsmogelijkheden. Voor ieder land zijn de slacht- en verwerkingskosten, de binnenlandse en internationale transport (per as en schip) en de importtarieven om op de Duitse markt te mogen afzetten (869 euro per ton vleesproduct), berekend.

Kosten varkensvlees

Figuur 1 toont de kostprijsopbouw voor varkensschouder en varkenshaas, bevroren (VS en Brazilië) of gekoeld geleverd in het Duitse Ruhrgebied. De primaire kostprijs bepaalt in de meeste landen het grootste deel van de totale kostprijs van de twee producten. Ondanks relatief hoge kosten voor huisvesting en milieu, heeft Nederland door de hoge productiviteit binnen de EU de laagste productiekosten in de varkenshouderij. De VS en vooral Brazilië zitten hier duidelijk onder. Door de import- en transportkosten is de kostprijs franco Ruhrgebied van schouder uit Brazilië ongeveer gelijk aan die uit Nederland en voor varkenshaas zelfs lager. De VS is de duurste potentiële leverancier, omdat productiekosten wel iets lager liggen, maar dit niet opweegt tegen de opgelegde importheffingen. De hoge primaire kostprijs in Polen wordt goedge maakt door de lage kosten voor slacht en verwerking. Poolse schouder is voor de Duitse markt wel nog iets duurder, haas kan wel iets voordeliger geleverd worden.

¹Zie *Agri-Monitor*-artikel 'Varkenshouderij: Nederland dreigt koppositie kostprijs kwijt te raken' (dit nummer)



De primaire kostprijs geeft maar beperkt inzicht in het concurrentiepotentieel van een land in de varkensvleesproductie. Kosten in de verwerkende industrie hebben eveneens een belangrijke invloed. Ook blijkt duidelijk dat de importtarieven sterk beschermen tegen mogelijke import vanuit Brazilië of de VS. Andere belangrijke factoren zijn de maatschappelijke en politieke acceptatie van de varkensproductie, de afhankelijkheid van im- of export, veterinaire situatie, consumptievolume en –trend, fiscale aspecten en valuta-aspecten. Verder spelen financieringsmogelijkheden en de samenwerkingsvorm in de keten een niet onbelangrijke rol.

Vermindering importtarieven

Bij een vermindering van de importtarieven zal Brazilië wel, maar de VS qua kostprijs waarschijnlijk niet kunnen concurreren met Nederland op de West-Europese afzetmarkt. Op afzetmarkten buiten de EU liggen de concurrentieverhoudingen natuurlijk anders. Zeker nu er door het jongste WTO-besluit (eind 2005) een eind komt aan de exportsubsidies en er export plaats zal vinden naar markten waar de prijs een ondergeschikte rol speelt. Het tijdpad waarin de importtarieven verlaagd worden en de snelheid waarmee het Europese bedrijfsleven hierop kan inspelen, bepaalt de toekomstige verdien capaciteit en de structuur en omvang van de varkensvleeskolom in Nederland en andere West-Europese landen. Schaalvergroting zal versneld worden, inefficiënte producenten en handelsrelaties zullen onder druk komen te staan. Een situatie waarin een groot deel van de varkenshouders via voergeldcontracten gebonden zullen zijn aan enkele vleesintegraties behoort tot de Als de ontwikkelingen op wereldschaal gunstiger zijn (minder stringente gevolgen van WTO-onderhandelingen en groei van de vleesconsumptie) zal Nederland in de West-Europese vleesindustrie een redelijk goede positie hebben. Sterke punten zijn een goede productkwaliteit, professionele ondernemers, grootschalige vleesindustrie en de nabijheid van een groot aantal consumenten.

Meer informatie:

Rapport 2.06.01 *Productiekosten varkensvlees*