

Concurrentiemonitor levend vee

De Nederlandse concurrentiepositie in de handel van varkens en biggen



LEI

WAGENINGEN UR

Concurrentiemonitor levend vee

De Nederlandse concurrentiepositie in de handel van varkens en biggen

M.A. de Winter

G.M.L. Tacken

L.F. Puister-Jansen







September 2008

Rapport 2008-063

Projectcode 31247

LEI Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de werkvelden:

-  Internationaal beleid
-  Ontwikkelingsvraagstukken
-  Consumenten en ketens
-  Sectoren en bedrijven
-  Milieu, natuur en landschap
-  Rurale economie en ruimtegebruik

Dit rapport maakt deel uit van het werkveld Consumenten en ketens.

Foto: Van Esseveldt & Loomans Transport BV

Concurrentiemonitor levend vee; De Nederlandse concurrentiepositie in de handel van varkens en biggen

Winter, M.A. de, G.M.L. Tacken en L.F. Puister-Jansen

Rapport 2008-063

ISBN/EAN 978-90-8615-258-2; Prijs € 18 (inclusief 6% btw)

54 p., fig., tab., bijl.

Concurrentiekrachtmetering van de sector varkens- en biggenhandel op landenniveau en sectorniveau aan de hand van een methodologisch raamwerk, dat is gebaseerd op statistische bronnen. In de meting worden alle schakels in de keten beschreven vanaf producent tot en met de consument. In de studie wordt Nederland vergeleken met andere belangrijke EU-landen waaronder de belangrijkste productielanden en afzetlanden.

Measurement of the competitiveness of the pig and piglet sector at country and sector levels using a methodology based on statistical sources. The measurement comprises all links in the chain from the producer up to and including the consumer. The study compares the Netherlands with other important EU member states, including the major producing countries and the major markets.

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, 2008

Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9000 gecertificeerd.

Inhoud

	Woord vooraf	5
	Samenvatting	6
	Summary	7
1	Inleiding	8
	1.1 Aanleiding	8
	1.2 Probleemstelling	9
	1.3 Afbakening	9
	1.4 Conceptueel raamwerk	10
	1.5 Opbouw van het rapport	10
2	Concurrentiemonitor levende varkens	11
	2.1 Inleiding	11
	2.2 Markt voor levende varkens	11
	2.3 Aanbodlanden van levende varkens	17
	2.4 Vergelijking van de primaire sectoren	23
	2.5 Vleesverwerkende industrie	29
	2.6 Conclusie levende varkens	30
3	Concurrentiemonitor levende biggen	33
	3.1 Inleiding	33
	3.2 Markt voor levende biggen	33
	3.3 Aanbodlanden van levende biggen	35
	3.4 Vergelijking primaire sectoren aanbodlanden	40
	3.5 Conclusie levende biggen	46
4	Conclusie	49
	Literatuur	51
	Bijlage	
	1 Begrippenlijst	53

Woord vooraf

Deze rapportage is geschreven in het kader van het project Concurrentie-monitor dat in 2007 is uitgevoerd. In dit project is gebruik gemaakt van een vorig jaar ontwikkelde methodiek. Dit jaar wordt de methodiek toegepast op de export van levende biggen en varkens. In dit project wordt de Nederlandse handel in levende biggen en varkens vergeleken met de handel van andere landen en wordt tevens per ketenschakel tussen landen vergeleken.

Dit project is gefinancierd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV). De opzet en uitvoering van het onderzoek is begeleid door een begeleidingscommissie met de volgende deskundigen van het ministerie van LNV:

- H.J. Riphagen;
- R.A. Bosch;
- G.G. van Leeuwen;
- H.F. Massink;
- M.J. Voors.

Namens de opdrachtgever heeft de heer Riphagen als voorzitter van de begeleidingscommissie van het ministerie van LNV gefungeerd. Op deze wijze willen wij allen danken voor hun bijdrage aan de totstandkoming van dit onderzoek.

Naast de auteurs hebben eveneens de heren M.A. van Galen, O. Hietbrink, G. Backus, R. Hoste en W. Baltussen van het LEI een belangrijke bijdrage geleverd aan dit project. De auteurs danken hen voor hun inbreng.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne
Algemeen Directeur LEI Wageningen UR

Samenvatting

Dit onderzoek past de eerder ontwikkelde methodiek voor het meten van concurrentiekracht op landen- en sectorniveau toe op de Nederlandse handel in levende varkens en biggen. Door middel van deze methodiek wordt de Nederlandse sector in kaart gebracht en daarbij afgezet tegen zijn belangrijkste concurrenten.

Uit de uitwerking van het conceptueel model blijkt dat er mondiaal twee stromen te onderscheiden zijn in de handel in levende varkens en biggen: een Amerikaanse en een Europese. Intercontinentale handel komt nauwelijks voor. Nederland en zijn concurrenten maken deel uit van de Europese handelsstroom.

Handel ontstaat als gevolg van de wisselwerking tussen vraag en aanbod. Ontwikkelingen met een sterk effect op de concurrentiepositie van Nederland in de handel van levende varkens en biggen worden niet verwacht.

Van oudsher heeft Nederland een sterke positie in zowel de handel in levende varkens als in levende biggen. Uit de vergelijking van de primaire sector vallen twee landen op: Nederland en Denemarken. Beide landen kenmerken zich door relatief grote en meer gespecialiseerde primaire bedrijven met de bijbehorende goede technisch-economische resultaten. Beide landen kenmerken zich ook door een relatief grote omvang van de biggenexport. Dit als gevolg van de goede productiviteit in met name de zeugenhouderij en wet- en regelgeving die heeft geleid tot een toename van de verhouding tussen het aantal zeugen en vleesvarkens in deze landen.

Nederland handhaaft haar sterke positie beter in de handel in levende varkens dan in de handel van levende biggen. Met name in haar belangrijkste afzetmarkt Duitsland wordt op termijn dreiging gevoeld van Denemarken.

Summary

Competitiveness monitor for live animals; Dutch competitiveness in the trade of pigs and piglets.

This research applies the previously developed methodology for the measurement of competitiveness at country and sector level to Dutch trade in live pigs and piglets. By means of this methodology, the Dutch sector will be mapped out and then compared with its main competitors.

The elaboration of the conceptual model shows that in global terms two flows can be distinguished in the trade of live pigs and piglets: one American and one European. Intercontinental trade seldom takes place. The Netherlands and its competitors form part of the European trade flow.

Trade arises as a consequence of the interaction between supply and demand. Developments with a strong effect on the competitiveness of the Netherlands in the trade of live pigs and piglets are not expected.

Traditionally, the Netherlands has always had a strong position in the trade of both live pigs and live piglets. Two countries are particularly prominent in the comparison of the primary sector: the Netherlands and Denmark. Both countries are characterised by relatively large and more specialised primary-sector farms with the corresponding good technical-economic results. Both countries are also characterised by a relatively large scale of piglet exports. This is a consequence of good productivity, particularly in the sow farming sector and legislation and regulations that have given rise to an increase in the ratio of sows to fattening pigs in these countries.

The Netherlands is maintaining its strong position in the trade of live pigs better than its position in the trade of live piglets. A particular threat can be seen from Denmark in the Netherlands' main market of Germany in the long term.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is verantwoordelijk voor het overheidsbeleid ten aanzien van de Nederlandse land- en tuinbouwsectoren. Een belangrijke doelstelling van het beleid is het versterken van de concurrentiepositie van de bedrijven en in het bijzonder de werkgelegenheid en de inkomens in de sector. De internationale concurrentiepositie van sectoren speelt daarbij een belangrijke rol. Vervanging van Nederlandse producten door buitenlandse producten, zowel op de Nederlandse markt als op onze exportmarkten, vergt continue aandacht voor veel sectoren. De handel in levende dieren is daarop geen uitzondering.

Het ministerie van LNV heeft verschillende onderzoeken laten uitvoeren naar de concurrentiekracht van agrarische sectoren ten opzichte van concurrerende landen (Tacken et al., 2007; Jacobs et al., 2005; Wijnands et al., 2004; Poot et al., 2001). Het onderzoek van Jacobs et al. (2005) gaat in op de exportpositie van de verschillende sectoren ten opzichte van de exportpositie van de Nederlandse economie als geheel. Een productgroep waarvan Nederland meer dan gemiddeld exporteert wijst op een sterke concurrentiepositie. Veel van deze productgroepen hebben een agrarische oorsprong, met op de eerste plaats de Nederlandse snijbloemen met een aandeel van 84% in de wereldexport. Gaasbeek et al. (1998) ontwikkelden een concurrentie-monitormethodiek die verschillende invalshoeken van de industriële economie, internationale handel, strategisch management en marketing combineerde. Wijnands et al. (2004) en Poot et al. (2001) voegen aan het onderzoek naar de exportpositie van de onderzochte landen een sterkte-zwakteanalyse toe van de sectoren in die landen. Elementen die daarbij een rol spelen zijn onder andere geografische ligging, klimaat, infrastructuur, productiefactoren, thuismarkt en overheid. Jacobs et al. (2007) passen de Portermethodiek toe in hun analyse van de varkenssector. Dergelijke onderzoeken vergen doorgaans veel primaire gegevens en analyse. Tacken et al. (2007) geven een aanzet tot de ontwikkeling van een concurrentie-monitor op basis van beschikbare secundaire gegevens.

Dit onderzoek past de in Tacken et al. (2007) ontwikkelde methodiek toe op de Nederlandse handel in levende varkens en biggen. Deze Nederlandse sector wordt daarbij afgezet tegen zijn belangrijkste concurrenten. Deze concurrenten spelen een rol op de eigen thuismarkt als ook op de exportmarkten.

1.2 Probleemstelling

Inzicht in de internationale concurrentiepositie van sectoren is voor LNV van belang voor beleidsbepaling en om de context van beleid(svoornemens) in beeld te brengen. LNV heeft in dit kader behoefte aan informatie betreffende mogelijke veranderingen in de productie en handel van Nederlands levend vee. Een mogelijke vervanging van Nederlandse producten door buitenlandse producten heeft immers consequenties voor het beleid inzake bijvoorbeeld werkgelegenheid, inkomens, dierwelzijn en bijvoorbeeld biodiversiteit. De vraag in dit onderzoek luidt daarom: Wat is de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse export van levende varkens en biggen, en hoe verhoudt die zich tot de concurrentiepositie van onze belangrijkste concurrenten?

Dit onderzoek heeft tot doel aan de hand van het reeds ontwikkelde conceptueel model inzicht te verschaffen in de concurrentiekracht op korte en lange termijn van de 'levendedierensector'. De essentie van het model is dat aan de hand van specifieke indicatoren en de achterliggende drijvende krachten per ketenschakel inzicht wordt gegeven in de prestaties ten opzichte van andere landen.

1.3 Afbakening

Het onderzoek heeft betrekking op de concurrentiepositie van Nederlandse export van levende biggen en varkens ten opzichte van de concurrenten. Geselecteerde concurrenten van Nederland zijn met betrekking tot het onderzoek naar de handel in:

- levende biggen: Frankrijk, Denemarken, Hongarije en Duitsland;
- levende varkens: Frankrijk, Denemarken en Spanje.

Een verdere afbakening betreft de te analyseren productmarkten. De concurrentiekracht van de levendveesector wordt afgemeten aan de concurrentiekracht van levende biggen en varkens. Het vlees van deze dieren is niet onderwerp van onderzoek en dus worden het slachten en verwerken buiten beschouwing gelaten.

Een laatste afbakening betreft *levend* vee. Onder levend vee kunnen zowel dieren, als embryo's als sperma worden verstaan. In overleg met de opdrachtgever worden in dit onderzoek enkel levende *dieren* tot levend vee gerekend. Levende biggen zijn de dieren die minder dan 50 kg wegen, levende varkens

wegen meer dan 50 kg. Binnen deze indeling is geen verder onderscheid mogelijk (naar bijvoorbeeld: fokdieren en slachtdieren).

1.4 Conceptueel raamwerk

Dit onderzoek past de in Tacken et al. (2007) ontwikkelde methodiek toe voor de analyse van de concurrentiekracht tussen landen op sectorniveau. Analyses van de concurrentiekracht kunnen op verschillende theoretische grondslagen worden gebaseerd. Voorwaarde voor de modelontwikkeling was dat het gestoeld moest zijn op secundaire gegevens (beschikbare statistische data) die als reeksen vergelijkbaar kunnen worden gemaakt, waardoor het model herhaalbaar is. Dit heeft geresulteerd in een conceptueel model waarin factoren die concurrentiekrachtbepalend zijn, zijn gebundeld. Het conceptueel model bestaat uit de onderdelen omgevingsfactoren, inputfactoren en outputfactoren. Deze factoren zijn nader uitgewerkt in indicatoren.

Hoe past het conceptueel model in de doelstellingen van dit onderzoek? In het conceptueel model worden de relevante elementen onderling met elkaar in verband gebracht. Het model bevat de belangrijkste indicatoren waarmee de concurrentiekracht van Nederlandse (sub)sectoren gemeten kan worden.

1.5 Opbouw van het rapport

In hoofdstuk twee wordt allereerst de het conceptuele model toegepast op de levende varkens. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 het model toegepast op levende biggen. Het rapport besluit in hoofdstuk 4 met conclusies ten aanzien van de Nederlandse concurrentiepositie.

2 Concurrentiemonitor levende varkens

2.1 Inleiding

In Nederland worden minder vleesvarkens geslacht dan er gehouden worden. Een deel van de Nederlandse varkensproductie verlaat levend het land en wordt elders geslacht. Dat betekent dus dat elders toegevoegde waarde wordt gerealiseerd in de verwerkende sector met in Nederland gehouden varkens. De handel in levende varkens, of het beeld dat daar uit naar voren komt, is hiermee tevens een indicator voor de concurrentiekracht van de varkenslchterijen in Europa. In dit hoofdstuk is de vraag aan de orde in hoeverre er sprake is van handel in Nederlandse levende vleesvarkens. Kan de Nederlandse sector concurreren met buitenlandse concurrenten en welke van de onderzochte andere aanbodslanden hebben concurrentievoordelen dan wel nadelen ten opzichte van Nederland? De aanbodslanden die met betrekking tot levende varkens onderling vergeleken worden, zijn Nederland, Denemarken, Frankrijk en Spanje.

In paragraaf 2.2 wordt de afzetmarkt voor levende varkens besproken. Daarbij is vooral de Europese markt van belang. Consumptie, bevolkingsgroei en inkomensontwikkelingen zijn de belangrijkste afzetbepalende factoren die aan de orde komen. In paragraaf 2.3 worden de exportposities van de onderzochte landen besproken, evenals het wereldmarktaandeel van de verschillende landen en de zogenaamde Balassa-index. Paragraaf 2.4 gaat in op de structuur van de primaire productie in de onderzochte landen. Een vergelijking van de omvang van de bedrijven, de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde maakt het mogelijk om de prestaties van de verschillende aanbodslanden te vergelijken. In paragraaf 2.5 wordt kort de vleesverwerkende industrie aangestipt. Tot slot worden in paragraaf 2.6 de bevindingen samengevat en worden de conclusies ten aanzien van de concurrentiepositie voor levende varkens weergegeven.

2.2 Markt voor levende varkens

Alvorens de verschillende aanbodslanden te bespreken, wordt er aandacht besteed aan de markt voor levende varkens. Achtereenvolgens komen hierbij aanbod: consumptie, bevolkingsomvang en groei, inkomensontwikkelingen en prijsontwikkelingen, import. Hierbij dient vermeld te worden dat de Europese markt voor levende varkens is gegroeid door het toetreden van enkele merendeels

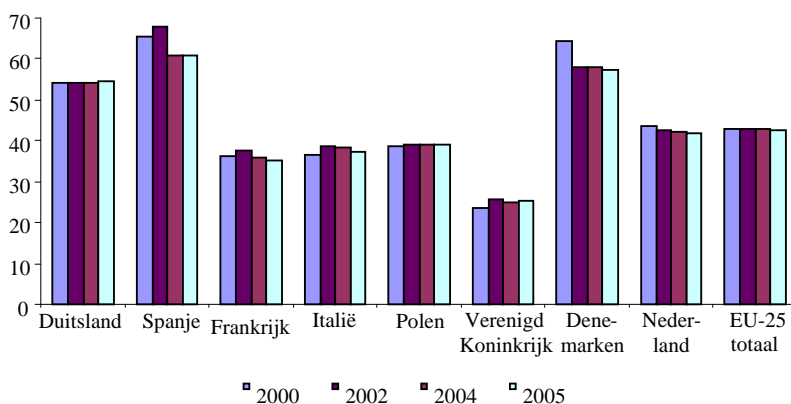
Oost-Europese landen tot de EU. Dit bevordert de exportmogelijkheden van de oude lidstaten.

Om het bredere kader te schetsen waarbinnen de handel van levende varkens zich afspeelt, worden in de volgende paragraaf gegevens over de consumptie van varkensvlees weergegeven.

2.2.1 Consumptie

Wereldwijd werd in 2005 ruim 104 miljard kilo varkensvlees geconsumeerd. Voor 2007 schat FAO een productie (en dus ook consumptie)¹ van ruim 112 miljard kilo in. De veruit grootste verbruiker van varkensvlees, met bijna de helft van de totale wereldconsumptie, is China met bijna 50,5 miljard kilo in 2005,² gevolgd door de VS, Duitsland, Brazilië en Vietnam (FAOstat). Wereldwijd is de consumptie van varkensvlees tussen 2000 en 2005 met bijna 19% toegenomen, ten opzichte van 1990 zelfs met bijna 70%. Deze groei wordt grotendeels veroorzaakt door de stijgende consumptie van varkensvlees in China.

Figuur 2.1 Consumptie van varkensvlees in kilogrammen per capita van de 6 landen met de grootste vraag naar varkensvlees alsook Denemarken, Nederland en EU-25 (2005 op basis van schatting)



Bron: ZMP.

¹ Op basis van de veronderstelling productie = consumptie.

² Ook per hoofd van de bevolking behoort China tot de top.

Zes landen van de Europese Unie vertegenwoordigen driekwart van de Europese varkensvleesconsumptie (ZMP). De varkensvleesconsumptie per hoofd van de bevolking in Europa is de laatste jaren min of meer stabiel, 42,9 kg per persoon in 2000 en 42,8 kg in 2004. In Europa voert Spanje de lijst aan met 61 kilogram varkensvlees per persoon in 2005. Daarna volgen Denemarken, Oostenrijk en Duitsland met respectievelijk 57,3, 56,4 en 54,5 kilogram per persoon, zie ook figuur 2.1. Spanje laat een relatief sterkere daling zien, en ook in Denemarken is de consumptie per hoofd van de bevolking teruggelopen. In de totale consumptie van varkensvlees binnen de EU telt Denemarken nauwelijks mee (1,6%), maar per hoofd van de bevolking bekleedt Denemarken de tweede positie.

2.2.2 Bevolkingsgroei

Een belangrijke vraagfactor is de bevolkingsgroei. De bevolkingsomvang in de verschillende landen heeft direct invloed op de omvang van de markt.

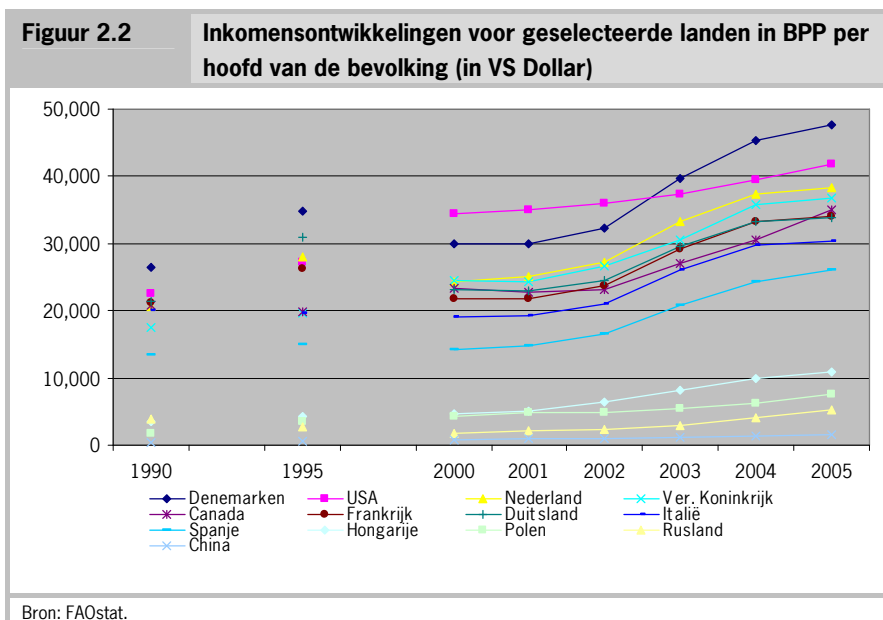
De wereldbevolking zal vanaf 2005 tot 2025 nog toenemen met ruim 20%. De bevolkingsomvang van de EU-15 daarentegen blijft redelijk stabiel rond 385 miljoen inwoners. De belangrijkste Nederlandse afzetmarkt is Duitsland. De bevolkingsomvang van Duitsland is licht dalend. De Nederlandse bevolking zal volgens deze prognose nog wel toenemen met ongeveer 5%. Landen met een grote bevolkingsomvang én een aanzienlijke verwachte bevolkingstoename in de periode 2005-2025 zijn onder andere de VS, Brazilië, Vietnam, Mexico en de Filippijnen. Het Chinese inwonertal groeit relatief minder, terwijl Rusland zelfs een sterke afname laat zien (FAOstat). De afname van de bevolking betekent een verlies aan thuismarkt voor de Russische producenten. Wanneer de productie gelijk blijft of zelfs verder toeneemt, betekent dit dat Rusland de komende tijd minder zal importeren. Sectorexperts geven aan dat Rusland momenteel een grote importeur van varkensvlees is en slechts marginaal exporteert. Het zal daarom vooral om een vermindering van de import gaan.

2.2.3 Inkomensontwikkelingen

Een tweede belangrijke vraagbepalende factor is het besteedbaar inkomen. Dit wordt weergegeven middels het bruto binnenlands product (BBP) per hoofd van de bevolking. In figuur 2.2 zijn de inkomens van de burgers in een aantal landen weergegeven voor de periode 1990 tot en met 2005. Hoewel de inkomens, uitgedrukt als bruto binnenlands product per capita in dollars, niet gecorrigeerd zijn voor inflatie geven ze wel een beeld van de inkomensontwikkelingen.

De grote groep landen bevindt zich in het bereik van 30.000 tot 45.000 dollar per jaar per hoofd van de bevolking, zie ook figuur 2.2. Binnen deze groep weten alleen inwoners van Denemarken en de VS een jaarinkomen van meer dan 40.000 dollar per persoon te realiseren. Het inkomen per hoofd van de bevolking is relatief laag in de Oost-Europese landen, en in Rusland en China zelfs nauwelijks 10.000 dollar per hoofd van de bevolking. Wel groeit het inkomen per capita in deze landen relatief snel.¹ De Noord-Europese landen realiseren relatief meer inkomen per hoofd van de bevolking dan de meer zuidelijk of oostelijk gelegen lidstaten. Spanje scoort, na de Oost-Europese landen, relatief laag met circa 25.000 dollar.

Indien de inkomens in landen met relatief lage inkomens per hoofd van de bevolking gaan groeien kan dit betekenen dat de inwoners meer vlees gaan kopen. In dit licht is de ontwikkeling van het inkomen per capita in de Oost-Europese landen interessant. Voor hen kan dit gaan gelden.



¹ Vergeleken is het BBP per capita in 2005 versus het BBP per capita in 2000 van de geselecteerde landen.

2.2.4 Import¹

In 2005 werd er wereldwijd circa 1,3 miljard kg aan levende varkens geïmporteerd. De wereldwijde vraag naar varkens groeit; de laatste 5 jaren relatief sneller dan de afgelopen 10 jaren.² De meeste landen waarin levende varkens geslacht worden, voorzien zichzelf hierin. Echter, in bepaalde landen speelt import een grote rol in de binnenlandse voorziening. In onderstaande tabellen worden de importaandelen weergegeven van de grootste importeurs op wereldniveau en binnen de EU. Hieruit blijkt dat de markt wordt bepaald door slechts een beperkt aantal landen.

In Europa komt de vraag naar levende varkens met name uit Duitsland. Duitsland is ook mondiaal gezien een belangrijk importland. Buiten Europa is de VS een belangrijk importland van levende varkens (zie tabel 2.1a en b). De VS importeerde 376 miljoen kg levende varkens in 2005, en Duitsland ruim 311 miljoen kg. China Hongkong SAR, Nederland en Portugal volgen met respectievelijk 140, 83 en bijna 74 miljoen kg.

Eveneens valt op dat de top 10 van importerende landen in de EU nagenoeg de gehele import van levende varkens vertegenwoordigt. Op wereldniveau is hier er minder concentratie.

De VS wordt nagenoeg volledig voorzien vanuit Canada. Duitsland wordt nagenoeg volledig door Nederland en Denemarken voorzien. Er is dus sprake van twee gescheiden afzetmarkten of handelsstromen, een Amerikaanse en een Eu-

Landen		2000	2005
1	Duitsland	15	26
2	VS	23	20
3	China, Hong Kong SAR	19	10
4	Nederland	5	7
5	Portugal	9	6
	Top 10	90	89

Bron: UNSD HS.

¹ Databron FAO heeft import altijd consequent geregistreerd in *values* en heeft de eenheid wisselend geregistreerd tot 2005: in stuks of metrische tonnen.

² Vergelijking op basis van waarden.

Tabel 2.1b		Top 5 importerende landen van levende varkens in de wereld (in wereldmarkt- varkens in Europa (in EU-marktaandeelen in % op basis van waarde	
Landen		2000	2005
1	Duitsland	32	40
2	Portugal	16	9
3	Nederland	9	11
4	Oostenrijk	6	9
5	Hongarije	0	7
	Top 10	100	95
Bron: UNSD HS.			

ropese. Naar verwachting van experts gaat dit niet veranderen. Het betreft immers handel in *levende* dieren. Voor deze dieren en dieren bestemd voor de slacht in het bijzonder is de overzeese afstand (te) groot en inefficiënt. Nederland en haar concurrenten maken deel uit van de Europese handelsstroom. Deze handelsstroom staat centraal in het vervolg van deze paragraaf.

De Duitse import was in 1997 zeer laag. Duitsland importeerde 70% minder varkens in dat jaar, het jaar van de varkenspest in Nederland. Sinds 2003 groeit de Duitse vraag naar varkens relatief hard. Ook landen als Oekraïne, Hongarije, Polen, Bosnië, Slowakije¹ en Rusland importeren sinds 2003/2004 levende varkens, terwijl zij dit hiervoor nog niet of nauwelijks deden. De import van Italië daarentegen daalt, met name in 2005. Dit kan de markt gaan beïnvloeden. Van de Spaanse levende varkensexport gaat immers bijna éénvijfde deel naar Italië. Nu de vraag daalt in Italië, komen er wellicht meer Spaanse varkens op de Europese markt.² Sectorexperts geven evenwel aan dat de concurrentiekracht van de Spaanse varkenshouderij onder druk staat, wat waarschijnlijk zal leiden tot minder aanbod.

¹ Ook andere Oost-Europese landen als Tsjechië, Kroatië en Slovenië, maar vooralsnog van minimale waarde.

² Op basis van de wereldhandel in dollars.

2.3 Aanbodlanden van levende varkens

2.3.1 Inleiding

In deze paragraaf worden de productie en exportpositie van de verschillende aanbodlanden die in het onderzoek zijn meegenomen op hoofdlijnen besproken. Productie en exportpositie (uitgedrukt in marktaandeelen) kunnen worden beschouwd als de resultante van de onderlinge concurrentiekracht. De verschillen in concurrentiekracht komen aan de orde in paragraaf 2.4 aan de hand van de kosten en productiestructuur van de primaire sector in de geselecteerde landen.

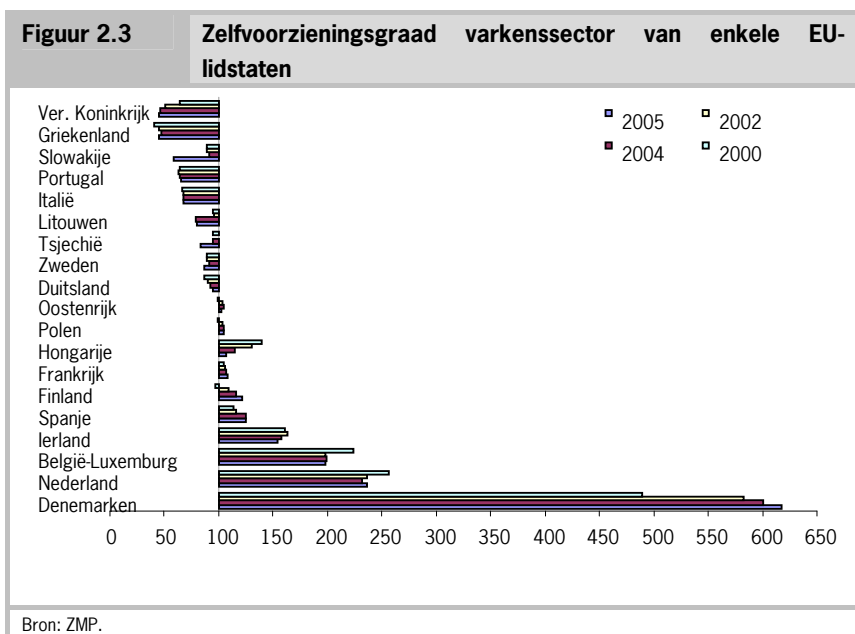
2.3.2 Zelfvoorzieningsgraad

De zelfvoorzieningsgraad van de varkenssector in de onderzochte landen is weergegeven in figuur 2.3.¹ Hieruit blijkt dat een groot deel van deze landen nagenoeg zelfvoorzienend is. Een aantal landen wijkt meer af, zowel positief en negatief (20-50%), en aan beide zijden zitten een aantal extremen. Bijvoorbeeld, Denemarken steekt met kop en schouders boven de andere landen uit met een zelfvoorzieningsgraad van 617 in 2005. Tweede en derde zijn Nederland en België/Luxemburg met een zelfvoorzieningsgraad van respectievelijk 234 en 194. Van de groep koplopers weet alleen Denemarken een bijna jaarlijkse groei in de mate van zelfvoorziening te realiseren. De daling die Nederland kenmerkte in de periode 2000-2004 is gerelateerd aan de door het ministerie van LNV² ingestelde opkoopregeling. In 2005 is de zelfvoorzieningsgraad voor Nederland weer toegenomen. De bovengenoemde landen zijn overigens alle netto-exporteurs.

Het Verenigd Koninkrijk en Griekenland zijn voor minder dan de helft zelfvoorzienend, te weten beide 45 in 2005. De grootste vrager van levende varkens Duitsland, en de nummer twee Italië, kennen een zelfvoorzieningsgraad kleiner dan 100. Deze landen voorzien in de onderzoeksperiode niet in hun eigen behoefte en zijn daarom afhankelijk van de import. In Duitsland groeit de zelfvoorzieningsgraad evenwel richting de 100. De Duitse eigen productie neemt toe en wordt minder afhankelijk van de import.

¹ De zelfvoorzieningsgraad met betrekking tot de varkenssector betreft de gehele sector van productie tot consumptie - dus niet enkel levende dieren, maar ook vlees.

² Destijds onder leiding van minister Brinkhorst.



2.3.3 Export¹

De totale export van levende varkens in de wereld bedroeg in 2005 circa 1,3 miljard kilo. De landen die de meeste levende varkens exporteren (in marktaandeel) zijn in tabel 2.2a en b weergegeven op zowel wereld- als EU-niveau. Hieruit blijkt dat Nederland een belangrijke exporteur is. Binnen Europa is Nederland veruit de grootste exporteur, op afstand gevolgd door Spanje. Mondiaal is Nederland wederom het land met het grootste marktaandeel, op de voet gevolgd door Canada. Op verdere afstand volgen China en Spanje.

Nederland exporteerde in 2005 bijna 307 miljoen kg levende varkens, Canada 260 miljoen kg, China ruim 155 miljoen kg en Spanje bijna 142 miljoen kg. Duitsland en Denemarken volgen met respectievelijk 96 en 69 miljoen kg. Dit betekent bijvoorbeeld dat de Duitsers hun vleesvarkens hoofdzakelijk zelf slachten en dat dit in Nederland niet het geval is. Nederlandse vleesvarkens gaan ook naar buitenlandse vestigingen van Nederlandse slachterijen om daar geslacht te worden of worden direct geëxporteerd naar slachterijen in het buitenland als deze een gunstigere prijs bieden. Nederland is bovendien niet alleen een grote

¹ Geen stuks bekend omdat de Faostat vanaf 2005 voor het eerst alle landen in dezelfde eenheid rapporteert (gewicht metrische tonnen), daarvoor is registratie wisselend in stuks of in gewicht.

exporteur van levende varkens, maar voert ook een substantieel aantal varkens in.

Canada exporteert haar levende varkens naar de VS. De Chinese varkens gaan naar Hong Kong. Nederland en Spanje voorzien in de Europese vraag naar levende varkens. Nederland exporteerde in 2005 bijna 2,7 miljoen levende varkens van meer dan 50 kilo, Spanje bijna 1,6 miljoen en Denemarken ruim 1,0 miljoen. Hierin is het zuiver fokmateriaal niet meegenomen.

Tabel 2.2a		Top 5 exporterende landen van levende varkens (in % wereldmarktaandeel op basis van waarde)	
Landen		2000	2005
1	Nederland	14	24
2	Canada	20	20
3	China	19	12
4	Spanje	12	10
5	Duitsland	4	8
	<i>Top 10</i>	<i>92</i>	<i>94</i>

Bron: Eurostat.

Tabel 2.2b		Top 5 exporterende landen in de EU van levende varkens (in % EU-marktaandeel op basis van waarde)	
Landen		2000	2005
1	Nederland	27	36
2	Spanje	24	16
3	Denemarken	7	9
4	Frankrijk	3	7
5	België	19	5
	<i>Top 10</i>	<i>98</i>	<i>94</i>

Bron: Eurostat.

Nederland en Spanje beleveren voor een klein deel dezelfde markt, Italië, met respectievelijk 191.000 en 212.000 stuks in 2005. Het overgrote deel van de Nederlandse varkens gaat naar Duitsland (2,0 miljoen stuks in 2005) en een kleiner deel naar Hongarije (257.000 stuks in 2005). Overigens zijn deze afzetpatronen de laatste jaren wel veranderd, onder andere als gevolg van de ver grote afzet vanuit Polen naar andere EU-landen. Dit is mede een gevolg van een Russische exportban voor Polen. Het overgrote deel van de Spaanse varkens gaat naar Portugal (1,2 miljoen stuks in 2005). De twee grootste exporteurs van

levende varkens van Europa zitten dus niet direct in elkaars vaarwater. Op de Duitse markt ziet Nederland wel meer Deense varkens komen. De varkens van deze derde exporteur in Europa gaan naar Duitsland en Nederland (respectievelijk 734.000 en 246.000 stuks in 2005). Denemarken lijkt eraan te komen als exporteur van vleesvarkens. Vanaf 2004 groeit de export van Deense levende varkens relatief harder dan de Nederlandse. Dit hangt samen met de ongunstige uitbetalingscapaciteit van de varkensvleesindustrie in Denemarken, waardoor export van levende varkens eerder lonend wordt.

Tot de landen die sinds kort levende varkens exporteren horen Polen en Italië. Polen exporteerde in 2000 amper levende varkens, bijna USD 500.000, en is in 2005 al het achtste Europese land in rij qua exportwaarde (USD 29 miljoen). Polen exporteert relatief meer naar andere EU-landen sinds de exportban die zij opgelegd heeft gekregen van Rusland. Italië exporteert in 2005 voor USD 11,5 miljoen tegen ruim USD één miljoen in 2000. Hoewel het verloop van de exportwaarde van Hongarije een meer constant beeld vertoont, mag het wel genoemd worden met een hogere exportwaarde dan Italië (USD 15,8 miljoen).¹

Nederland is historisch gezien de grootste exporteur van levende varkens binnen Europa. Het marktaandeel bedroeg in de jaren net voor de varkenspest zelfs circa 55%. De uitbraak van varkenspest in 1997 heeft echter een groot effect gehad op de export van levende varkens. Het marktaandeel van Nederland nam af tot 13% in 1997. Daarna heroverde Nederland op de exportmarkt van levende varkens haar verloren marktpositie grotendeels (zie figuur 2.4).

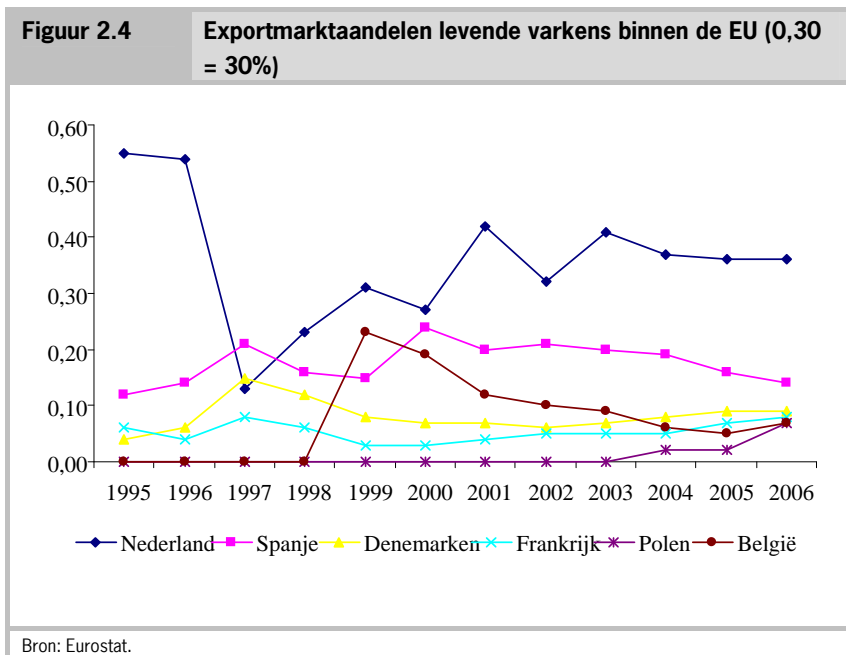
Denemarken wordt als vleesvarkensexporteur in opkomst beschouwd. De Deense varkenssector is goed gestructureerd, efficiënt en goed georganiseerd, maar heeft de kleine thuismarkt als groot nadeel. Hiermee is de focus op exportmarkten verklaard (PVE). Denemarken exporteert ten opzichte van Nederland aanzienlijk minder varkens. De belangrijkste oorzaak is de uitbetalingscapaciteit van Deense slachterijen gedurende de laatste jaren. Van oudsher zijn Deense varkenshouders altijd loyaal geweest aan de Deense slachterijen. Hierdoor werden in het verleden bijna alle varkens aan deze slachterijen geleverd en was er nauwelijks ruimte voor en behoefte aan de export. De recente opkomst van export ontwikkelt zich mede door de geringe uitbetalingscapaciteit van de Deense slachterijen.

Exportprijzen

Landen die varkens importeren betalen doorgaans een hogere prijs voor een varken. Daardoor ontvangen zowel de binnenlandse als ook de buitenlandse

¹ Op basis van wereldhandel, in dollars.

varkenshouders, die naar dat land exporteren, een relatief hogere prijs voor hun dieren. Deze situatie bevordert het exporteren van varkens. Duitsland is binnen Europa het belangrijkste afzetland voor levende varkens. Ruim 10 jaar geleden (1995) bedroeg de gemiddelde Duitse marktprijs € 1,43. In 2000 lag de prijs hoger en dat is sindsdien zo gebleven, met uitzondering van de jaren 2002 en 2003. In het laatste rapportagejaar (2005) werd in Duitsland € 1,47 euro per kilogram geslacht gewicht uitbetaald (bron: ZMP en PVE). Sectorexperts geven aan dat de prijsopgave van Interessengemeinschaft der Schweinehalter Deutschlands e.V. (ISN) uit Duitsland een andere, meer zuivere grondslag hanteert om te komen tot varkensprijzen. Hieruit blijkt dat de gerealiseerde varkensprijzen in Duitsland absoluut gezien lager liggen, doch hetzelfde patroon volgen (zie ook onderstaande tabel 2.3).



Export van levende dieren is door de internationalisering van verwerkende bedrijven steeds gebruikelijker geworden. Zo heeft het Nederlandse VION slachterijen in Duitsland waar ook Nederlandse vleesvarkens worden verwerkt. Om welke aantallen dit gaat is niet uit openbare statistieken af te leiden. Duidelijk is dat de eenwording van de Europa de handel tussen de diverse lidstaten bevordert en de slachterijen een groter aanbod hebben gekregen. Maat-

schappelijke groeperingen vragen of dit wel een wenselijke ontwikkeling is in het kader van dierenwelzijn. In het Verenigd Koninkrijk is volop aandacht voor het aantal *food miles* dat een product heeft afgelegd. Tevens komt er steeds meer aandacht voor dierenwelzijn in relatie tot het aantal dieren per vracht en wacht- en rusttijden. Een groot deel van de export van vleesvarkens vanuit Nederland is echter regionale afzet, vooral naar Duitsland. Export naar Italië vanuit Nederland neemt af door de toegenomen eisen ten aanzien van de herkomst van grondstoffen voor Parmaham.

Tabel 2.3		Marktprijs vleesvarkens per kg geslacht gewicht (exclusief btw) in Duitsland volgens opgave PVE/ZMP en ISN						
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PVE/Z	1,59	1,43	1,44	1,70	1,38	1,29	1,45	1,47
MP								
ISN						1,20	1,36	1,39

Bron: PVE, ZMP en ISN.

2.3.4 Revealed Comparative Advantage

Met de *Revealed Comparative Advantage* (RCA) index, ook wel de Balassa-index genoemd, kunnen diverse subsectoren binnen een land ten opzichte van elkaar worden vergeleken. De Balassa-index is een maat voor de concurrentiepositie van een sector. Het betreft de verhouding tussen de aandelen van de export van die sector in de totale internationale handel in de betreffende producten, ten opzichte van het aandeel van een land in de totale wereldhandel (Porter, 1990). Hierdoor wordt de exportpositie in een specifiek product binnen de context van de totale exportpositie van een land beoordeeld. Daardoor wordt als het ware gecorrigeerd voor de omvang van het land.¹ De Balassa-index geeft de mate van specialisatie danwel het relatieve belang van een bepaalde sector voor de export van dat land weer. Een Balassa-index van 1 of hoger wordt doorgaans geassocieerd met een competitieve sector.

De export van levende varkens is voor Denemarken, Nederland en Spanje van groot belang (zie tabel 2.4). Van deze landen is Denemarken het enige land dat de afgelopen jaren groei heeft weten te realiseren. Nederland heeft tot op heden niet meer het niveau weten te halen van voor de varkenspest (1997),

¹ De Balassa-index in formulevorm: $RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{.j}) / (X_{iw}/X_{.w})$, waarbij X staat voor exporten in waarde, i staat voor product(groep) i, j voor land j, t voor totaal van alle goederen, en w voor alle landen.

maar is sindsdien wel weer teruggekomen. Het belang van de handel in levende varkens lijkt ook voor Frankrijk te groeien, maar is in vergelijking met de andere landen minimaal.

Tabel 2.4 RCA-index voor varkens in geselecteerde landen

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nederland	8,95	8,17	1,67	2,11	4,11	3,93	6,27	4,75	6,46	6,17	6,71
Denemarken	3,08	3,94	.	5,99	7,49	11,47	5,00	4,87	5,33	6,92	9,03
Frankrijk	0,64	0,44	0,62	0,45	0,30	0,33	0,36	0,49	0,50	0,56	1,03
Spanje	2,91	3,87	4,21	2,51	3,44	5,09	4,26	4,34	3,78	4,05	4,04

Bron: Eurostat, bewerking LEI.

2.4 Vergelijking van de primaire sectoren levende varkens

In deze paragraaf worden de geselecteerde landen vergeleken middels een analyse van het primaire bedrijf, in casu het vleesvarkensbedrijf. De analyse vindt plaats op een drietal aspecten: de structuur, de werkgelegenheid en de netto toegevoegde waarde. Voor Frankrijk is dit niet mogelijk gebleken door de beperkte beschikbaarheid van data.

2.4.1 Aard en omvang van de bedrijven

De landen met veruit de meeste vleesvarkens(bedrijven) zijn Duitsland en Spanje. Nederland en Denemarken zitten daar ruim onder en Frankrijk zit hier tussen. In al deze landen neemt het aantal bedrijven af en neemt aan de andere kant het aantal dieren per bedrijf toe. In alle landen is een schaalvergrotingsproces gaande.

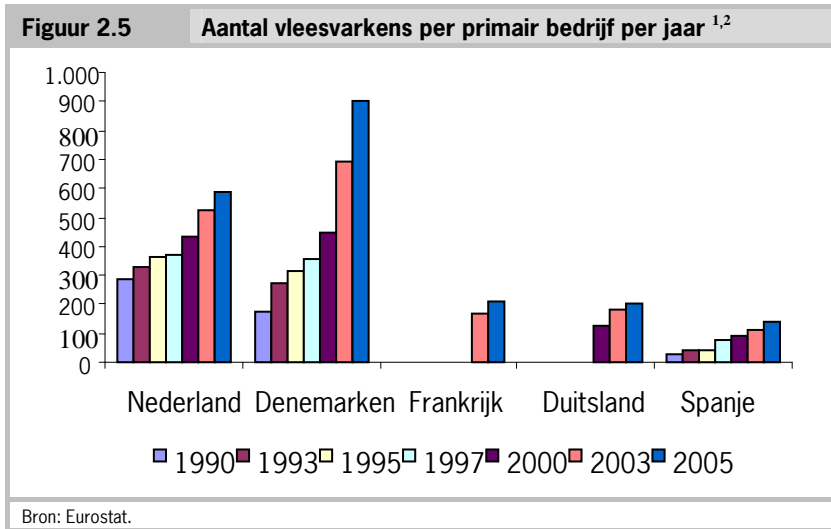
Hoewel Nederland en Denemarken de landen met de minste bedrijven zijn, zijn dit wel de landen met gemiddeld meer dieren per bedrijf (zie ook figuur 2.5).¹ Nederland was koploper, maar is voorbij gestreefd door Denemarken, met name vanaf begin 2000.

Qua omzetontwikkeling laten bedrijven² in Denemarken, Duitsland en Spanje een ander patroon zien dan Nederlandse bedrijven (figuur 2.6). Bedrijven in Nederland hebben in de eerste perioden de gemiddelde omzet per bedrijf zien dalen en laten sinds 1999-2001 weer een groei zien. De bedrijven in andere

¹ Op basis van aantal dieren gedeeld door aantal bedrijven.

² In deze paragraaf vindt vanaf hier de vergelijking plaats op basis van gespecialiseerde bedrijven uit de FADN; gemengde/gesloten bedrijven blijven dus buiten beschouwing.

landen kenmerken zich door een structurele groei van de gemiddelde omzet. Voor alle landen geldt overigens wel dat de laatste periode 2002-2004 de beste was. Dit heeft te maken met de goede varkensprijzen in deze periode. De gemiddelde omzet per bedrijf is in de periode tussen 2002-2004 en 1996-1998 het meest gestegen bij Denemarken (+64%). Nederlandse bedrijven realiseren een vergelijkbare omzet als de Deense bedrijven.



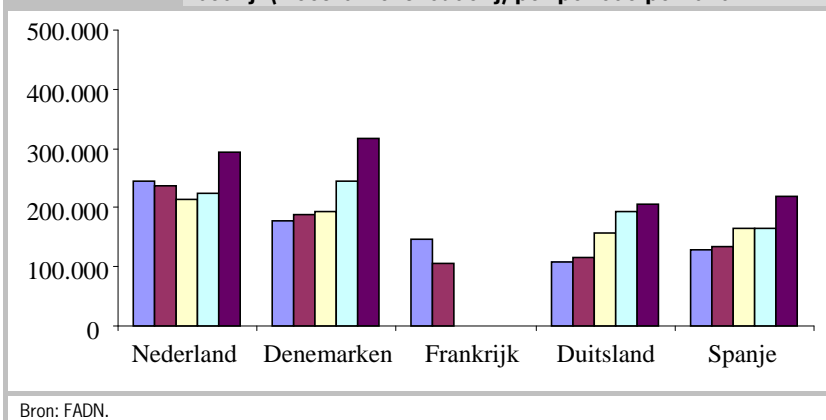
Opgemerkt moet worden dat figuur 2.5 en 2.6 niet gerelateerd mogen worden. Figuur 2.6 is gebaseerd op gespecialiseerde varkensbedrijven, terwijl in figuur 2.5 alle bedrijven die varkens hebben zijn meegenomen, dus ook nevenbedrijven.

De solvabiliteit geeft de mate waarin een bedrijf in staat is aan alle financiële verplichtingen (schulden op korte en lange termijn) te voldoen weer; de solvabiliteitsratio is de verhouding tussen het eigen vermogen en het totale vermogen van het bedrijf. Als minimumnorm voor deze solvabiliteitsratio wordt vaak een waarde tussen 0,25 en 0,50 gehanteerd (Van Beek et al., 1997; van 't Klooster et al., 1981). De solvabiliteit is gemiddeld genomen geen probleem voor de bedrijven in Spanje en Duitsland met een solvabiliteitsratio ruim boven de norm (zie

¹ Op basis van ZMP 2005. Op basis van deze cijfers is de trend duidelijk. ZMP is intern tegenstrijdig door in ZMP 2006 andere (hogere) waarden te noteren voor het aantal Mastschweine in 2003.

² Begin jaren 2000 is opkoopregeling in Nederland geweest.

Figuur 2.6 Gemiddelde omzet in euro's per gespecialiseerd primair bedrijf (vleesvarkenshouderij) per periode per land



Tabel 2.5 Gemiddeld solvabiliteitsratio per gespecialiseerd primair bedrijf (vleesvarkenshouder) per periode per land

	1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2001	2002-2004
Nederland	0,48	0,35	0,40	0,46	0,42
Denemarken	0,31	0,38	0,32	0,40	0,52
Frankrijk	0,45	0,36	.	.	.
Duitsland	0,78	0,78	0,74	0,69	0,76
Spanje	0,94	0,92	0,95	0,94	0,91

Bron: FADN.

ook tabel 2.5). Spanje valt op door een (extreem) hoge solvabiliteit. Reden hiervoor is dat het voor Spaanse varkenshouders nauwelijks hypothecaire leningen kunnen afsluiten, wel gewone leningen.¹

De lage solvabiliteit van Nederland en Denemarken ontstaat door veel vreemd vermogen op de balans iets wat Spaanse en Duitse varkenshouders nauwelijks kennen. Deense vleesvarkensbedrijven laten over de afgelopen jaren een toename van het vreemd vermogen zien. In de jaren 2003 en 2004 hebben Deense vleesvarkenshouders circa 900.000 euro aan vreemd vermogen op de

¹ Waar geen sprake van een onderpand is, maar wel een hogere rente.

balans staan, wat meer dan een verdubbeling is van de jaren daarvoor.¹ Nederlandse vleesvarkenshouders hebben begin jaren 2000 ook aanzienlijk meer vreemd vermogen op de balans staan dan in de jaren ervoor. Nederland en Denemarken zijn de enige landen die nagenoeg structureel meer vreemd vermogen dan eigen vermogen op de balans hebben staan. Dit zijn de landen waar veel geïnvesteerd wordt in de bedrijven, en waarin bedrijfsovername vaak met financieringsbehoefte gepaard gaan.

2.4.2 Werkgelegenheid en arbeidskosten

De totale arbeidsinzet in arbeidsjaarheden (aje) per bedrijf bestaat uit 1) een eigen arbeidsinzet door de ondernemer en eventueel overige gezinsleden (is: onbetaalde arbeid) en 2) de arbeidsinzet door werknemers² (is: betaalde arbeid).

In alle landen wordt in totaal meer dan één arbeidsjaareenheid per bedrijf ingezet. De meeste arbeid wordt ingezet in Duitsland, sinds midden jaren 'negentig' groeit de Duitse arbeidsinzet relatief snel (zie figuur 2.7). De maximale arbeidsinzet per land varieert, te weten:

- Nederland 1,13³ aje (2002);
- Duitsland 2,03 aje (2004);
- Spanje 1,76 aje (2003); en
- Denemarken 1,65 aje (2003).

In Nederland en Denemarken is de eigen arbeidsinzet min of meer stabiel, terwijl Duitsland en Spanje een groei van de eigen arbeidsinzet kennen. Denemarken, Duitsland en Spanje zetten in de laatste periode 2002-2004 nagenoeg een gelijke hoeveelheid vreemde arbeid in, daarvoor stak Duitsland er boven uit qua inzet van arbeid door derden. Nederland zet weinig vreemde arbeid in. De trend is dus om meer betaalde arbeid in te zetten. Deze toename van arbeidsinzet wordt bevorderd door de toename van bedrijfsomvang. Nederland lijkt relatief efficiënt met de eigen arbeid om te gaan. De varkenshouderij alhier doet in ieder geval niet of minder met deze trend mee.

Uitgezonderd Duitsland lijkt een groei waarneembaar in de kosten die een ondernemer kwijt is aan het loon per aje vreemde arbeid.⁴ Vooral in Denemarken is deze toename relatief fors (figuur 2.8). Duitsland laat sinds midden jaren

¹ In het jaar 2002 was het vreemd vermogen ook al gestegen waardoor er ten opzichte van dat jaar geen sprake van verdubbeling is.

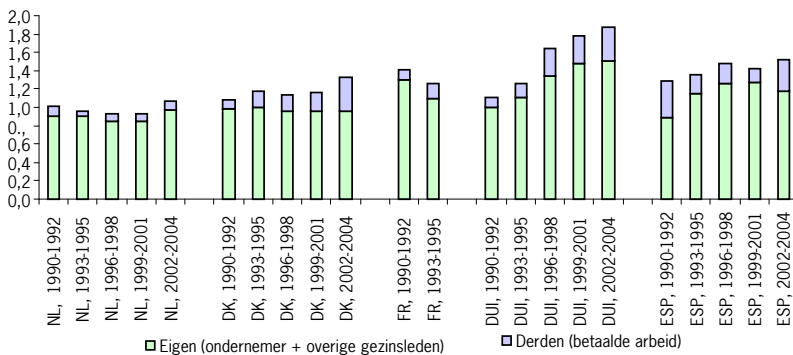
² Ook wel: arbeid door derden.

³ Uitgezonderd de laatste periode 2002-2004 van Nederland.

⁴ Arbeidskosten: is totaalloon inclusief alle afdrachten en dergelijke.

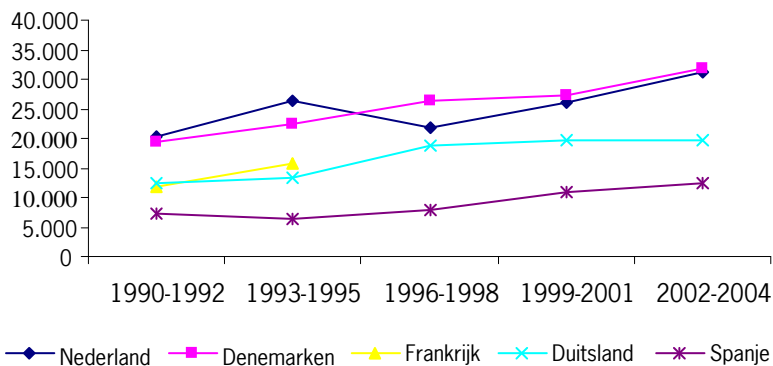
negentig een stabiel beeld zien. Gemiddeld betaalden de Nederlandse ondernemers het meeste loon per werknemer uit, maar sinds midden jaren negentig krijgen Deense werknemers het meeste uitbetaald. Spanje volgt op afstand. Dat komt ook overeen met de inkomensontwikkelingen zoals die zijn beschreven in paragraaf 2.2.3.

Figuur 2.7 Gemiddelde arbeidsinzet in aje naar eigen arbeidsinzet en door derden, per primair bedrijf (vleesvarkenshouderij) per periode per land



Bron: FADN.

Figuur 2.8 Gemiddelde arbeidskosten per aje werknemer per primair bedrijf (vleesvarkenshouderij) per periode per land



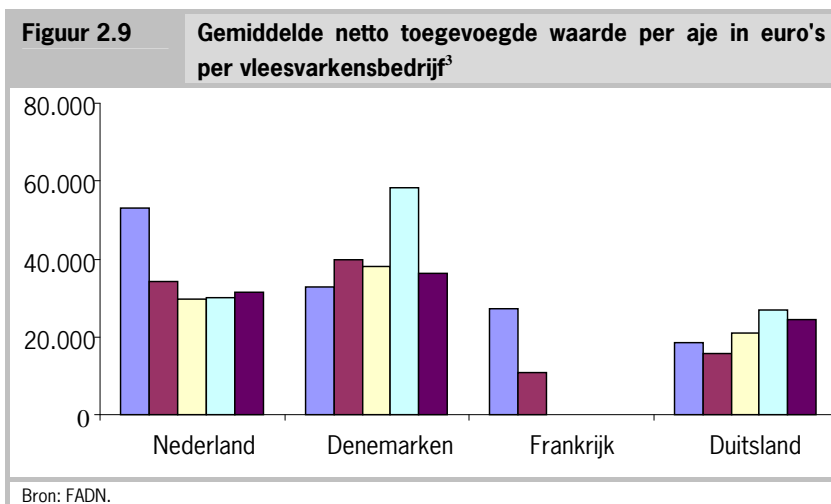
Bron: FADN.

De Denen weten een relatief hoge omzet per bedrijf te realiseren, met de inzet van meer vreemde arbeid. Ook in Denemarken groeien de loonkosten in de periode in kwestie.

2.4.3 Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde is de waarde van de productie verminderd met de waarde van verbruik¹ en is aldus de waarde die tijdens het productieproces aan de ingekochte grond- en hulpstoffen is toegevoegd. In de varkenshouderij wordt een relatief groot deel besteed aan de aankoop van middelen voor de productie, vooral veevoer. Mede hierdoor is bijvoorbeeld de gerealiseerde marge aan toegevoegde waarde in de varkenshouderij lager dan in de akkerbouw.²

Deense bedrijven zijn het best in staat waarde toe te voegen. In Nederland wordt relatief minder toegevoegde waarde gecreëerd, maar deze groeit wel gestaag. Opvallend zijn de jaren 1998 en 1999: Nederlandse bedrijven realiseerden in nasleep van de varkenspest een negatieve of minimale netto toegevoegde waarde.



¹ Verbruik: het totaal aan ingekochte grondstoffen, energie, halffabrikaten en diensten van derden. In casu is een voorbeeld van verbruik/ingekochte grondstoffen: een big.

² Dit geldt in ieder geval voor Nederland.

³ De data met betrekking tot Spanje zijn hier extreem, contra-intuïtief, niet te valideren en daarom niet meegenomen. Dit geldt ook voor tabel 2.8.

Door de netto toegevoegde waarde per aje uit te drukken, wordt gecorrigeerd voor schaalgrootte. Hierdoor geeft de netto toegevoegde waarde een minder vertekend beeld. Indien de netto toegevoegde waarde aldus wordt omgeslagen naar de totale arbeidsinzet blijkt er niet veel te wijzigen in het patroon dat de landen laten zien ten opzichte van de netto toegevoegde waarde per bedrijf. Enkel het absolute niveau daalt (figuur 2.9). Wel valt Nederland in positieve zin op, wat te maken heeft met de lage arbeidsinzet per bedrijf in Nederland. Nederland realiseert overigens in 2004 sinds lange tijd een hoge netto toegevoegde waarde¹ per aje totaal van circa 30.000 euro.

2.5 Vleesverwerkende industrie

Nederland slacht niet al haar varkens binnen de landsgrenzen. Er is er een sterke buitenlandse vraag. Een vragende markt betekent doorgaans hogere prijzen, wat export winstgevend maakt. Daarnaast is Nederland een handelsland, altijd al geweest. Dit alles maakt dat Nederlandse varkens geëxporteerd worden. Deze varkens worden met name in Duitsland afgezet.

De handel in levende varkens is tevens een indicator voor concurrentie tussen varkensslachterijen in Europa. De grootste importeur van vleesvarkens is Duitsland. In 2006 werden er 49,7 miljoen varkens geslacht, een kleine stijging ten opzichte van het voorgaande jaar. Ter illustratie: in Nederland bedraagt het aantal slachtingen circa 14 miljoen, na een aantal jaren van daling.² In Duitsland is er al jaren een overschot aan slachtcapaciteit voor varkens. Er zijn pogingen geweest om het aantal slachthaken te verminderen, onder andere door de overheid, maar nog steeds is de slachtcapaciteit ruim. Dit veroorzaakt een strijd tussen slachterijen om vleesvarkens.

Door de inzet van goedkope Oost-Europese arbeidskrachten hebben Duitse slachterijen hun concurrentiekracht verbeterd. De huidige wetgeving in Duitsland maakt de inzet van (relatief) goedkope arbeidsinzet mogelijk: in sommige gevallen geldt geen minimumloon.³ Dit concurrentievoordeel loopt overigens ten einde, per 1 januari 2008 wordt deze wetgeving gewijzigd en geharmoniseerd in relatie tot de EU.

¹ Ruim 4,5 keer zoveel ten opzichte van 2002 en 2003 en ongeveer twee keer zoveel ten opzichte van 2001 en 2002.

² Het totaal aantal slachtingen in de EU-25 bedroeg in 2005, volgens schatting ZMP, bijna 239 miljoen. Ter illustratie: het aantal slachtingen in de VS voor dezelfde periode is 103,5 miljoen.

³ Bijvoorbeeld bij Poolse arbeiders.

Nadat eerdere fusie pogingen mislukt waren, zijn er sinds eind 2002 diverse overnames geweest in de Duitse slachterijsector. Een hoofdrol is hierbij weggelegd voor Nederland. Het Nederlandse bedrijf Sobel, later Bestmeat Company, heeft een reeks van overnames geïnitieerd waardoor uiteindelijk een substantieel marktaandeel op de Europese vleesmarkt veroverd werd. Onder andere het Duitse Moksel en Nordfleisch en Südfleisch werden overgenomen, evenals de Nederlandse Hendrix Meat Group. Tegenwoordig heet het vleesconcern Vion Food Group (Vion).

In 2006 was Tönnies in Duitsland de grootste varkensslachterij en heeft het Vion van de eerste plaats verdrongen. Tönnies slachtte 10,0 miljoen varkens (+1,8 miljoen in vergelijking met 2005) en bereikte daarmee een aandeel van 20% (+3%). Vion slachtte 9,4 miljoen varkens (-400.000) en had een marktaandeel van 18,8%. De derde plaats ging in 2006 naar Westfleisch in Münster, dat met 5,38 miljoen slachtingen een marktaandeel van 10,7% heeft (Bergen, 2007). Tönnies en Vion zijn niet de enige grote verwerkers van varkensvlees in Noordwest-Europa. De grootste speler in varkensslachtingen is de Deense coöperatie Danish Crown.¹ Door de concentratie van slachterijen en de prijsverschillen tussen de landen is de handel in levende varkens toegenomen. In 2007 is het prijsverschil tussen Duitsland, Denemarken en Nederland echter sterk verkleind.

2.6 Conclusie handel in levende varkens

In de handel van levende varkens zijn er twee afzonderlijke stromen te onderkennen: een Amerikaanse en een Europese. Nederland en haar concurrenten maken deel uit van de Europese handelstroom.

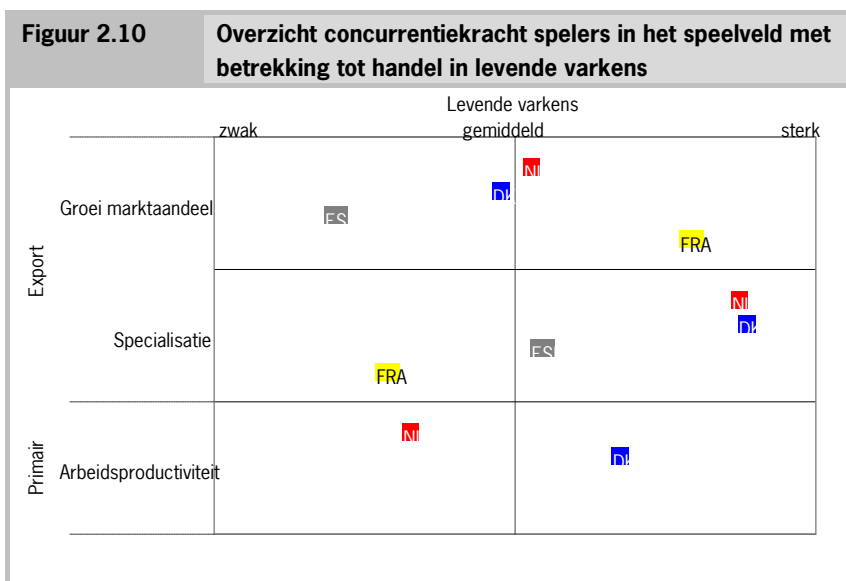
In Europa is de consumptie van varkensvlees min of meer stabiel. Wel is met de uitbreiding van de EU en de toenemende welvaart in Oost-Europa in die landen een consumptiegroei te verwachten die de lichte consumptiedaling in West-Europa naar verwachting zal compenseren. Dit gaat eveneens op voor de bevolkingsomvang, uitgezonderd Rusland. De Russische bevolking laat op termijn een daling zien, wat voor Russische producenten inhoudt dat hun thuismarkt kleiner wordt. Dit kan de handel in levende varkens op lange termijn gaan beïnvloeden.

¹ Wereldwijd is het Amerikaanse bedrijf Smithfield de grootste speler en slacht jaarlijks veruit de meeste varkens.

De eenwording en uitbreiding van de Europese Unie heeft de handel tussen de diverse lidstaten bevorderd. Oost-Europese landen als Polen en Hongarije worden zelf ook actiever in de handel van levende varkens. De uitbreiding van de EU is voor Nederland geen bedreiging gebleken, maar een genomen kans. Nederland heeft een goede positie in de Oost-Europese landen, met als gevolg een positieve impuls op de prijs voor slachtvarkens.

Figuur 2.10 geeft een overzicht van de concurrentiekracht van de spelers in het speelveld van levende varkens. In dit veld wordt de Europese vraag naar levende varkens in hoofdzaak door één land uitgeoefend, Duitsland, maar ook Portugal doet mee.

Eigenlijk telt er absoluut gezien maar één aanbieder van levende varkens: Nederland. Spanje is een goede tweede speler. Deze twee exporteurs zitten niet direct in elkaars vaarwater. Nederland belevert in hoofdzaak de Duitse markt, terwijl Spanje haar dieren in Portugal afzet. Nederland scoort bovendien gemiddeld en dat is beduidend beter dan Spanje, dat zwak(ker) scoort. De concurrentie voor Nederland komt opzetten uit een andere hoek: Denemarken. Uit de figuur blijkt ook dat Denemarken als exporteur in opkomst niet uit het oog verloren worden. Zeker ook omdat het in tegenstelling tot Spanje wel actief is op dezelfde afzetmarkt als Nederland. Daarnaast vindt een deel van de Deense



varkens haar bestemming in Nederland. Frankrijk is weliswaar een kleine speler in de markt, maar heeft wel een stabiele marktgroei laten zien in de afgelopen jaren.

De Italiaanse import van varkens kan overigens deze Europese markt gaan beïnvloeden. Deze Italiaanse vraag daalt namelijk, terwijl wel een aanzienlijk deel van de Spaanse levende varkensexport momenteel naar Italië gaat. Wellicht komen er als gevolg hiervan meer Spaanse varkens vrij. De inschatting is dat dit wel mee zal vallen, omdat de Spaanse varkenssector een moeilijke tijd doormaakt.

De export van levende varkens is niet alleen belangrijk voor Nederland, ook voor Denemarken en in mindere mate voor Spanje. De Nederlandse primaire sector heeft relatief meer moeite met het genereren van netto toegevoegde waarde en scoort mede hierdoor zwakker op het aspect arbeidsproductiviteit. Denemarken scoort op dit onderdeel beter dan Nederland. Hoewel Frankrijk goed tot zeer goed scoort in de analyse, is Frankrijk een kleine speler op de markt. Spanje scoort op de meeste punten slechter dan Nederland.

Nederland is altijd de belangrijkste exporteur van varkens geweest in de EU en is dat nog. Nederland heeft een sterke positie op de Duitse markt en deze ook weer weten te herwinnen na de varkenspest. Het toont de veerkracht van de sector. De positie wordt inmiddels ondersteund door de aanwezigheid van het Nederlandse Vion in de Duitse slachterijsector. De resultaten van dit onderzoek onderschrijven dat de Nederlandse sector een goede concurrentiekracht bezit. Denemarken is vanwege de sterke groeicijfers wel een land om rekening mee te houden.

3 Concurrentiemonitor levende biggen

3.1 Inleiding

Nederlandse vermeerderaars produceren meer biggen dan de binnenlandse markt vraagt. Een deel van de Nederlandse biggenproductie wordt geëxporteerd om elders grootgebracht te worden. De vraag die in dit hoofdstuk gesteld wordt, is of de Nederlandse sector op korte en lange termijn in staat is te concurreren met buitenlandse concurrenten en welke van de onderzochte andere aanbodslanden concurrentievoordelen hebben ten opzichte van Nederland. De aanbodslanden die in dit onderzoek zijn meegenomen zijn Nederland, Duitsland, Frankrijk, Denemarken en Hongarije.

Paragraaf 3.2 gaat in op de afzetmarkt voor levende biggen. Daarbij is vooral de Europese markt van belang. Consumptie van varkensvlees, bevolkingsgroei en inkomensontwikkelingen zijn de belangrijkste afzetbepalende factoren die aan de orde komen. In paragraaf 3.3 wordt exportposities van de biggenexporterende landen besproken, evenals het wereldmarktaandeel van de verschillende landen en de zogenaamde Balassa-index. Paragraaf 3.4 gaat in op de structuur van de primaire productie in de onderzochte landen. Een vergelijking van de omvang van de bedrijven, de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde stelt ons in staat om de prestaties van de verschillende aanbodslanden te vergelijken. In paragraaf 3.5 worden de conclusies over de concurrentiepositie weergegeven.

3.2 Markt voor levende biggen

Alvorens de verschillende aanbodslanden te bespreken, wordt in deze paragraaf aandacht besteed aan de markt voor levende biggen. Achtereenvolgens komen de volgende aspecten aan bod: consumptie van varkensvlees, bevolkingsomvang en groei, inkomensontwikkelingen en import.

Alhoewel de focus ligt op de markt voor *levende* biggen is dit echter niet het product dat geconsumeerd kan worden. Mensen eten daarentegen wel varkensvlees, het afgeleide product van biggen en uiteindelijk varkens. Een aantal aspecten zijn hierdoor gelijk voor zowel biggen als varkens. In het vorige hoofdstuk stond de handel in levende varkens centraal en de lezer wordt verwezen naar: paragraaf 2.2.1 voor informatie over de consumptie van varkens-

vlees; paragraaf 2.2.2 voor informatie over bevolkingsgroei en paragraaf 2.2.2 voor informatie over inkomensontwikkelingen.

3.2.1 Import

De meeste landen waarin vleesvarkens gehouden worden, hebben voldoende eigen aanwas (biggenproductie). In enkele andere landen worden biggen geïmporteerd. Wereldwijd werd er in 2005 in totaal voor 318 miljoen kg aan levende biggen geïmporteerd. In tabel 3.1a en 3.1b worden de importaandelen weergegeven van de grootste importeurs op wereldniveau en binnen de EU. Hieruit blijkt dat de internationale vraag voor 70% voortkomt uit slechts twee landen: Duitsland en de VS. Binnen Europa zijn Duitsland en - op afstand - Spanje de grootste importerende landen; binnen de wereld is dat wederom Duitsland, nu met de VS als tweede. Duitsland importeerde in 2005 bijna 101 miljoen kg levende biggen, de VS ruim 82 miljoen kg en Spanje ruim 20 miljoen kg.

Landen		2000	2005
1	Duitsland	28	36
2	VS	24	39
3	Spanje	18	9
4	Kroatië	1	2
5	België	10	3
	<i>Top 10</i>	<i>90</i>	<i>95</i>
Bron: UNSD HS.			

Duitsland is kwantitatief gezien dus een grote speler, evenals de VS. Beiden nemen ieder ruim een derde van de wereldwijde vraag naar biggen voor hun rekening. Een vraag die nog steeds groeit. Toch kan gesproken worden over een stabiele situatie in het importspeelveld.

Duitsland en de VS zijn de grootste importeurs van levende biggen. De VS wordt voor 100% beleverd door Canada, Duitsland voor nagenoeg 100% door Nederland en Denemarken. Er is dus sprake van twee gescheiden afzetmarkten of handelsstromen - een Amerikaanse en een Europese. Dit gaat niet veranderen aangezien het hier handel in *levende* dieren en een te grote overzeese afstand betreft. Nederland en haar concurrenten maken deel uit van de Europese han-

Tabel 3.1b		Top 5 importerende landen van levende biggen (EU-marktaandeel in % op basis van waarde)	
Landen		2000	2005
1	Duitsland	45	65
2	Spanje	26	14
3	Italië	7	4
4	België	14	5
5	Frankrijk	6	2
	<i>Top 10</i>	<i>100</i>	<i>97</i>
Bron: UNSD HS.			

delsstroom. Deze handelsstroom staat centraal in het vervolg van deze paragraaf.

De Duitse vraag naar biggen groeit harder dan de vraag van de Europese nummer twee, Spanje. In 2005 bijvoorbeeld was de groei van de Duitse vraag ten opzichte van het voorgaande jaar 45% en de Spaanse 29%. Ook de Oost-Europese landen importeren sinds enkele jaren levende biggen, met name Kroatië en Roemenië en in mindere mate Polen en Hongarije. Als voorbeeld Kroatië: dit land importeerde in 2005 voor USD 25 miljoen aan levende biggen, in 2000 was dit nog slechts USD 2 miljoen. Het lijkt erop dat van deze vier landen de geïmporteerde biggen in Roemenië en Kroatië blijven, terwijl dit in Polen en Hongarije niet het geval hoeft te zijn. Voor deze landen is ook een exportwaarde geregistreerd, wat duidt op het exporteren van biggen en mogelijk ook op doorvoer ervan.¹

3.3 Aanbodlanden levende biggen

3.3.1 Inleiding

Deze paragraaf gaat in op de exportpositie van de verschillende aanbodlanden die in het onderzoek zijn meegenomen. Productie en exportpositie (uitgedrukt in marktaandelen) kunnen worden beschouwd als de resultante van de onderlinge concurrentiekracht. Een aantal mogelijke oorzaken voor de verschillen in concurrentiekracht komen aan de orde in paragraaf 3.4. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de kosten en sectorstructuur van de primaire sector van de

¹ Op basis van wereldhandel, in dollars.

verschillende landen. Voor informatie over de zelfvoorzieningsgraad van de varkenssector per EU-lidstaat wordt de lezer verwezen naar paragraaf 2.3.2.

3.3.2 Export

De totale export van levende biggen in de wereld bedroeg in 2005 bijna 318 miljoen kg. De landen die de meeste levende biggen exporteren worden in tabel 3.2a en 3.2b weergegeven. Hieruit blijkt dat mondiaal gezien het overgrote deel van de export voortkomt uit slechts 3 landen. Binnen Europa zijn Nederland en Denemarken de grootste exporterende landen; binnen de wereld zijn dat wederom Nederland en Denemarken, nu speelt ook Canada een rol.

Tevens wordt duidelijk dat Nederland en Denemarken exporteurs van gelijk formaat zijn, zowel binnen de EU als op de wereld. In de EU voorzien zij gezamenlijk in bijna 85% van de vraag, in de wereld ligt dat aandeel op ruim 50%. Canada is met een marktaandeel van 35% de grootste biggenexporteur in de wereld.

Tabel 3.2a		Top 5 exporterende landen van levende biggen (wereldmarktaandeel in % op basis van waarde)	
Landen		2000	2005
1	Canada	25	35
2	Nederland	30	28
3	Denemarken	20	25
4	Duitsland	11	5
5	Oostenrijk	0	1
	<i>Top 10</i>	<i>97</i>	<i>98</i>
Bron: UNSD HS.			

Tabel 3.2b		Top 5 exporterende landen van levende biggen (EU-marktaandeel in % op basis van waarde)	
Landen		2000	2005
1	Nederland	43	42
2	Denemarken	31	42
3	Duitsland	17	8
4	Spanje	2	2
5	Ierland	1	1
	<i>Top 10</i>	<i>97</i>	<i>98</i>
Bron: UNSD HS.			

Canada exporteerde in 2005 voor ruim 120 miljoen kg aan biggen, Nederland exporteerde 85,5 miljoen kg biggen en Denemarken 80,3 miljoen kg. Zij beleveren echter niet dezelfde landen, zie paragraaf 3.2. De levende biggen die vanuit Canada geëxporteerd worden gaan voor 100% naar de VS. De Nederlandse en Deense biggen gaan naar Europese landen. Canada is derhalve niet relevant voor Nederlandse concurrentiepositie, Denemarken wel. Voor zowel Nederland als Denemarken is de Duitse markt belangrijk. Volgens Europese statistieken leveren Nederland en Denemarken respectievelijk 1,4 en 4,4 miljoen stuks biggen aan Duitsland in 2005. Hier is echter een kanttekening bij te plaatsen. Op basis van nationale statistieken¹ is dit verschil tussen beide landen niet zo groot. Dit komt enerzijds doordat Nederland ruim meer dan 1,4 miljoen biggen exporteert naar Duitsland op basis van de nationale statistieken en anderzijds Denemarken minder biggen exporteert op basis van nationale statistieken.²

De Deense biggen gaan voor meer dan 90% naar Duitsland, daarnaast worden ook Italië en Polen beleverd (respectievelijk 118.000 en 69.000 stuks in 2005). Nederland heeft een meer gespreide exportportfolio. Bijna de helft van de Nederlandse biggen gaat naar Duitsland. De overige biggen gaan merendeels naar Spanje (602.000 in 2005) alwaar Nederland hoofdleverancier is, maar ook naar Italië (230.000 in 2005), België/Luxemburg (237.000), Polen (171.000 in 2005) en Hongarije (151.000 in 2005).

De derde speler, Duitsland, volgt op afstand en vertegenwoordigt ongeveer 10% van de gezamenlijke exportwaarde van Nederland en Denemarken.^{3,4} Nederland is historisch gezien koploper qua biggenexport. Maar het marktaandeel van Denemarken neemt sterk toe. De varkenspest in 1997 in Nederland lijkt hier een rol in te spelen/gespeeld te hebben. De opmars van het marktaandeel van Denemarken is namelijk in dat jaar begonnen. Andere landen die toen een opleving in hun exporten realiseerden, konden dat later niet meer handhaven. In 1996 bedroeg het marktaandeel van Denemarken 11 procent (Nederland: 64%) en een jaar later was dat 34 procent (Nederland: 16 procent) als gevolg van de Nederlandse varkenspestuitbraak. Ook de latere jaren laten zien dat Denemarken positie heeft gewonnen ten koste van Nederland.

¹ Waar bijvoorbeeld gecorrigeerd wordt voor niet-aangifteplichtige bedrijven.

² Het saldo van brutoproductie en nettoproductie van 3,6 miljoen stuks is waarschijnlijker dan een saldo van circa 5,6 miljoen stuks (Σ exportsaldo Denemarken: varkens (1 miljoen) + biggen (4,6 miljoen) wanneer de productie van het aantal biggen per zeug in ogenschouw wordt genomen. Bij een schatting uitgaande van 3,6 miljoen produceert een zeug circa 23 biggen (normaal), bij 4,6 ongeveer 25 biggen (onwaarschijnlijk).

³ 2005

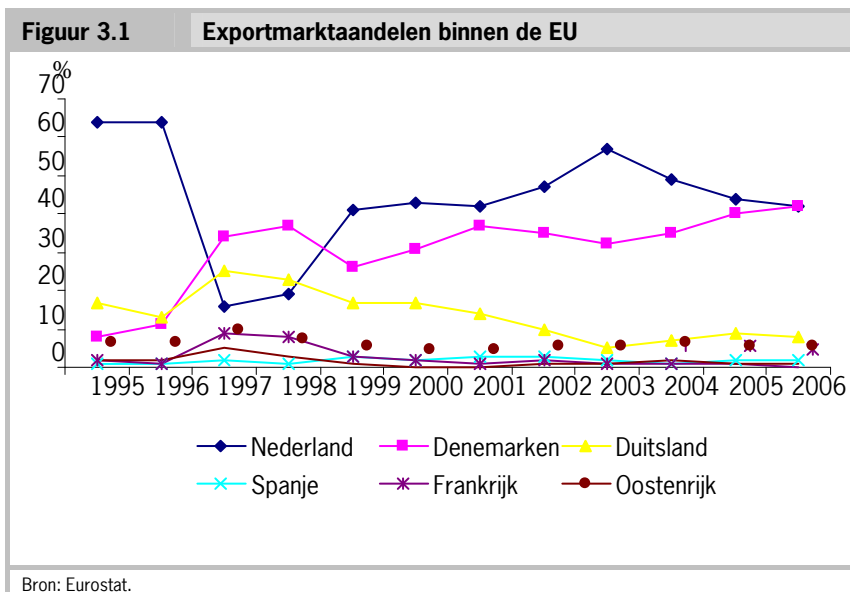
⁴ Duitsland exporteert weliswaar ook biggen, maar vooral vanuit Zuid-Duitsland naar bijvoorbeeld Oostenrijk. De biggen die Duitsland importeert gaan vooral naar het Noordwesten van Duitsland.

Beide landen kenmerken zich overigens door een stijgende productiviteit in de zeugenhouderij, sterker dan in de vleesvarkenshouderij. Daarnaast is de mest wet- en regelgeving van invloed op de verhouding zeugen/vleesvarkens (zie ook paragraaf 3.4).

De Nederlandse export van biggen groeit, maar niet zo snel als de Deense en de Spaanse groei van de export.¹ De Oost-Europese landen zijn actiever in de import dan in de export van levende biggen. Polen exporteert voor het eerst in 2005 meer dan USD één miljoen aan biggen, Hongarije doet dat al langer. De overige Oost-Europese landen exporteren geen levende biggen of van een minimale betekenis.

Exportprijzen

Hongarije exporteert haar biggen tegen een hoge prijs. Sectorexperts hebben echter twijfels bij de nationale statistieken van Hongarije. Bovendien is Hongarije een exporteur van marginale betekenis, hetgeen de cijfers kan vertekenen. Spanje weet ook een goede prijs te realiseren. Tot slot blijkt dat de landen die met elkaar concurreren op de Duitse afzetmarkt, Nederland en Denemarken, de laagste biggenprijzen realiseren (tabel 3.3).



¹ Op basis van vergelijking import biggen (in waarde) 2005 ten opzichte van de jaren 2000 en 1995.

Revealed Comparative Advantage

Met de *Revealed Comparative Advantage*-index, ook wel de Balassa-index, kunnen diverse subsectoren binnen een land ten opzichte van elkaar worden afgezet, zie paragraaf 2.3. Deze index geeft de mate van specialisatie dan wel het relatieve belang van een bepaalde sector voor de export van dat land weer.

Tabel 3.3	Biggenexportprijzen (2005) van Nederland en haar concurrenten op de Europese markt (EU-15) (in USD)
	Exportprijzen (in USD) EU-15
Nederland	2,27
Denemarken	2,16
Duitsland	2,44
Frankrijk	2,45
Hongarije	3,17
Spanje	2,98

Bron: UNSD HS (Hongarije op basis van 2004).

Op basis van tabel 3.4 blijkt dat met name voor Denemarken, maar ook voor Nederland de export van levende biggen van relatief groot belang is (tabel 3.4). Met name Denemarken noteert een relatief hoge waarde en dientengevolge een groot relatief belang. Hoewel Hongarije een relatief lage index laat zien, groeit het belang van de export van levende biggen gezien de indices wel. In Frankrijk neemt het daarentegen juist af. In Nederland is een kleine daling in de Balassa-index zichtbaar. Daarnaast is deze index lager dan de index van Denemarken. Mede ook gezien het afzetprofiel van Denemarken (en Nederland) resulteert dit in een toename van de competitie op de Duitse markt.

Tabel 3.4	Balassa-index voor biggen en geselecteerde landen										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nederland	13,70	13,81	4,24	3,11	7,17	8,07	7,49	8,62	9,81	8,45	7,71
Denemarken	6,82	10,30	.	32,83	23,71	30,67	31,23	32,59	28,08	30,87	36,1
Frankrijk	0,24	0,18	1,46	1,08	0,36	0,22	0,16	0,22	0,13	0,10	0,07
Duitsland	1,52	1,32	2,80	1,97	1,43	1,45	1,21	0,86	0,41	0,59	0,61
Hongarije	0,27	0,56	9,70	0,66	1,25	2,71	1,73	0,55	0,82	1,45	.

Bron: Eurostat, bewerking LEI.

3.4 Vergelijking primaire sectoren levende biggen

In deze paragraaf wordt de primaire biggenproductie op de zeugenbedrijven in de geselecteerde landen vergeleken. Deze analyse vindt plaats op een drietal aspecten: de structuur, de werkgelegenheid en de netto toegevoegde waarde. Voor Hongarije en Frankrijk bleek dit niet mogelijk wegens geen of beperkte beschikbaarheid van data. In de analyse wordt vooral aandacht gegeven aan de landen Nederland en Denemarken.

3.4.1 Aard en omvang van de bedrijven

In Duitsland en Spanje zijn de meeste zeugenbedrijven, rond 40.000. Nederland en Denemarken zitten daar onder met circa 5.000 of minder bedrijven en Frankrijk zit hier tussenin met ruim 10.000 bedrijven. In al deze landen neem het aantal bedrijven af. In Duitsland en Spanje zijn ook de meeste zeugen. Denemarken is het enige land dat een constante groei in het aantal zeugen heeft. In 1999 had Nederland meer zeugen dan Denemarken, maar sinds 2003 niet meer. Ook de schaalvergroting is in Denemarken relatief snel verlopen. Duitsland en Spanje hebben dan wel veel zeugen, de bedrijfsomvang is beperkt (zie figuur 3.2).¹

Denemarken houdt meer zeugen en gemiddeld meer zeugen per bedrijf dan Nederland. Nederland en Denemarken verschillen ook qua gezondheidstatus. De ziekte van Aujeszky is een minder besmettelijke ziekte dan bijvoorbeeld MKZ, maar beïnvloedt de handel in levende dieren sterk. Handel verloopt vlotter tussen landen met een gelijke Aujeszky-status, dan tussen landen met een ongelijke status. Exporteurs van levende biggen voelen de Aujeszky-status van Nederland als duidelijke belemmering voor markttoegang en de handel in levende biggen naar Duitsland. Nederland heeft namelijk een artikel 9-status terwijl Duitsland, Denemarken, en het Verenigd Koninkrijk bijna geheel Frankrijk vrij van Aujeszky zijn en de hogere artikel 10 status hebben.²

Nederland en Denemarken hebben beide een sterke productiviteitsstijging in de vermeerdering, sterker dan in de vleesvarkenshouderij. Hierdoor blijven biggen 'over'. Bovendien speelt ook de milieuwetgeving een rol in de toename van het aantal biggen. Door de verschillende milieunormen voor zeugen en vleesvarkens is het voor ondernemers uit oogpunt van arbeidsopbrengst interessanter is

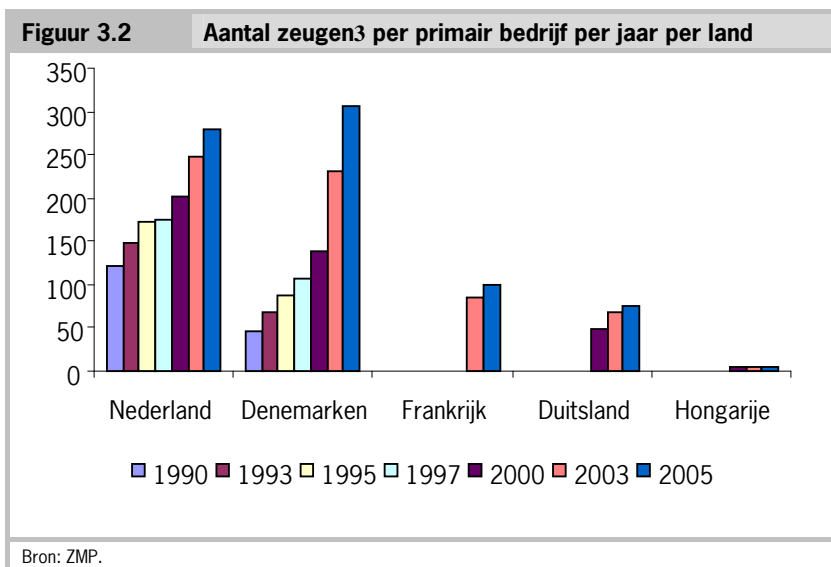
¹ Op basis van aantal dieren gedeeld door aantal bedrijven.

² In Nederland wordt per 1 januari 2007 niet meer tegen de ziekte van Aujeszky gevaccineerd. De Nederlandse varkenssector (handelaren en varkenshouders) zijn er eensgezind over dat Nederland zo snel mogelijk naar de artikel-10 status moet voor de ziekte van Aujeszky. Verwacht wordt dat dit begin 2009 van kracht wordt.

om zeugen te houden en daar in uit te breiden. Dit resulteert in scheefgroei in de verhouding zeugen ten opzichte van vleesvarkens, wat het bestaande biggen'overschot' versterkt. Daarnaast speelt de grotere financieringsbehoefte bij uitbreiding in vleesvarkens een rol. Op een vleesvarkensbedrijf dient meer dan twee maal zoveel geïnvesteerd te worden dan op een qua arbeidsomvang vergelijkbaar zeugenbedrijf (tabel 3.5).

De snellere productiviteitsstijging op zeugenbedrijven dan op vleesvarkensbedrijven komt ook doordat Nederland een goede bedrijfstructuur heeft met relatief veel qua omvang volwaardige zeugenbedrijven. Het houden van zeugen vormt vaak de hoofdtek van een bedrijf in tegenstelling tot het houden vleesvarkens.¹ Dit maakt bedrijven niet alleen groter, maar vaak ook efficiënter met technisch betere prestaties en al met al meer biggen. Biggen die overigens prima voldoen aan de wensen en eisen van de buitenlandse (Duitse) afnemers.

Qua omzet laten de bedrijven² in alle landen een min of meer gelijk patroon zien (figuur 3.3). Zo realiseren bijvoorbeeld alle landen sinds 2000 relatief gemiddeld hogere omzetten per bedrijf. Absoluut gezien steken Nederland en Denemarken met kop en schouders boven de andere landen uit met een



¹ Vleesvarkens worden relatief vaker als neventak gehouden.

² In deze paragraaf vindt vanaf hier de vergelijking plaats op basis van gespecialiseerde bedrijven uit de FADN. Gemengde/gesloten bedrijven vallen niet in de analyse.

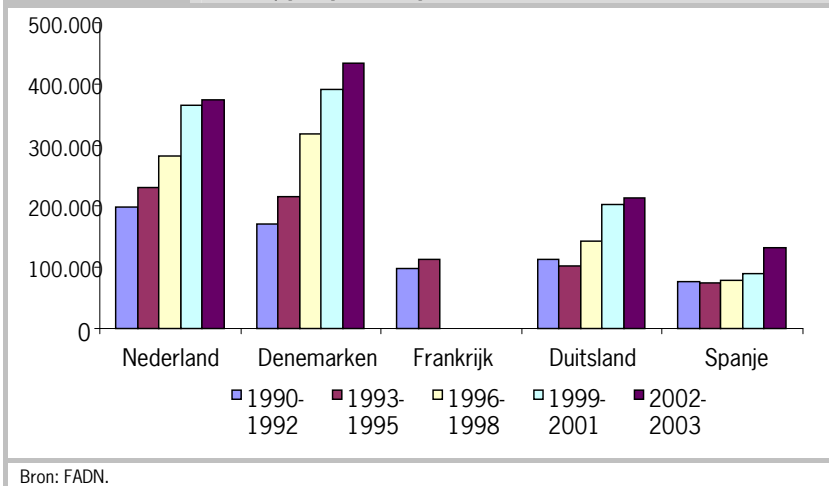
³ Zuchtsauen.

Tabel 3.5 Financieringsbehoefte in de varkenssector (uitgangspunt: qua arbeidsomvang vergelijkbare bedrijven)

	Zeugen	Vleesvarkens
Aantal dieren per bedrijf:	800	9.000
Financieringsbehoefte (in euro's)		
Grond	100.000	100.000
Opfokzeugen à 240 euro	192.000	
Biggen à 40 euro		360.000
Productierechten à 726/265 euro	580.800	2.385.000
Bouwkosten stal à 2.200/375 euro	1.760.000	3.375.000
Totaal per bedrijf	2.632.800	6.220.000
Totaal per dier	3.291	691

Bron: Backus (2007).

Figuur 3.3 Gemiddelde omzet in euro's per primair bedrijf (vermeerderaar) per periode per land



gemiddelde omzet die bijna twee keer zo hoog ligt. Als gevolg van de schaalvergroting, die in Denemarken sneller is gegaan dan in Nederland, hebben de Deense bedrijven een sterkere omzetgroei gerealiseerd dan de Nederlandse. De gerealiseerde omzet op een zeugenbedrijf hangt overigens af van de prijs

die hij voor zijn product big ontvangt. De varkenssector kende in 2006, net als in de voorgaande twee jaar, hoge biggenprijzen (PVE, 2007).¹

De solvabiliteit² is in alle landen dalende sinds de periode 1996-1998. Desondanks is solvabiliteit geen probleem voor de bedrijven in Spanje en Duitsland (tabel 3.6). In Spanje is het voor varkenshouders nauwelijks mogelijk hypotheek te verkrijgen, wel gewone leningen waar geen sprake van een onderpand is en een relatief hogere rente. Zeugenbedrijven in Denemarken hebben een erg lage solvabiliteit. Nederland neemt in deze een middenpositie in. Sinds 2003 is het gemiddeld vreemd vermogen van Deense bedrijven toegenomen. Dit hangt samen met de schaalvergroting op de bedrijven. Absoluut is het hoger dan het gemiddeld vreemd vermogen van een Nederlands bedrijf. Het gemiddeld vreemd vermogen in de periode 2002-2004 bedraagt voor Nederlandse bedrijven 730.000 euro tegen 1.390.000 euro voor Deense bedrijven. Overigens hebben de Denen altijd al een lagere solvabiliteit gehad dan Nederlandse bedrijven.

	1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2001	2002-2004
Nederland	0,66	0,53	0,52	0,46	0,38
Denemarken	0,34	0,28	0,27	0,24	0,18
Frankrijk	0,42	0,30	.	.	.
Duitsland	0,74	0,80	0,85	0,83	0,73
Spanje	1,00	0,99	0,96	0,88	0,83

Bron: FADN.

3.4.2 Werkgelegenheid en arbeidskosten

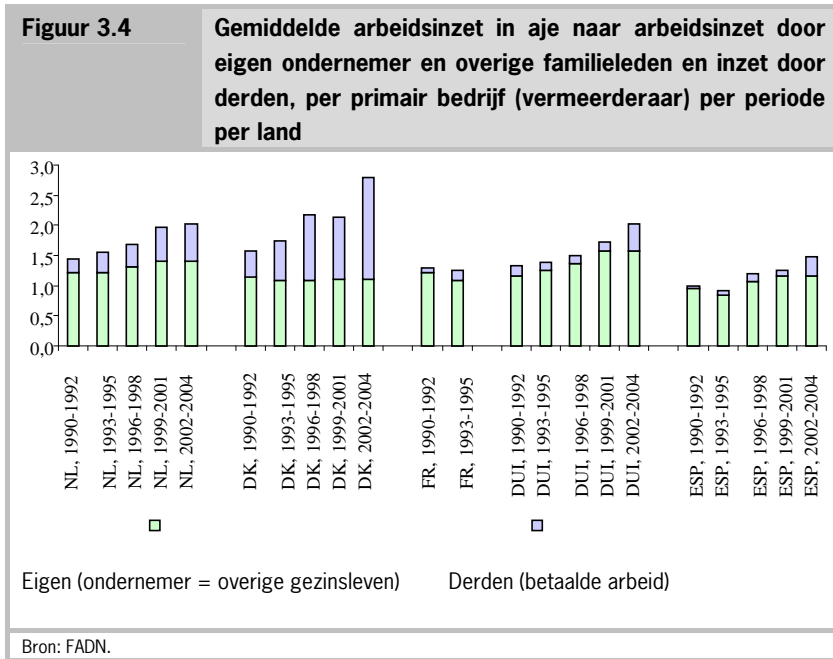
De totale arbeidsinzet in arbeidsjaarheden (aje) per bedrijf ligt in alle landen ruim boven de 1, zeker de laatste perioden. Bovendien is een stijgende trend waarneembaar (figuur 3.4). Deze groei verloopt alleen in Denemarken min of meer ongelijkmatig. De maximale inzet per bedrijf varieert tussen de landen. Wel blijkt dat de landen waar zich de grotere bedrijven bevinden en schaalvergroting het verst gevorderd is (Nederland en Denemarken) de meeste arbeid inzetten.

In alle landen wordt arbeid door de ondernemer en overige familieleden ingezet ter grootte van ruim één. De Deense eigen arbeid is constant met een in-

¹ Anderzijds stegen weliswaar ook de voerprijzen.

² Zie voor definitie van solvabiliteit paragraaf 2.4.

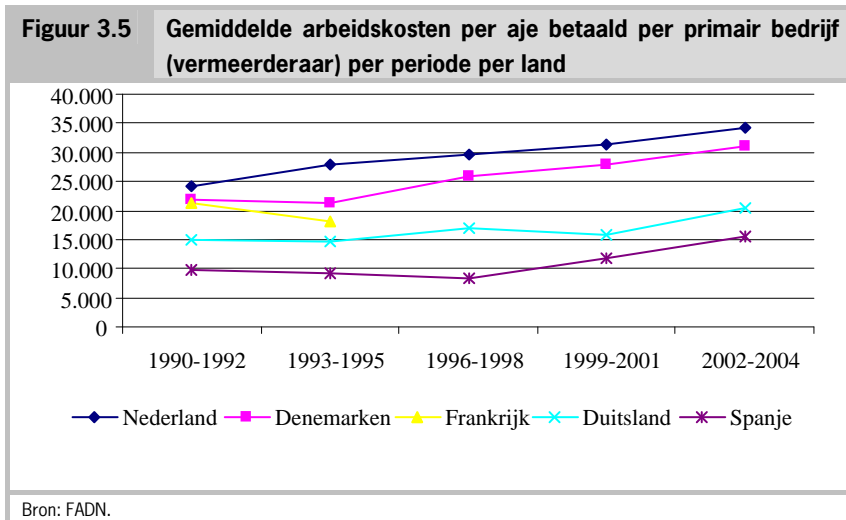
zet van 1,1. In de andere landen groeit de eigen arbeidsinzet richting 1,5 aje. Nederland zet de meeste eigen arbeid in. Ook de betaalde arbeid neemt toe, vooral in Denemarken. Alle landen hebben in de laatste periode de meeste vreemde arbeid ingezet. Vooral voor Spanje en Duitsland betekende dit een ver- grote inzet van vreemde arbeid.



Gemiddeld betalen de Nederlandse ondernemers het meeste loon per werknemer, gevolgd door Denemarken. In beide landen wordt ruim 30.000 euro per werknemer uitgekeerd. Duitsland en Spanje volgen op afstand. Deze volgorde is overeenkomstig de volgorde van landen wanneer gekeken wordt naar het totale het inkomen dat een persoon te besteden heeft (BBP per hoofd van de bevolking, zie hoofdstuk 2). Alle landen laten een groei zien in de ontwikkeling van het loon per werknemer (zie ook figuur 3.5).

De afstand tussen het hoogste en het laagste loon was begin jaren negentig tussen de onderzochte landen gelijk aan 10.000 tot 15.000 euro en is sindsdien opgeschoven naar ongeveer 15.000-20.000 euro in de beginjaren 2000. Werknemers in Spanje hebben in de laatste periode ten opzichte van de periode 1996-1998 het loon bijna zien verdubbelen, waardoor de aanvankelijk grotere verschillen weer kleiner werden.

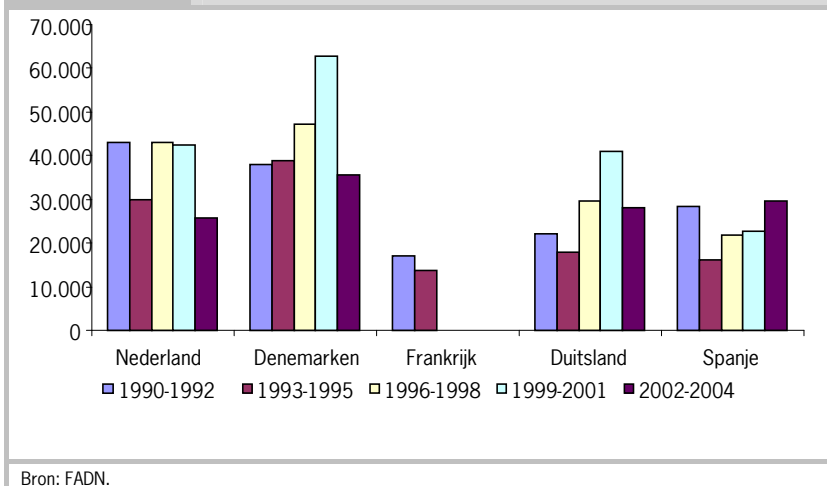
De Deense bedrijven realiseren gemiddeld de hoogste omzet per bedrijf. Hier hebben zij wel meer arbeid door derden voor moeten inzetten, tegen stijgende loonkosten.



3.4.3 Toegevoegde waarde

De netto toegevoegde waarde omgeslagen naar de totale arbeidsinzet laat zien dat Denemarken de hoogste netto toegevoegde waarde per aje realiseert (zie ook figuur 3.6). De verschillen met Nederland zijn hoofdzakelijk terug te voeren op dierziekte-uitbraken in Nederland SVD in 1993, KVP in 1997 en MKZ in 2001. Nederland laat een wisselend patroon zien. Sinds eind jaren negentig kent Nederland niet meer de hoogste netto toegevoegde waarde per aje. Begin/midden jaren 2000 heeft Nederland een vergelijkbaar niveau als Spanje en Duitsland.

Figuur 3.6 Gemiddelde netto toegevoegde waarde per aje totaal in euro's per primair bedrijf (vermeerderaar) per periode per land



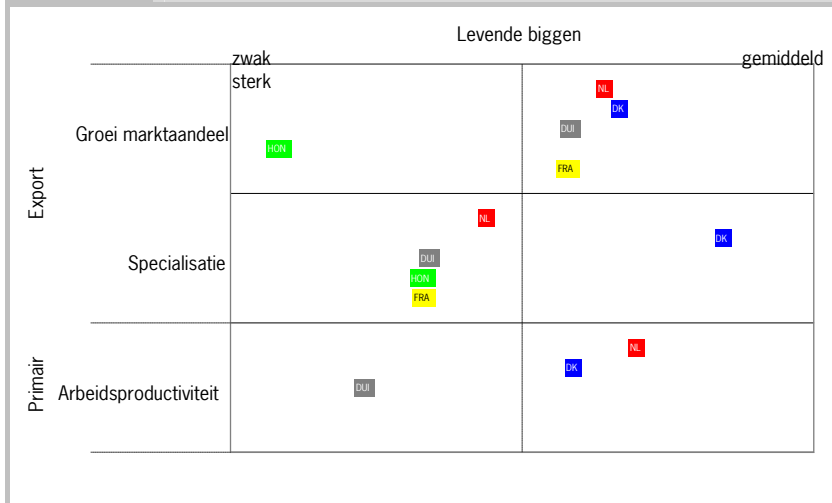
3.5 Conclusie handel in levende biggen

Er zijn twee afzonderlijke stromen te onderkennen in de handel van levende biggen: een Amerikaanse en een Europese. Dit gaat niet veranderen aangezien het hier handel in *levende* dieren betreft en overzees transport inefficiënt is. Nederland en haar concurrenten maken deel uit van de Europese handelsstroom. Deze stroom is groter geworden door de uitbreiding van de EU, wat de afzetmogelijkheden naar nieuwe lidstaten bevordert. De Oost-Europese landen worden actiever in de handel van biggen. Deze activiteit is met name aan de importkant te zien, maar enkele landen treden ook al toe tot de exportkant, zoals als Polen en Hongarije. De Europese vraag naar levende biggen is hoofdzakelijk afkomstig vanuit Duitsland op afstand gevolgd door Spanje. Er zijn twee grote biggenexporteurs in Europa, Nederland en Denemarken. Onderstaande figuur 3.7 geeft het overzicht van de concurrentiekracht van de biggenexporterende landen.

Het belang van de biggenexport is groot voor Nederland, maar nog groter voor Denemarken. Duitsland, Hongarije en Frankrijk blijven hierbij achter. De Nederlandse biggenexport kent, in tegenstelling tot de handel in levende varkens, een meer gespreid marktportfolio en is hierdoor minder afhankelijk van de

wensen en ontwikkelingen van één klant. Dit maakt de concurrentiepositie sterker. Daarnaast heeft Nederland een sterke positie op de Spaanse markt. Zij is hier hoofdleverancier en ondervindt geen concurrentie van betekenis. Dat is niet het geval op de Duitse markt. Nederland voert samen hier met Denemarken de meeste biggen aan en de onderlinge concurrentiestrijd blijkt ook uit de nagenoeg gelijke score op marktaandeel. Het portfolio van Nederland ziet er daarbij minder kwetsbaar uit: Denemarken zet bijna al haar biggen af op de Duitse markt, tegen de circa de helft van de Nederlandse biggenexport.¹ Anderzijds is Nederland van oudsher de grootste biggenexporteur naar Duitsland, maar deze positie is wel ingelopen door Denemarken. De Aujeszkzy-status van Denemarken maakt Deense biggen interessant voor Duitse varkenshouders

Figuur 3.7 **Overzicht concurrentiekracht spelers in het speelveld met betrekking tot handel in levende biggen**



Hoewel Duitsland qua groei van het marktaandeel goed scoort, zijn het vooral Nederland en Denemarken die in de vergelijking van de primaire sector goed naar voren komen - de landen met gemiddeld meer dieren per bedrijf. Sinds kort (2003) heeft Denemarken meer zeugen dan Nederland. Zowel de Nederlanders als de Denen weten een relatief grote omzet per bedrijf te realiseren. Dit vraagt wel een hoge mate van automatisering en mechanisering. Neder-

¹ De Nederlandse biggen die naar Oost-Europa geëxporteerd worden zijn echter niet altijd van de beste kwaliteit. Dit aspect kan negatief uitpakken bij het opbouwen van de afzetmarkt.

land loopt door dierziekte-uitbraken gemiddeld genomen achter met het realiseren van toegevoegde waarde. Nederland lijkt vooral goed te kunnen concurreren op arbeidsproductiviteit. Al met al heeft Nederland een stevige concurrentiepositie op de markt door de grootsheid van haar activiteiten. Denemarken is een exporteur in opkomst. De dreiging die hier van uit gaat wordt het sterkst gevoeld op de Duitse markt.

4 Conclusie

Er zijn mondiaal gezien twee afzonderlijke handelsstromen te onderkennen in de internationale handel van zowel vleesvarkens als biggen: een Amerikaanse en een Europese. Nederland en haar concurrenten maken deel uit van de Europese handelsstroom. Ontwikkelingen inzake consumptie van varkensvlees, bevolkingsomvang, en inkomens vormen geen directe bedreigingen voor de concurrentiepositie van Nederland als exporteur van vleesvarkens en biggen. De varkensvleesconsumptie per hoofd van de bevolking in Europa is min of meer stabiel, evenzo de bevolkingsomvang. Rusland laat evenwel een daling zien, hetgeen op termijn zou kunnen betekenen dat dat Rusland de komende tijd minder zal importeren. De positieve ontwikkeling van het inkomen per capita in de Oost-Europese landen zal naar verwachting leiden tot een toename van de vleesconsumptie.

Handel wordt beïnvloed door de prijs die varkenshouders voor hun dieren ontvangen. In het geval van varkens geldt bovendien dat deze sterk afhankelijk is van de uitbetalingsprijs van de slachterijen. De concentratie van slachterijen en de prijsverschillen die tussen de landen bestaan heeft de handel in levende varkens bevorderd. Enkele Oost-Europese landen treden toe tot de exportkant, zoals Polen en Hongarije.

De invloed van wet- en regelgeving op het gebied van milieu is van invloed op de structuur van de varkenshouderij in Denemarken en Nederland. Hierdoor is het aantal te houden dieren aan een maximum gebonden. Het gevolg is een toename van de verhouding zeugen ten opzichte van vleesvarkens. De goede bedrijfsstructuur van beide landen draagt hier ook aan bij. Een belemmering voor de handel in het Nederlandse big vormt de gezondheidstatus. Zowel Nederlands belangrijkste afzetmarkt (Duitsland) als concurrent op die markt (Denemarken) heeft de hoogste Aujeszky-status (artikel 10), terwijl Nederland (nog) de artikel 9-status heeft.¹

Anderzijds is de Nederlandse big gewild om haar kwaliteit. Gewild door de Europese importeurs van biggen. Voor het opbouwen van afzetmarkt in Oost-Europa moet wel gewaakt worden voor de kwaliteit van de aangeboden biggen. Er is hoofdzakelijk één land dat grote invloed op de vraag naar levende biggen

¹ In Nederland wordt per 1 januari 2007 niet meer tegen de ziekte van Aujeszky gevaccineerd - vooralsnog is besloten de besloten de hoogste status (de artikel 10 status) niet aan te gaan vragen (PVE, 2007).

uitoefent, Duitsland. Spanje volgt op afstand. Ook de meeste vleesvarkens gaan naar Duitsland, gevolgd door Portugal (vanuit Spanje). Qua aanbieders is Nederland niet enig in haar soort, wel de grootste. Nederland heeft en had een sterke positie waar het de handel in levende varkens betreft. Dit geldt min of meer ook voor de handel in levende biggen, al wordt daar wel meer dreiging gevoeld van Denemarken.

Literatuur

- Bont, C.J.A.M. de, J.H. Wisman en J.A. Boone, 'Profit' in de varkenshouderij: 'spreiding inkomens groot.' In: *Agrimonitor*. 2007.
- Backus, G.B.C., *Nederlandse varkensvleessector*. Presentatie. LEI, Den Haag, 2007.
- Beek, Th. A. van en C. van Dam, *Financieel Management: analyse, planning en beheer*. 2e druk. Stenfert Kroese, 1997.
- Bergen, D., 'Nieuwe nummer een bij de varkensslachtingen in Duitsland'. In: *Maandberichten uit Berlijn* 5 (2007) 2.
- Bruchem, van C., *Verkenning economische aspecten van een kleinere en meer extensieve veehouderij*. LEI, Den Haag, 2007.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- FADN, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/index_en.cfm
- FAO, <http://faostat.fao.org/>
- Gaasbeek, A.F. van, M.D. Hack, J.C.M. van Meijl en J.J. de Vlieger, *Concurrentiemonitor: het instrument om de concurrentiekracht van sectoren periodiek te kunnen meten*. PR 98.03. LEI, Den Haag, 1999.
- Hoste, R. en N. Bondt, *Productiekosten Varkensvlees*. Rapport 2.06.01. LEI, Den Haag, 2006.
- Jacobs, D. en M. Lankhuizen (2005). *De sterke Nederlandse clusters volgens de Porter-methodiek anno 2003*. Rijksuniversiteit Groningen, 2005.
- Klooster, A. J. van 't, J.A.M. Oonix, A.L.M. Verbeek en S.A. de Wit, *Polyeconomisch zakboekje*. 3e druk. Koninklijke PBNA, 1981.

Poot, E.H., N.D. Mulder, R.A.F. van Paassen, M.D. Hack en J.T. Nienhuis, *Concurrentiekracht glasgroenten. Positiebepaling en strategische opties voor de Nederlandse glasgroentesector*. PPO, Wageningen, 2001.

Porter, M.E., *The competitive advantage of nations*. McMillan, Londen, 1990.

PVE, *Analyse slachtsector Denemarken* (via website www.pve.nl).

PVE, *Ziekte van Aujeszky (ZvA)* (via website www.pve.nl). 2007.

PVE, *Duitsland: de grootste biggenmarkt*. Nieuwsbrief 14 juni 2007.

UNSD United Nations Statistics Division, <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>

Tacken, G.M.L., L.C. Jager, L.F. Puister, M.G.A. van Leeuwen, M.A. de Winter en J.H.M. Wijnands, *Concurrentie monitor Groente*. Rapport 2.07.08. LEI, Den Haag, 2007.

Wijnands, J.H.M., S.D.C. Deneux, R.A.F. van Paassen, E.H. Poot en S.C. van Woerden, *Internationalisatie en concurrentiekracht van de Nederlandse vruchtgroentesector*. Rapport 5.04.06. LEI, Den Haag, 2004.

ZMP Vieh und fleisch, *Marktbilanz*. Bonn: Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle.

Bijlage 1

Begrippenlijst

AJE werknemers: ingezette arbeid van werknemers (dus exclusief arbeid van de ondernemers en gezinskrachten), uitgedrukt in arbeidsjaareenheden.

Arbeidsjaareenheid (aje): een arbeidsjaareenheid komt overeen met 2.000 uur, waarbij 1 persoon maximaal 1 aje. kan zijn.

Arbeidskosten per aje werknemer (primaire sector): de arbeidskosten die betaald zijn aan werknemers gedeeld door het aantal arbeidsjaareenheden van werknemers op het bedrijf.

Balassa-index: een maat voor de concurrentiepositie van een sector, op basis van de aandelen van de export van die sector in de totale internationale handel in de betreffende producten, ten opzichte van het aandeel van een land in de totale wereldhandel.

Consumptie (definitie FAO): de totale hoeveelheid van een bepaald product die in een bepaalde periode in een land of regio beschikbaar is gekomen voor menselijke consumptie. Data betreffen het product in kwestie en alle producten die daarvan zijn afgeleid via verwerking, uitgedrukt in hoeveelheidsequivalenten van het primaire product.

Export (definitie Kyoto-conventie, VN 2004): in de export van een land is inbegrepen de goederen die een land verlaten vanuit 1) het economisch vrije verkeer van het land, of verwerkende industrie waar ingevoerde goederen worden verwerkt (inward processing) of industriële vrijhandelszones, of 2) douane-opslagruimte of commerciële vrijhandelszones. Exporten kunnen bestaan uit producten van binnenlandse origine, binnenlands verwerkte producten van buitenlandse origine, of de uitvoer van producten van buitenlandse origine in dezelfde staat als waarin ze zijn ingevoerd (re-export). Goederen in transit worden niet gerekend tot de export of import van een land. De waarde van de export is berekend op basis van 'free on board'; aan de grens van het exporterende land.

Import (definitie Kyoto-conventie, VN 2004): in het 'general trade system' komen importstromen vanuit de rest van de wereld of vanuit douanetransit, dat wil zeggen, goederen die vanuit transit worden gewezen in het land te blijven. Importen kunnen bestaan uit: a) producten van buitenlandse origine, b) producten van binnenlandse origine die in het buitenland zijn verwerkt (outward processing), c) producten van binnenlandse origine in dezelfde staat als waarin ze eerder zijn uitgevoerd (re-import). De waarde van de import wordt berekend op basis van 'cost, insurance, freight', aan de grens van het importerende land.

Netto toegevoegde waarde (primaire sector): totale opbrengsten minus alle kosten behalve de kosten van arbeid (betaalde arbeidskosten) en kapitaal (betaalde rente), en minus de afschrijvingen op kapitaalgoederen.

Omzet per bedrijf (opbrengsten per bedrijf): de opbrengsten betreffen de verkoop van gewassen, dieren en veehouderijproducten (melk, eieren en dergelijke) en de verandering van de balanswaarde van biologische activa (vee en voorraden producten per balansdatum). Bij dalende prijzen kan deze balanswaarde afnemen. Daarnaast worden ook de inkomsten uit toeslagen (EU premies), werk voor derden en andere opbrengsten van het bedrijf meegerekend. Hierbij wordt uitgegaan van de werkelijke btw-situatie van het bedrijf. Producten die als intern verkeer op het eigen bedrijf zijn gebruikt (bijvoorbeeld melk dat naar de kalveren is gegaan) worden niet in de opbrengsten (en ook niet in de kosten) meegenomen.

Revealed comparative advantage: zie Balassa-index.

Solvabiliteit: geeft de mate waarin een bedrijf in staat is aan alle financiële verplichtingen (schulden op korte en lange termijn) te voldoen weer.

Solvabiliteitsratio: de verhouding tussen het eigen vermogen en het totale vermogen van het bedrijf. Als minimumnorm voor deze solvabiliteitsratio wordt vaak een waarde tussen 0,25 en 0,50 gehanteerd.

Zelfvoorzieningsgraad: de productie van een land van een bepaald product, gedeeld door de consumptie van hetzelfde product. De mate waarin een land in zijn eigen behoefte kan voorzien.

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen Universiteit en Researchcentrum. Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.lei.wur.nl

