

S. van Berkum
H.J. Silvis

Publicatie 1.31

TOENADERING TUSSEN EU EN BUURLANDEN

Gevolgen voor de tuinbouw

November 1997



SIGN: L26-1.31
EX. NO C
MLV:

Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)
Afdeling Algemeen Economisch Onderzoek en Statistiek (AEOS)

947702

REFERAAT

TOENADERING TUSSEN EU EN BUURLANDEN: GEVOLGEN VOOR DE TUINBOUW

Berkum, S. van en H.J. Silvis

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO), 1997

Publicatie 1.31

ISBN 90-5242-419-5

127 p., tab., fig., bijl.

De afspraken die de Europese Unie met haar buurlanden maakt over de handel in tuinbouwproducten, kunnen van grote invloed zijn op de Nederlandse tuinbouw. Deze studie geeft een overzicht van bestaande handelsakkoorden en handelsstromen van de EU met Midden- en Oost-Europese landen respectievelijk Middellandse-Zeelanden. Vervolgens wordt ingegaan op de huidige positie en perspectieven van de tuinbouw in de beide regio's. Tegen die achtergrond wordt tenslotte ingegaan op de bedreigingen en kansen voor de Nederlandse tuinbouw van mogelijke veranderingen in de handelsafspraken tussen de EU en de beide groepen landen.

Tuinbouw/EU/Nederland/Midden- en Oost-Europa/Middellandse-Zeelanden/Handel/
Handelsbeleid

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

INHOUD

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING	7
1. INLEIDING	13
1.1 Waarom deze studie?	13
1.2 De MOE-landen en de MZ-landen en hun betrekkingen met de EU	14
1.2.1 De MOE-landen	14
1.2.2 De MZ-landen	18
1.3 Onderzoeksvragen	23
1.4 Methoden van onderzoek	23
1.5 Opbouw van het rapport	24
2. DE TUINBOUW IN NEDERLAND, IN DE MOE-LANDEN EN IN DE MZ-LANDEN	25
2.1 Inleiding	25
2.2 De Nederlandse tuinbouw in Europees perspectief	25
2.3 De tuinbouw in de MOE-landen	29
2.4 De tuinbouw in de MZ-landen	31
3. HET EU-MARKT- EN PRIJSBELEID VOOR DE TUINBOUW EN DE HANDELSAFSPRAKEN MET DE MOE- EN MZ-LANDEN	33
3.1 Inleiding	33
3.2 Het EU-markt- en prijsbeleid voor de tuinbouw	33
3.3 Het GATT/WTO-akkoord	37
3.4 Concessies in het kader van bilaterale overeenkomsten	41
4. DE HANDEL IN TUINBOUWPRODUCTEN VAN DE EU MET DE MOE-LANDEN EN DE MZ-LANDEN	46
4.1 Inleiding	46
4.2 De handel in tuinbouwproducten van de MOE-landen	46
4.3 De handel in tuinbouwproducten van de MZ-landen	51
5. PERSPECTIEVEN VOOR DE TUINBOUW IN DE MOE-REGIO	54
5.1 Inleiding	54
5.2 Polen	54
5.3 Hongarije	60
5.4 Tsjechië	65

	Blz.
5.5 Roemenië	69
5.6 Gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw	72
6. PERSPECTIEVEN VOOR DE TUINBOUW IN DE MZ-LANDEN	73
6.1 Inleiding	73
6.2 Egypte	73
6.3 Israël	78
6.4 Marokko	83
6.5 Turkije	87
6.6 Gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw	93
7. SLOTBESCHOUWING	95
LITERATUUR	99
BIJLAGEN	101
1. De douanetarieven van de EU voor groente en fruit, 1995-2000	102
2. De invoerrechten van de EU op tuinbouwproducten uit de MOE-landen en MZ-landen	105
3. Handel in tuinbouwproducten van Midden en Oost-Europese en van de Mediterrane landen	111

WOORD VOORAF

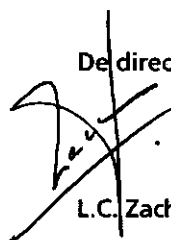
De betrekkingen tussen de EU en haar buurlanden worden steeds hechter. Daarbij gaat het om toetreding tot de EU van Midden- en Oost-Europese landen alsook om associatie-akkoorden van de Unie met Middellandse-Zeelanden. In deze studie worden de gevolgen van dit proces beschouwd voor de Nederlandse tuinbouw. Op grond van het economisch belang en de handelspolitieke betekenis van de betreffende sector, ligt het accent van de studie op de glastuinbouw.

Het onderzoek is in opdracht van het Ministerie van LNV, Directie Internationale Zaken, uitgevoerd door drs. S. van Berkum en dr. ir. H.J. Silvis, met medewerking van ing. K. Geertjes en ing. H. Tap. De begeleidingscommissie van het onderzoek, die bestond uit vertegenwoordigers van de LNV-directies Internationale Zaken, Landbouw en Industrie en Handel, werd geleid door ir. L.C. Smits.

Vanuit het ministerie van LNV hebben de onderzoekers bovendien een aantal maanden intensieve ondersteuning genoten van drs. P.J. Jorna, die zich geheel richtte op de ontwikkelingen in de mediterrane tuinbouw. Zijn bevindingen zijn neergelegd in vier landenrapporten, en wel over Israël, Turkije, Egypte en Marokko. Deze zijn eerder dit jaar als afzonderlijke nota's door LEI-DLO gepubliceerd.

Ook vele anderen hebben aan het onderzoek bijgedragen, waaronder medewerkers van het Productschap Tuinbouw en last but not least de Nederlandse landbouwwattachés en -raden van de bestudeerde landen. Graag wil ik allen voor hun inbreng bedanken.

Den Haag, november 1997

De directeur,

L.C. Zachariasse

SAMENVATTING

Waarom deze studie?

De handelsrelaties van de EU met zowel de Midden- en Oost-Europese (MOE) landen als met de landen rondom de Middellandse Zee (MZ) zijn aan veranderingen onderhevig. Deze relaties worden zowel bepaald door veranderende economische krachtsverhoudingen, als door het gevoerde landbouw- en handelsbeleid. In het algemeen is er sprake van een voortgaande toenadering van de EU tot beide groepen landen. Met betrekking tot de MOE-landen wordt die toenadering weerspiegeld in de huidige Europa Akkoorden en de voorziene toetreding van de landen tot de EU. De nadere samenwerking tussen de EU en de MZ-landen blijkt uit de associatie overeenkomsten en uit het voornemen een vrijhandelszone te scheppen. De EU heeft met de landen afgesproken deze zone tegen het jaar 2010 te creëren, waarbij de handel in landbouwproducten geleidelijk geliberaliseerd zou moeten worden.

In de agrarische handelsstromen tussen de EU en de beide groepen landen blijken tuinbouwproducten een substantieel aandeel te hebben. In verkenningen over de mogelijke ontwikkelingen in de land- en tuinbouw is door de Europese Commissie tot dusverre echter weinig aandacht besteed aan de tuinbouwsector. Deze geringe aandacht komt waarschijnlijk voort uit de beperkte zwaarte van het betreffende marktordeningsbeleid in de EU. De omvang van de handel en het relatieve gewicht van de sector voor de MOE- en MZ-landen alsook voor Nederland, rechtvaardigen een nadere analyse van de sector en van de bestaande en mogelijk toekomstige handelsstromen.

Deze studie beschouwt de tuinbouwontwikkelingen in de beide groepen landen, en besteedt daarbij bijzondere aandacht aan de internationale positie van de sectoren. De resultaten van de studie zijn mede bedoeld als bijdrage tot de discussie over de aanpassing van de wederzijdse handelsakkoorden. Daarnaast kunnen ze van belang zijn voor de strategieontwikkeling van de Nederlandse tuinbouwsectoren. De analyse richt zich met name op die producten die voor de Nederlandse tuinbouw van groot belang zijn en onderworpen zijn aan EU-handelsmaatregelen.

Karakteristieke verschillen tussen Nederland, de MOE- en MZ-landen

De tuinbouw is een heterogene sector met veel verschillende producten en productiesystemen. Bovendien zijn er grote verschillen in de mate waarin de productieomstandigheden beheerst worden: er zijn "beschermde" (of bedekte) teelten en opengrondsteelten. Er zijn een aantal karakteristieke verschillen tussen de tuinbouw in Nederland, de MOE- en de MZ-landen. Enigszins gechargeerd kunnen ze als volgt worden samengevat:

- in Nederland overheerst (in productiewaarde) de beschermde teelt; in de MOE- en MZ-landen gaat het hoofdzakelijk om vollegrondsteelt. De bedekte teelt vindt in Nederland onder glas plaats; in de MOE- en MZ-regio voornamelijk onder plastic;
- anders dan Nederland en de MOE-landen zijn de MZ-landen klimatologisch geschikt voor de teelt van tuinbouwproducten in met name de winterperiode. Ze zijn in dit opzicht vergelijkbaar met de mediterrane landen van de EU: Spanje (Canarische Eilanden, Almería), Italië (Sicilië) en Griekenland (Kreta);
- de groenteproductie van de MOE-landen bestaat in belangrijke mate uit grove producten zoals uien, wortelen, erwten, bonen, kool en wortelgroenten. De groenteproductie van de MZ-landen bestaat in belangrijke mate uit tomaten, komkommers, en andere voor Nederlandse begrippen "kasproducten";
- de sierteelt neemt in de Nederlandse tuinbouw een bijzondere plaats in; in de MOE-landen is de betekenis van het zachtfruit (bessen, aardbeien en frambozen) opvallend. In de MZ-landen is vooral citrusfruit zoals sinaasappels en citroenen van groot belang;
- de Nederlandse tuinbouw maakt gebruik van complexe technologie en is kapitaalintensief. Er is en wordt veel aandacht geschonken aan klimaatbeheersing, belichting, uitgekiende bemesting en gebruik van gewasbeschermingstechnieken, en automatisering. De MOE-tuinbouw is technologisch verouderd; eenvoudige arbeidsintensieve technologie overheerst. De MZ- tuinbouw wint in technologisch opzicht aan niveau. Eenvoudige arbeidsintensieve technologie is volop aanwezig, maar daarnaast zijn er ook in toenemende mate grootschalige, modern ingerichte productiebedrijven. Hun aantal is vooralsnog gering;
- de Nederlandse tuinbouw is een mengeling van kleinschalige productie en grootschalige structuren voor de toelevering en afzet. De MOE-tuinbouw kampt met versnipperde grootschaligheid. Op het primaire niveau is de MZ- tuinbouw, net als de Nederlandse, kleinschalig van karakter; kleinschaligheid domineert echter ook bij de toelevering en afzet;
- de Nederlandse tuinbouw is sterk exportgericht. Het Nederlandse distributiesysteem is zeer efficiënt en opereert internationaal. Daarentegen is de tuinbouw in de MOE-landen en de MZ-landen vooral gericht op voorziening van de thuismarkt;
- het Nederlandse aanbod is vers, gevarieerd en van goede kwaliteit; de MOE-tuinbouw levert vooral diepvries en overige houdbaar gemaakte producten (conserven). De MZ-tuinbouw levert ook vooral verse producten (met nadruk op fruit), maar de kwaliteit laat vaak nog te wensen over.

Het EU-markt- en prijsbeleid en de verleende handelsconcessies

Met betrekking tot het EU-markt- en prijsbeleid voor tuinbouwproducten en de handelsafspraken met de MOE- en MZ-landen kan het volgende worden opgemerkt:

- het entreprijsstelsel zorgt over het algemeen voor een effectieve bescherming van tuinbouwproducten in de EU. GATT/WTO-afspraken voorzien in een beperkte verlaging van de bescherming, maar aan het einde van de implementatieperiode is er nog geen sprake van een werkelijk open markt voor derde landen. Bij de recente hervorming van de marktordeningen voor verse en verwerkte groente en fruit is de regeling van het internationale handelsverkeer ongemoeid gelaten. Bij bloemen worden alleen douanetarieven toegepast;
- in het kader van de Europa-akkoorden is aan de MOE-landen een groot aantal concessies verleend op het gebied van de handel in tuinbouwproducten. Op een enkele uitzondering na gaat het echter om zeer bescheiden preferenties ten opzichte van de omvang van de EU-markt. In bijna alle gevallen bedraagt de omvang van de tariefcontingenten minder dan een tiende van het EU-verbruik. Met de preferenties hebben de MOE-landen dan ook slechts een beperkte toegang tot de EU-markt gekregen;
- als verklaring voor de geringe openstelling van de EU-markt moet gewezen worden op de druk die vanuit de agrarische sectoren en lidstaten is uitgeoefend op de Europese Commissie om zeer terughoudend te zijn met het verlenen van concessies. In de onderhandelingen heeft men zich gebaseerd op feitelijke handelsstromen in een referentieperiode. Met de potenties van de landen is nauwelijks rekening gehouden;
- de handelsrelaties van de EU met de MZ-landen worden grotendeels bepaald door de afspraken die gemaakt zijn in het kader van Euro-Mediterrane akkoorden gericht op associatie van de EU met de Mediterrane landen. Voor land- en tuinbouwproducten gelden verlaagde invoerrechten en tariefconcessies, beide vaak alleen binnen vastgestelde tariefcontingenten. Preferentiële tariefcontingenten kunnen daarnaast gebonden zijn aan een bepaalde periode in het jaar. Overigens geldt steeds het entreprijsstelsel (ook voor het tariefcontingent).

De wederzijdse handel in tuinbouwproducten

De MOE-regio speelt op wereldschaal een vrij geringe rol in de internationale handel van groente-, fruit- en sierteeltproducten. De MOE-landen importeren vooral vers fruit en exporteren bewerkte groente en fruit (vooral vruchtensappen). Polen en Tsjechië zijn de omvangrijkste importeurs, Polen en Hongarije de grootste exporteurs van de regio.

De EU-uitvoer van tuinbouwproducten nam sinds 1990 sterk toe, de invoer veel minder. Daardoor heeft de EU nu voor tuinbouwproducten een licht positieve handelsbalans met de MOE-landen. Het belang van MOE als afzetmarkt voor de EU is ook sterk gegroeid tot 17% in 1996 van de totale uitvoer naar derde landen (in 1989:3%). Het MOE-aandeel in de EU-invoer is vrij constant gebleven (7%).

Spanje, Nederland en Italië zijn de belangrijkste exporteurs naar MOE; Duitsland is MOE's belangrijkste afzetmarkt. Nederland heeft sinds 1991 z'n handelsbalans met MOE op tuinbouwgebied sterk verbeterd. De exportwaarde bedroeg in 1996 bijna 460 miljoen gulden, een derde van alle agrarische export

naar die regio. Van alle Nederlandse tuinbouwexport is dat bedrag echter maar 2,6%.

De MZ-landen zijn sterk netto-exporterend, vooral van vers, subtropisch (citrus)fruit. De EU-invoer uit de Mediterrane regio is ongeveer het tienvoudige van de EU-exportwaarde. Voor 90% is de invoer - vooral fruit - afkomstig uit Turkije, Israël en Marokko. Als afzetmarkt zijn de Mediterrane landen voor de EU van beperkt belang (minder dan 4%); daarentegen komt zo'n 20-25% van de EU-invoer van tuinbouwproducten uit Middellandse-Zeelanden.

Frankrijk en Nederland, evenals Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zijn belangrijke afzetmarkten voor de regio; verder is ook de Verenigde Staten een omvangrijk bestemming van Mediterrane tuinbouwproducten. Nederland heeft een sterk negatieve handelsbalans met de Middellandse-Zeelanden, die bovendien gestaag is verslechterd door een stagnerende uitvoer en een licht groeiende invoer van sierteelt- en groenteproducten. Aangetekend moet worden dat de Nederlandse handelsbalans mede wordt beïnvloed door re-export van importen.

Perspectieven voor de tuinbouw in de MOE-landen

De liberalisatie van de handel en distributie en de toegenomen inkomensverschillen hebben in verschillende gebieden van de MOE-regio geleid tot een koopkrachtige vraag naar verse tuinbouwproducten. Daarvan hebben met name tuinbouwexporterende landen in de EU kunnen profiteren. De export vanuit de Unie naar de MOE-landen heeft zich zo sterk ontwikkeld, dat die een zware prijsdruk is gaan leggen op de tuinbouw in de MOE-landen zelf. Dat Polen is overgegaan tot beschermende maatregelen getuigt daarvan.

De gunstige productieomstandigheden waarover sommige MOE-landen beschikken, zoals klimaat, grond en kennis, lijken niet toereikend om op korte termijn een concurrerende sector van de grond te tillen. In alle beschouwingen komt naar voren dat de MOE-landen gebrek hebben aan ondernemerschap, infrastructuur, distributiesysteem en "last but not least" kapitaal. Ook de bereidheid van de producenten en handelaren tot collectieve inspanningen lijkt zeer gering. In het overheidsbeleid van de MOE-landen krijgt de tuinbouw nauwelijks aandacht. De landen waar nog het meeste van te verwachten valt zijn Hongarije en Polen. De groeiende vraag aldaar van de binnenlandse consumenten en supermarkten naar kwaliteitsproducten kan de tuinbouwsector in die landen tot enige dynamiek aanzetten.

Perspectieven voor de tuinbouw in de MZ-landen

Marokko, Egypte en Turkije moeten in staat geacht worden tuinbouwproducten tegen relatief lage kosten te produceren. In Israël zijn de teeltkosten daarentegen beduidend hoger dan in de andere MZ-landen. Goedkoop produceren alleen is niet voldoende om het product in de markt af te zetten. Het product moet ook aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen. Dit blijkt met name voor Marokko, Egypte en Turkije niet altijd even gemakkelijk te zijn. Behalve voldoende technische kennis bij het telen is van belang dat het product na de

oogst ook in de diverse stadia van verhandeling - sortering, verpakking, opslag, en transport - goed behandeld wordt. Hieraan wil het echter nogal eens schorten. Veelal blijken de kwaliteitsproblemen eerst goed aangepakt te worden indien er een nauwe samenwerking tot stand komt met buitenlandse afnemers of buitenlandse deskundigheid wordt ingezet zoals bij de grotere bedrijven met buitenlandse investeringen en/of partnerships. Vooralsnog is de afzetorganisatie in de meeste MZ-landen een groot knelpunt, wat de kosten van verhandeling en het transport sterk nadelig beïnvloedt bij uitvoer naar de EU-markt.

Conclusies

De Nederlandse tuinbouwsector heeft kans gezien de laatste jaren de uitvoer van tuinbouwproducten naar MOE-landen aanzienlijk te doen toenemen. Afhankelijk van ontwikkelingen in de koopkracht (voor afzet van kwaliteitsproducten) en het verbeteren van het investeringsvermogen van de sector in de betreffende landen (voor afzet van allerlei toeleveranties) zijn er kansen om de export naar deze regio verder uit te breiden. In de Mediterrane landen lijken de afzetmogelijkheden van eindproducten voor de Nederlandse tuinbouw echter gering vooral vanwege de beperkte vooruitzichten op een groei van de koopkracht van de bevolking. Wel zijn er kansen om uitgangsmaterialen te leveren.

De Nederlandse tuinbouw hoeft de komende jaren de concurrentie uit zowel de MOE- als de MZ-landen niet te vrezen. De perspectieven voor de sector in de betreffende landen zijn vooralsnog beperkt. Hoewel er zowel in enkele MOE- als MZ-landen een zekere dynamiek in de sector valt te bespeuren, is die niet zo breed en sterk dat daardoor de sector op korte termijn op de EU-markt een geduchte concurrent voor Nederland zal worden. Dit geldt met name voor die teelten waarbij de productiefactoren kennis en kapitaal van groot belang zijn, zoals in de glastuinbouw. Voor de relatief eenvoudige teelten, zoals een aantal vollegrondsgroenteteelten, zou de tuinbouwsector in zowel de MOE- als de MZ-regio kunnen profiteren van de relatief lage kosten waartegen deze producten kunnen worden voortgebracht. De Nederlandse producenten zullen dan de gevolgen van een verdergaande toenadering van de EU tot beide regio's in sterkere mate ondervinden dan hun collega's in de glastuinbouw.

De aard van de problemen waar de tuinbouwsector in de MOE- en MZ-landen mee kampt verschilt niet, wel de mate waarin de problemen zich voordoen. MOE is nog verwickeld in een structureel aanpassingsproces van systeemverandering, wat gepaard gaat met voortdurend veranderende economische omstandigheden voor de bedrijven. De MZ-landen lijken daarentegen zowel politiek als economisch min of meer stabiel. Waar het de tuinbouwsector in beide groepen landen (met uitzondering van Israël) aan schort, is de eigen sectorale organisatie en de (overheids)instituten die het mogelijk maken om buitenlandse markten snel, efficiënt en continu te bewerken. Samenwerking bij en organisatie van de uitvoer is vaak nog gebrekkig en aan marketingaspecten (zoals kwaliteit) wordt weinig aandacht besteed. De opbouw van dit soort ken-

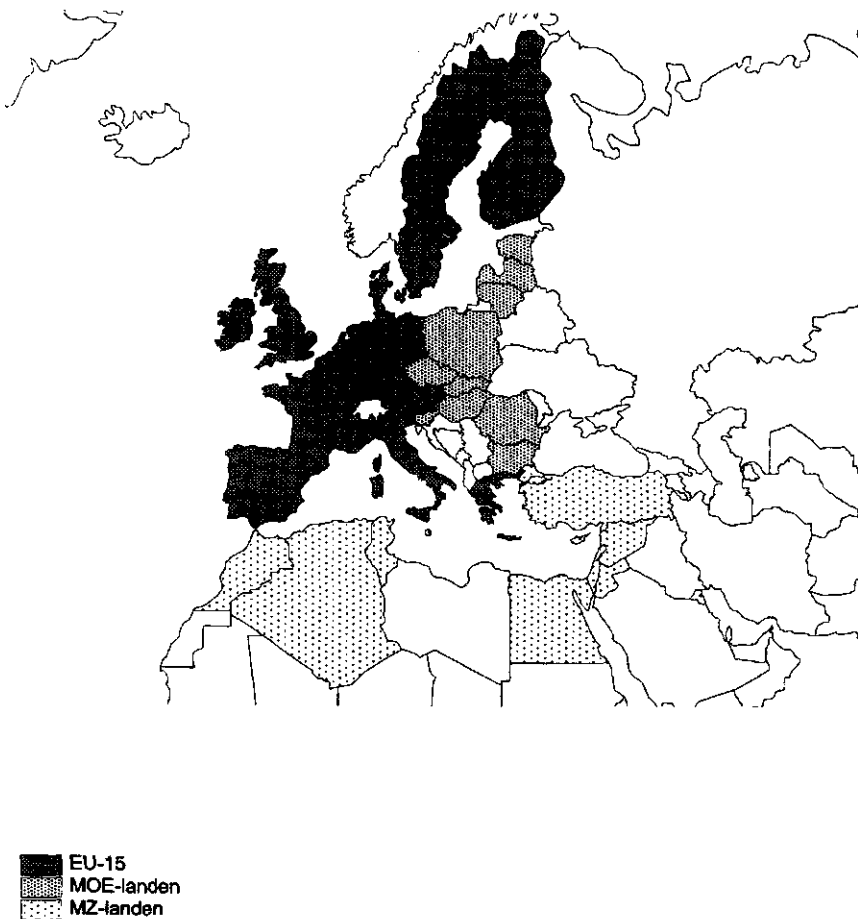
nis en organisatie vergt tijd. Vooralsnog staat voor de tuinbouwsector in zowel de MOE- als MZ-landen de productie voor de eigen binnenlandse markt voorop.

Een verdere toenadering van de EU tot de MOE en MZ-landen zal leiden tot ruimere exportmogelijkheden voor de tuinbouwsector in betreffende landen, met mogelijk een positieve uitwerking op de sector. De EU is in het verleden evenwel steeds zeer terughoudend geweest in het verlenen van handelsconcessies aan beide groepen landen, en het lijkt niet realistisch om te veronderstellen dat deze houding de komende jaren zal veranderen. Maar zelfs wanneer op korte termijn een sterk verbeterde toegang tot de EU-markt zou worden geboden, mag niet worden verwacht dat de EU zal worden overspoeld met tuinbouwproducten uit MOE- en/of MZ-landen. Daarvoor lijkt de huidige achterstand op de Europese tuinbouwsector toch te groot. De grote concurrentie voor de Nederlandse tuinbouw komt de komende jaren niet uit de MOE- of de MZ-landen, maar blijft vooral uit andere, met name zuidelijke, EU-lidstaten komen.

1. INLEIDING

1.1 Waarom deze studie?

De handelsrelaties van de EU met zowel de Midden- en Oost-Europese landen (MOE) als met de niet-EU-landen rondom de Middellandse Zee (MZ) worden steeds intensiever. Deze relaties worden zowel bepaald door veranderende economische krachtsverhoudingen, als door het gevoerde landbouw- en



Figuur 1.1 De EU en haar buurlanden

handelsbeleid. In het algemeen is er sprake van een voortgaande toenadering van de EU tot beide groepen landen (figuur 1.1). Met betrekking tot de MOE-landen wordt die toenadering weerspiegeld in de huidige Europa Akkoorden en de voorziene toetreding van de landen tot de EU. De nadere samenwerking tussen de EU en de MZ-landen blijkt uit de associatie overeenkomsten en uit het voornemen een vrijhandelszone te scheppen. De EU heeft met de landen afgesproken deze zone tegen het jaar 2010 te creëren, waarbij de handel in landbouwproducten geleidelijk geliberaliseerd zou moeten worden.

In de agrarische handelsstromen tussen de EU en de beide groepen landen blijken tuinbouwproducten een substantieel aandeel te hebben. In verkenningen over de mogelijke ontwikkelingen in de land- en tuinbouw is door de Europese Commissie tot dusverre echter weinig aandacht besteed aan de tuinbouwsector. Deze geringe aandacht komt waarschijnlijk voort uit de beperkte zwaarte van het betreffende marktordeningsbeleid in de EU. De omvang van de handel en het relatieve gewicht van de sector voor de MOE- en MZ-landen alsook voor Nederland, rechtvaardigen een nadere analyse van de sector en van de bestaande en mogelijk toekomstige handelsstromen.

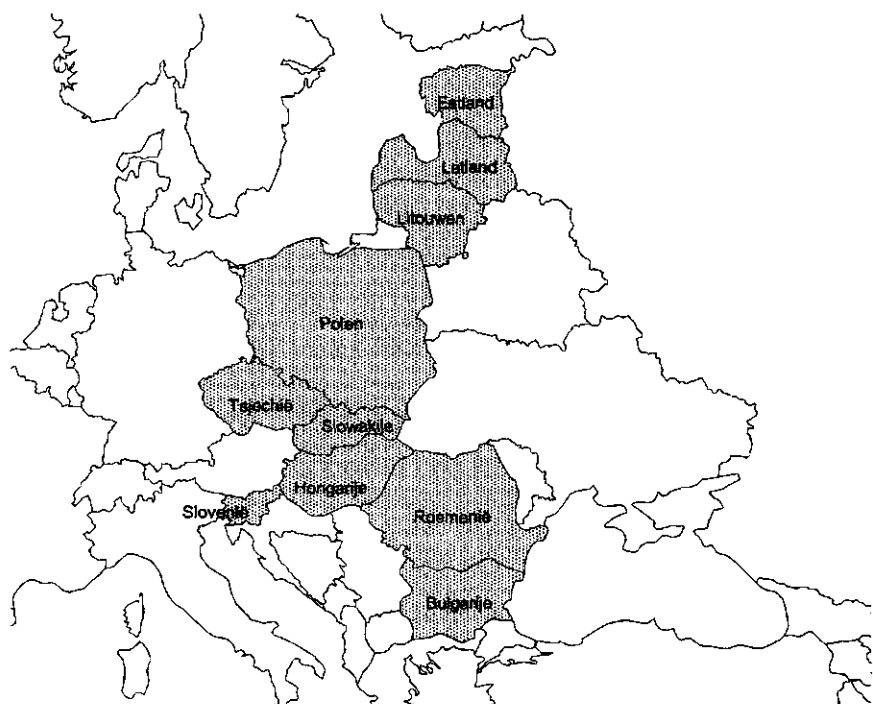
De resultaten van deze studie zijn mede bedoeld als bijdrage tot de discussie over de vraag hoe de uitbreiding van de EU zal worden vormgegeven, alsook voor de aanpassing van de wederzijdse handelsakkoorden. Daarnaast kunnen de resultaten van de studie van belang zijn voor de strategieontwikkeling van de Nederlandse tuinbouwsectoren. Alvorens de opzet van het onderzoek nader toe te lichten, volgt eerst een algemeen overzicht van de onderscheiden MOE-landen en MZ-landen en hun betrekkingen met de EU.

1.2 De MOE-landen en de MZ-landen en hun betrekkingen met de EU

1.2.1 De MOE-landen

De MOE-landen strekken zich uit van het noorden met de Baltische staten tot het zuiden met landen als Roemenië, Slovenië en Bulgarije (figuur 1.2). Ook qua oppervlakte, bevolkingsomvang en welvaartsniveau gaat het om zeer ongelijksoortige staten. Polen en Roemenië zijn het grootst, en Slovenië en de Baltische staten het kleinst. Vier van de tien landen hebben een bevolking van meer dan 10 miljoen mensen, maar alleen Polen en Roemenië hebben een grotere bevolking dan Nederland (tabel 1.1).

De MOE-landen maken aanspraak op het EU-lidmaatschap, mits aan een aantal voorwaarden is voldaan. Zo dienen in de landen stabiele instellingen tot stand te zijn gekomen die de democratie, de rechtsorde, de mensenrechten en het respect voor minderheden garanderen. Voorts moeten de landen een functionerende markteconomie hebben die de concurrentiedruk binnen een uitgebreide Unie aan kan. Ten derde moeten de landen de gehele Europese regelgeving overnemen (het *acquis communautaire*). Anderzijds moet de Unie het vermogen hebben om de nieuwe landen op te nemen, zonder dat de voortgang van de Europese integratie erdoor in gevaar wordt gebracht.



Figuur 1.2 De MOE-landen

Tabel 1.1 Enkele kerngegevens van de Midden- en Oost-Europese landen in 1995

Land	Oppervlakte (mln. ha)	Bevolking (mln.)	BNP (mrd. \$)	BNP/hoofd (\$)
Bulgarije	11,1	8,4	12,4	1.471
Estland	4,2	1,5	3,9	2.582
Hongarije	9,2	10,2	43,7	4.273
Letland	6,2	2,5	5,7	2.261
Litouwen	6,5	3,7	7,1	1.908
Polen	30,4	38,6	117,7	3.047
Roemenië	23,0	22,7	35,5	1.566
Slovenië	2,0	2,0	18,5	9.312
Slowakije	4,8	5,3	17,4	3.243
Tsjechië	7,7	10,3	44,8	4.333

Bron: Wereldbank, WDI 1997.

In totaal wonen er in de tien MOE-landen ongeveer 110 miljoen mensen, bijna 30% van de bevolkingsomvang van de EU-15. Qua oppervlakte zijn de landen zelfs eenderde van de Unie. Het economisch gewicht van de landen is echter klein: zo bedraagt het Bruto Nationaal Produkt van de landen niet meer dan 5% van dat van de EU-15. Volgens Eurostat is het BNP per hoofd van de bevolking in de landen nog fors lager (meer dan 50%) dan in de armste landen van de EU, Griekenland, Portugal, Ierland en Spanje (CEC, 1997b: 80).

De voorbereiding van de toetreding

De EU hanteert als uitgangspunt dat de landen zelf verantwoordelijk zijn voor het bereiken van de noodzakelijke convergentie, maar wil wel bijdragen aan de bespoediging en ondersteuning van het hervormingsproces. De zogenaamde pre-toetredingsstrategie bestaat in de eerste plaats uit de uitvoering van de Associatie- of Europa-akkoorden. Deze beogen onder meer het tot stand brengen van vrij verkeer van goederen en kapitaal, evenals samenwerking op het gebied van transport, energie en milieu. Binnen dit kader vindt bovendien regelmatig overleg plaats over de landbouw. Op handelsgebied bevatten de Europa-akkoorden maatregelen en kalenders om de wederzijdse markttoegang te bevorderen. De tarieven voor de meeste industrieproducten zijn door de EU al tot nul gereduceerd. Voor de landbouw is voor diverse producten, zoals varkensvlees, pluimvee en diverse tuinbouwproducten, een systeem van preferentiële tariefcontingenten ingevoerd. Het volume van de contingenten wordt geleidelijk vergroot om de markt in de EU gelegenheid te geven zich aan te passen. In de praktijk is de EU terughoudend in de openstelling van de eigen landbouwmarkten, door de historische (betrekkelijk kleine) handelsstromen als uitgangspunt van de preferenties te kiezen.

Een ander onderdeel van de strategie betreft het verlenen van technische en juridische steun bij de aanpassing aan de interne markt. In een Witboek is aangegeven welke wetgeving de landen minimaal dienen aan te nemen op een aantal terreinen. Een van de onderdelen daarvan betreft de wetgeving op veterinair en fytosanitair gebied, die door de landen moet worden aangepast aan de regelgeving die nu binnen de Unie van kracht is.

De uitvoering van het zogenaamde PHARE-programma vormt een derde element van de voorbereiding. Dit hulpprogramma voorziet in kennisoverdracht op velerlei terrein, waaronder verbetering van bedrijfsmanagement, privatisering, milieubeleid en modernisering van de infrastructuur. In de periode 1990-1995 heeft de EU in dit kader voor een bedrag van ruim 4,4 miljard ecu aan assistentie aan de betrokken landen verleend. Hiervan is ruim een tiende vastgelegd voor projecten op landbouwkundig gebied, bij voorbeeld ter verbetering van de landbouwvoorlichting, het totstandkomen van geprivatiseerde agrarische industrie en handel, het opzetten van landbouwkredietsystemen en het ontwikkelen van landregistratie. Voor de periode 1995-1999 is een bedrag van 5,7 miljard ecu voor de betrokken landen gereserveerd. Hoeveel hiervan voor landbouwkundige doeleinden zal worden besteed hangt af van de invulling van de programmering die door de landen zelf wordt bepaald.

De verdere voorbereiding is momenteel in volle gang. Onlangs heeft de Europese Commissie voorgesteld om in 1998 de toetredingsonderhandelingen met de genoemde landen (en Cyprus) te beginnen (CEC, 1997a: 79-82). Slowakije, Bulgarije, Roemenië, Letland en Litouwen blijven volgens de voorstellen echter buiten de onderhandelingen omdat het politieke en economische hervormingsproces in deze landen nog niet voldoende gevorderd wordt geacht. Rekening houdend met een onderhandelingsduur van enkele jaren evenals noodzakelijke goedkeuring van de ontwerpverdragen in alle lidstaten en door het Europees Parlement, kan worden aangenomen dat de eerste toetredingen pas na het begin van de volgende eeuw zullen kunnen plaatsvinden. Het landbouwbeleid speelt een sleutelrol in de timing van de uitbreiding.

De agrarische sector in de MOE-landen

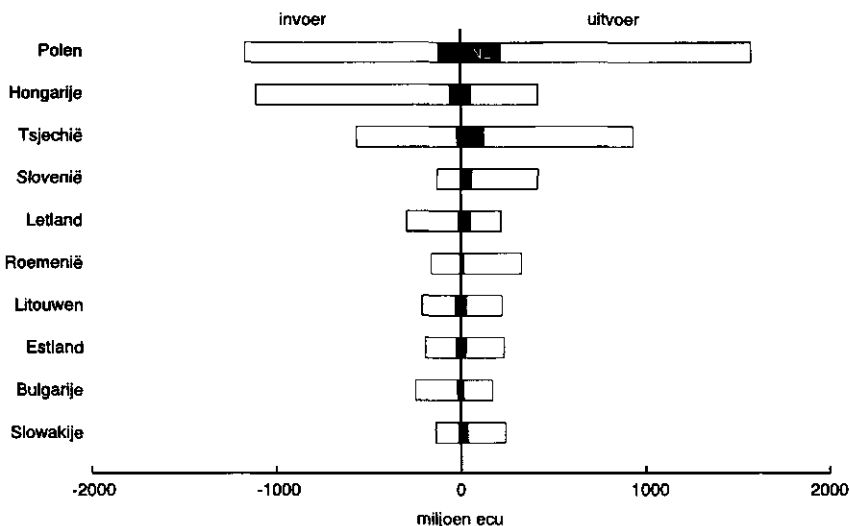
De agrarische sector in de MOE-landen is zowel qua aandeel in het bruto nationaal product als qua aandeel in de beroepsbevolking veel belangrijker dan in de EU. De landbouwproductie in de MOE-landen is sinds 1989 fors gedaald, variërend van zo'n 15% in Polen, circa 30% in Hongarije tot zelfs 50% in de Baltische Staten. Gelet op de vele structurele problemen waarmee de landbouw te kampen heeft, zoals een gebrek aan kapitaal, een onevenwichtige bedrijfsstructuur, een vrijwel afwezige groothandelsstructuur en een inefficiënte verwerkende industrie, mag niet verwacht worden dat de landbouwproductie binnen afzienbare tijd weer de omvang van 1989 heeft (CEC, 1995a).

In de MOE-landen wordt zo'n 30-60% van het besteedbare inkomen aan voedsel uitgegeven (CEC, 1995a: 9). Naast de structurele problemen in de landbouw vormde dit voor EU-landbouwcommissaris Fischler de tweede overweging om in zijn strategienota van eind 1995 te stellen dat de landbouwsector in de MOE-landen niet zozeer een hoge prijs- en inkomensondersteuning nodig heeft, maar meer is gebaat bij ondersteuning van het proces van herstructurering, modernisering en diversificatie en bij verbetering van de infrastructuur op het platteland. Dit standpunt wordt herhaald in het Agenda 2000 document van de Commissie (CEC, 1997a: 63).

De agrarische handel met de EU

De onderlinge agrarische handel tussen de EU en de Midden- en Oost-Europese landen heeft een opmerkelijke ontwikkeling doorgemaakt. De agrarische invoer van de EU uit de MOE-landen is tussen 1988 en 1996 meer dan verdubbeld. De agrarische uitvoer van de EU naar de MOE-landen ontwikkelde zich echter nog veel sterker; hier trad een vervijfvoudiging op. Als gevolg daarvan heeft de EU vanaf 1993 een positief saldo op de agrarische handelsbalans met de MOE-landen. Daarvoor kende de EU op deze balans een negatief saldo, dat in 1988 nog meer dan 1 miljard ecu bedroeg.

De MOE-landen hadden in 1996 een gezamenlijk aandeel van 6,5% in de agrarische importwaarde van de EU uit derde landen. Anderzijds namen ze in hetzelfde jaar 10% af van de agrarische exportwaarde van de EU naar derde landen. De EU is met een aandeel van 50% de belangrijkste externe leverancier



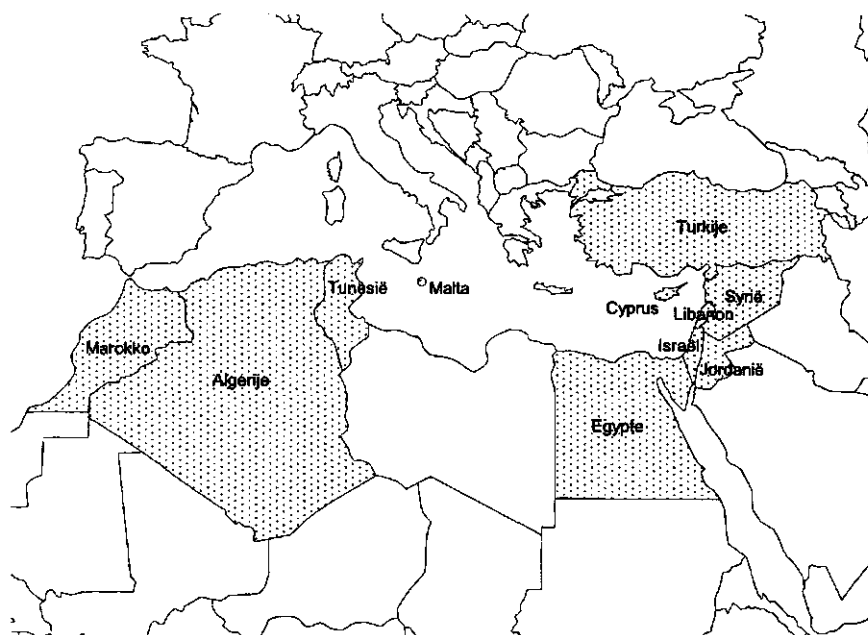
Figuur 1.3 De agrarische handel tussen de EU en Nederland met de MOE-landen in 1996

van agrarische producten aan de MOE-landen. Omgekeerd heeft de EU een aandeel van zo'n 30% in de agrarische export van de MOE-landen. Deze aandelen verschillen overigens per land.

Polen, Tsjechië en Hongarije zijn in de agrarische handel de belangrijkste partners van de EU in de MOE-regio. Aan de EU-kant domineren Duitsland, Italië en met name bij de export ook Nederland. In 1996 was 31% van de EU-uitvoer van agrarische producten naar de MOE-landen van Duitse herkomst, 13% was afkomstig uit Nederland en 10% uit Frankrijk. Nederland exporteerde in 1995 vooral naar Polen en Tsjechië. Het Nederlandse exportpakket naar de MOE-regio bestaat onder meer uit verse tomaten, snijbloemen en varkensvlees. Voor de MOE-landen was Duitsland de belangrijkste bestemming met een aandeel van 39% in 1996, gevolgd door Italië (15%) en Oostenrijk (10%). Nederland bezet binnen de EU de vijfde plek als afzetmarkt voor de MOE-landen.

1.2.2 De MZ-landen

Net als binnen de groep MOE-landen, zijn er ook grote verschillen tussen de Middellandse-Zeelanden (figuur 1.4). Deze hebben onder meer betrekking op ligging, oppervlakte, bevolking en welvaartsniveau. Daarbij komen dan nog de verschillen op sociaal en cultureel gebied. Verreweg het grootst in oppervlakte is Algerije, voor Egypte en Turkije. De twee laatste landen hebben de grootste bevolking van de MZ-landen, met ieder ongeveer 60 miljoen mensen.



Figuur 1.4 De MZ-landen

Het kleinst in oppervlakte en bevolking zijn Malta en Cyprus, die beide minder dan 1 miljoen mensen tellen.

De totale bevolking van de MZ-landen bedraagt meer dan 220 miljoen mensen, twee keer zoveel als die van de MOE-landen. Het gemiddelde welvaartsniveau in de MZ-landen is laag, maar de inkomensverdeling vrij scheef. In termen van BNP per hoofd is Israël het meest welvarend, en Egypte het armst (tabel 1.2). In de meeste landen beslaat de landbouw een vrij groot deel van het BNP en van de werkgelegenheid.

Vanwege hun geografische ligging zijn de landen van strategisch belang voor de EU. Veel van deze landen worden gekenmerkt door instabiele politieke, economische en sociale omstandigheden zoals grootschalige migratie, fundamentalisme, terrorisme en criminaliteit. De EU probeert sinds geruime tijd via het Global Mediterranean Policy (GMP) tot een nauwere samenwerking met de MZ-landen te komen, om op die manier een bijdrage te leveren aan de vermindering van de instabiliteit (CEC, 1995b). Tijdens de zogenaamde "Euromediterrane conferentie", die in november 1995 in Barcelona is gehouden, heeft de EU met de landen overeenstemming bereikt over het instellen van een Mediterrane vrijhandelszone. Dit vrijhandelsgebied moet via bilaterale overeen-

Tabel 1.2 Enkele kernegevens van de Middellandse-Zeelanden in 1995

Land	Oppervlakte (mln. ha) a)	Bevolking (mln.)	BNP (mrd. \$)	BNP/hoofd (\$)
Algerije	238,2	28,0	41,4	1.482
Cyprus	0,9	0,7	7,2	9.903
Egypte	99,5	57,8	47,3	819
Israël	2,1	5,5	92,0	16.657
Jordanië	8,9	4,2	6,1	1.513
Libanon	1,0	4,0	11,1	2.782
Malta a)	0,03	0,4	2,4	6.700
Marokko	44,6	26,6	32,4	1.220
Syrië	18,4	14,1	16,8	1.189
Tunesië	15,5	9,0	18,0	2.007
Turkije	77,0	61,1	164,8	2.699

a) 1994.

Bron: Wereldbank, WDI 1997.

komsten tussen de EU en de MZ-landen en tussen deze landen onderling, tegen 2010 een feit zijn. De vrijhandelszone omvat alleen een vrij verkeer van industrieproducten; de handel in landbouwproducten wordt slechts gedeeltelijk (maar wederzijds) geliberaliseerd. Daarnaast wil de EU met de landen samenwerken in technische en industriële zaken en financiële steun verlenen. Met sommige landen zijn associatie overeenkomsten gesloten. Met speciale aandacht voor de agrarische handel kunnen de betrekkingen als volgt worden samengevat:

- *Israël*

Met dit land werd in 1975 de eerste belangrijke GMP-overeenkomst gesloten. Het omvatte een reeks tariefconcessies op agrarische producten. Nadere onderhandelingen over voortgezette en verbeterde toegang werden - in aansluiting op de EU-toetreding van Spanje en Portugal - eind 1988 afgerond. In 1995 werd een nieuwe Euro-mediterrane overeenkomst tussen de EU en Israël getekend: vooruitlopend op de ratificatie door de nationale staten, is een interim overeenkomst van kracht.

- *Maghreb-landen*

In 1976 werden GMP overeenkomsten getekend met de drie Maghreb-landen (Marokko, Algerije and Tunesië). Daarbij werden concessies verleend op landbouwgebied. Via protocollen bij de overeenkomsten werd rekening gehouden met de uitbreiding van de Gemeenschap in 1986. In 1995 werd met Tunesië en in 1996 met Marokko een nieuwe Euro-mediterrane overeenkomst getekend. In afwachting van de ratificatie door de lidstaten, zijn interim-overeenkomsten in werking gesteld. De onderhandelingen met Algerije werden in 1996 geopend.

- *Mashraq-landen*

In 1977 tekende de Gemeenschap overeenkomsten met de Mashraq-landen (Egypte, Jordanië and Syrië). Deze beslaan ook een groot aantal agrarische producten. Met Libanon werd een overeenkomst in 1977 geslo-

ten, die eveneens tariefconcessies voor een aantal agrarische producten omvatte. Onderhandelingen om de overeenkomsten te vervangen door Euro-mediterrane overeenkomsten zijn gaande. Bij de onderhandelingen met Egypte is er sprake van stagnatie door een conflict over de door Egypte gewenste toegang tot de agrarische markt van de EU.

- *Malta*

Een overeenkomst met Malta werd al in 1971 van kracht, en bevatte een tweestappenplan naar een douane-unie. De overeenkomst voorzag in tariefconcessies voor een aantal landbouwproducten. In 1990 vroeg Malta nog het volledige lidmaatschap van de Gemeenschap aan, maar de nieuwe regering heeft het betreffende verzoek opgeschort: nu wil men geen lidmaatschap, maar slechts een associatie-overeenkomst.

- *Cyprus*

Cyprus tekende in 1973 een overeenkomst met de Gemeenschap. De eerste fase voorzag in concessies voor een groot aantal agrarische producten. De tweede fase, die in 1987 van start ging, is gericht op volledige eliminatie van handelsbelemmeringen. Cyprus vroeg in 1989 het volledige lidmaatschap van de EU aan. De toetredingsonderhandelingen met Cyprus zullen naar verwachting in 1998 beginnen.

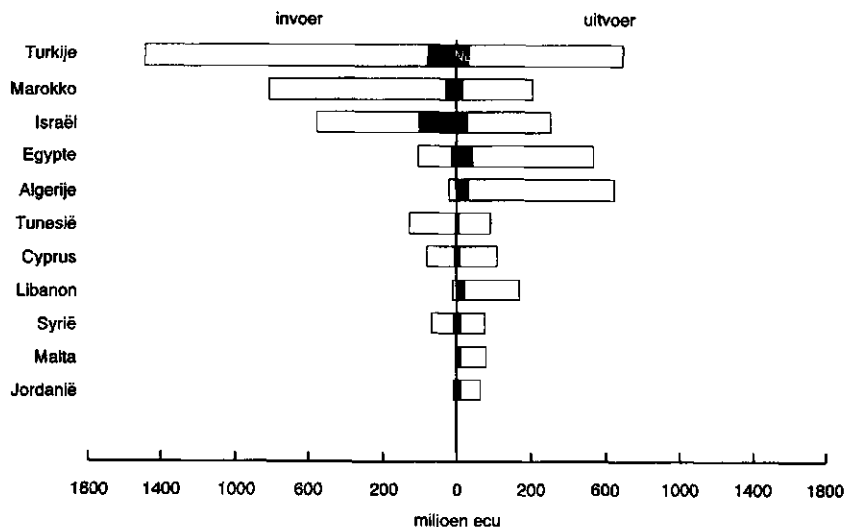
- *Turkije*

Al in de jaren zestig werd een Associatie Overeenkomst met Turkije gesloten. Deze voorzag in een douane-unie met de Gemeenschap die in een drietal stappen bereikt zou moeten worden. Vanaf 1973 is het overgrote deel van de Turkse agrarische export naar de Gemeenschap gedekt door een preferentieel regime. In 1987 verzocht Turkije om tot de Gemeenschap te mogen toetreden. De toetreding van eerst Griekenland en later van Spanje en Portugal leidde tot nieuwe protocollen bij de overeenkomst in 1988. Een vrijhandelsovereenkomst werd op 1 januari 1996 van kracht. Landbouwproducten zijn voorlopig buiten de vrijhandel gelaten, hoewel het bestaande preferentiële regime van kracht bleef. Het akkoord vergt van Turkije dat het zijn beleid aanpast aan het gemeenschappelijk landbouwbeleid om op termijn ook vrijhandel in landbouwproducten te kunnen realiseren.

De agrarische handel van de MZ-landen met de EU

Als groep zijn de MZ-landen netto-importeur van agrarische producten. Alleen Turkije heeft een positief saldo op de agrarische handelsbalans. Algerije en Egypte zijn de grootste importeurs van de regio. Hoewel deze landen zeer groot zijn, hebben ze te kampen met voedselschaarste, omdat door watertekorten en klimatologische factoren, slechts een heel klein deel van het land (3%) geschikt is voor agrarische productie. Daar komt bij dat de productiviteit er laag is. Na Turkije is Israël de tweede agrarische exporteur van de regio.

De agrarische handel van de EU met deze groep landen (figuur 1.5) heeft zich de laatste jaren positief ontwikkeld maar minder spectaculair dan die met de MOE-landen. De MZ-landen hadden in 1996 net als de MOE-landen een aandeel van 6,5% in de agrarische importwaarde van de EU uit derde landen.



Figuur 1.5 De agrarische handel van de EU en Nederland met de MZ-landen in 1996

Van de agrarische exportwaarde van de EU naar de rest van de wereld ging in 1996 bijna 10% naar de MZ-landen.

Als afzetgebied is de EU echter belangrijker voor de MZ-landen dan omgekeerd. Ongeveer de helft van de agrarische uitvoer van de MZ-landen heeft als bestemming de EU. Binnen de MZ-regio zijn Turkije, Algerije, en Egypte de belangrijkste bestemmingslanden voor de agrarische export van de EU met aandelen van respectievelijk 20, 18 en 16%. Aan de andere kant is Turkije verreweg de belangrijkste MZ-exporteur naar de EU met een aandeel van 39%, gevolgd door Marokko (23%) en Israël (17%). Van de EU-exportwaarde naar de MZ-landen was in 1996 29% afkomstig uit Frankrijk. Duitsland en Nederland hadden elk een aandeel van 10% in de totale EU-uitvoerwaarde naar deze regio. Nederland exporteert vooral verse aardappelen, suiker, rundvlees, vollemelkpoeder, mengvoeder, boter en sojaolie naar de MZ-regio.

De belangrijkste bestemmingslanden voor de MZ-export waren in 1996 Duitsland (20%), Frankrijk (19%) en Italië (15%). Nederland importeerde 10% van de EU-importwaarde van agrarische producten uit de MZ-regio, vooral vanuit Israël (199 miljoen ecu) en Turkije (150 miljoen ecu). De Nederlandse import uit de MZ-regio bestaat hoofdzakelijk uit snijbloemen, rozijnen, groentebereidingen, ruwe tabak en sinaasappelen.

1.3 Onderzoeksvragen

Het onderzoek is gericht op de huidige en toekomstige handel in tuinbouwproducten tussen de EU - en Nederland in het bijzonder - aan de ene kant en de MOE-landen en de niet-EU-landen rondom de Middellandse Zee aan de andere kant. In de analyse staan die producten centraal die voor de Nederlandse tuinbouw van groot belang zijn en onderworpen zijn aan EU-handelsmaatregelen: via entreprijzen en afspraken in het kader van handelsakkoorden, via bepalingen ten aanzien van de import en/of interventiemogelijkheden. Naast verse worden ook de verwerkte groente en fruitproducten in de analyse betrokken.

Het doel van het onderzoek is om meer gefundeerd de positie van Nederland te kunnen bepalen bij de voorbereiding van eventuele aanpassingen in het Europese marktordenings- en handelsbeleid. De volgende onderzoeksvragen komen aan de orde:

1. wat zijn de belangrijkste importerende/exporterende landen van tuinbouwproducten?
2. welke relaties bestaan er op het gebied van de handel in tuinbouwproducten tussen de betreffende derde landen en de EU, en welke positie neemt Nederland daarbij in?
3. wat zijn de economische gronden ter verklaring van die handelsstromen?
4. in hoeverre zijn de huidige handelsstromen beïnvloed door handelspolitieke maatregelen?
5. wat is het vraag- en aanbodpotentieel van de betreffende derde landen op tuinbouwgebied en wat zijn de ontwikkelingsperspectieven op korte en middellange termijn?
6. wat betekent voorafgaande analyse voor de toekomstige onderlinge handel met de EU in het algemeen en met Nederland in het bijzonder?

1.4 Methoden van onderzoek

Het onderzoek heeft voor een belangrijk deel bestaan uit het verzamelen en bewerken van statistisch materiaal en uit literatuurstudie (desk research). Een belangrijke bron hiervoor waren de LEI-DLO databanken van de buitenlandse handel (Buha en Exmis). De verkregen inzichten zijn getoetst en aangevuld door contacten met deskundigen in het veld. Hiertoe worden onder meer gerekend de (toenmalige) Nederlandse landbouwattachés in de MOE-regio: ir. M. Overheul (Hongarije, Bulgarije, Roemenië (en Macedonië)), ir. T. Kaastra (Polen) en ir. H.R. Toxopeus (Tsjechië, Slowakije, Slovenië). Naar Hongarije is een aparte studiereis gemaakt.

Voor wat betreft de Middellandse-Zeelanden zijn onmisbare bijdragen geleverd door drs. P.J. Jorna, die de tuinbouwontwikkelingen in respectievelijk Marokko, Egypte, Israël en Turkije heeft bestudeerd. Bij zijn onderzoekingen heeft Jorna onder meer kunnen profiteren van de medewerking van de landbouwattachés ir. J.M.J.G. Kats (Spanje en Marokko), ir. P.A.L. de Rijk (Egypte, Libië, Jordanië, Syrië en Libanon) en ir. H.T. Clevering (Turkije en Iran). De re-

sultaten van Jorna's onderzoek zijn reeds in aparte deelrapporten door LEI-DLO gepubliceerd.

Voor wat betreft de economische gronden van de handelsstromen is aansluiting gezocht bij de internationale handelstheorieën. Volgens deze ligt een groot aantal factoren ten grondslag aan de handel. Daarbij gaat het niet alleen om relatieve verschillen in natuurlijke omstandigheden en kosten van grond, arbeid en kapitaal (factorprijzen), maar ook bij voorbeeld om schaalvoordelen ("economies of scale"), technologische voorsprong, productdifferentiatie en marktmacht. Bij deze punten zijn uiteraard de productkwaliteit en de afzetorganisatie van groot belang. Verder kan ook het overheidsbeleid - en als onderdeel daarvan het handelsbeleid - een verklaring bieden voor bepaalde handelsstromen. In het onderzoek is aan de genoemde factoren uitdrukkelijk aandacht besteed.

Het onderzoek gaat niet alleen om bestaande situaties en huidige krachtsverhoudingen op de Europese markten, maar ook om de potentiële ontwikkelingen in de beide groepen landen. De productie- en handelspotenties van de diverse landen zijn voornamelijk kwalitatief weergegeven, ondersteund door enkele kwantitatieve indicaties. Modelsimulaties zijn niet in dit onderzoek opgenomen. Wel is gebruikgemaakt van eerder door LEI-DLO uitgevoerd onderzoek op dit terrein.

1.5 Opbouw van het rapport

Na de inleiding in dit hoofdstuk, gaat hoofdstuk 2 over de algemene positie en structuur van de tuinbouw in Nederland en wordt een beknopte schets gegeven van de tuinbouwsector in elk van de beide groepen landen buiten de EU. Hoofdstuk 3 is gewijd aan het EU-markt- en prijsbeleid voor de tuinbouw en aan de handelsafspraken met de MOE-landen en met de MZ-landen. In hoofdstuk 4 staat centraal de ontwikkeling van de handel in tuinbouwproducten van de EU met beide groepen landen. De perspectieven met betrekking tot de tuinbouwsector in de MOE-landen komen in hoofdstuk 5 aan bod, gevolgd door een gelijksoortige analyse gericht op de MZ-landen (hoofdstuk 6). De hoofdtekst wordt afgesloten met een slotbeschouwing (hoofdstuk 7).

2. DE TUINBOUW IN NEDERLAND, IN DE MOE-LANDEN EN IN DE MZ-LANDEN

2.1 Inleiding

De tuinbouw is een heterogene sector met veel verschillende producten en productiesystemen, met eenjarige en meerjarige gewassen. De groenteteelt is in het algemeen eenjarig, fruitteelt en boomkwekerij zijn voorbeelden van meerjarige teelten, terwijl in de bloemkwekerij zowel een- als meerjarige teelten voorkomen. Binnen de tuinbouw zijn er verder grote verschillen in de mate waarin de productieomstandigheden beheerst worden: er zijn "beschermde" (of bedekte) teelten (in Nederland met name glasteelten) en opengrondsteelten. Als achtergrond voor de verdere analyses geeft dit hoofdstuk een algemene schets van de positie en structuur van de Nederlandse tuinbouw in EU-perspectief en die van respectievelijk de MOE-landen en MZ-landen.

2.2 De Nederlandse tuinbouw in Europees perspectief

In de EU wordt ongeveer 3% van de cultuurgrond gebruikt door de tuinbouw (beschermde groente- en sierteelt, opengrondsgroente en fruitteelt), terwijl ruim 8% van de agrarische bedrijven als tuinbouwbedrijf wordt getypeerd. Een en ander verschilt van land tot land, en van regio tot regio. In Nederland zijn relatief de meeste tuinbouwbedrijven, namelijk bijna 17% van het totale aantal agrarische bedrijven. Anders dan in Nederland heeft de sierteelt in de EU als geheel een bescheiden aandeel in de tuinbouwproductie. Het EU-productievolume van groente en fruit bedroeg in 1995 bijna 70 miljoen ton, waarvan bijna 60% groente en ruim 40% fruit.

Binnen agrarisch Nederland neemt de tuinbouw economisch gezien een belangrijke plaats in. In 1996 bedroeg de brutoproductie van de tuinbouw ruim 13 miljard gulden, wat overeenkwam met 37% van de totale brutoproductie van de land- en tuinbouw. Tuinbouwproducten vertegenwoordigen zo'n 12% van de totale agrarische importwaarde (inclusief voedingsmiddelen, vis en hout) en 23% van de agrarische exportwaarde. In de Nederlandse tuinbouw domineert de glastuinbouw: circa 70% van de tuinbouwproductiewaarde wordt op een areaal van zo'n 10.000 ha onder glas geteeld. De overige 30% komt van circa 120.000 ha, waar tuinbouwproducten in de open grond worden geteeld.

De EU-handel in tuinbouwproducten bedraagt zo'n 65 miljard gulden en bestaat voor ruim twee derde uit intrahandel. Als geheel is de EU een netto-importeur van tuinbouwproducten. Daarentegen is Nederland netto-exporteur van tuinbouwproducten, net als Spanje en Italië. Deze landen zijn dan ook con-

currenten van Nederland, zowel op de interne markt als op de markten buiten de Unie.

In 1995 bedroeg de Nederlandse exportwaarde van tuinbouwproducten 17,5 miljard gulden. Daarvan werd bijna 85% gerealiseerd in de handel met EU-lidstaten. De Nederlandse export van tuinbouwproducten is vooral gericht op Duitsland: die markt is voor vrijwel elk tuinbouwproduct de belangrijkste buitenlandse afzetmarkt. Andere belangrijke markten zijn Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en België/Luxemburg. In totaal wordt ongeveer 70% van de totale tuinbouwexport op de genoemde vier markten afgezet. Andere lidstaten van de Unie zijn goed voor zo'n 10%. De rest, zo'n 15% van de tuinbouwexport, gaat naar zogenaamde derde landen.

De Nederlandse invoer van tuinbouwproducten bedroeg in 1995 7,4 miljard gulden, waarvan zo'n 40% afkomstig was uit andere EU-lidstaten, met name uit Spanje (Canarische Eilanden) maar ook uit België/Luxemburg en Duitsland. Tuinbouwproducten van buiten de Unie hebben voor een belangrijk deel hun oorsprong in de Verenigde Staten en Israël.

Glasgroente

De Nederlandse glastuinbouwsector brengt vooral tomaten, paprika's en komkommers voort. Het areaal glasgroente is in Nederland de laatste jaren vrij stabiel gebleven. In Spanje heeft daarentegen een behoorlijke groei van het areaal beschermde groenteteelt plaatsgevonden (veelal plastic kassen).

De laatste jaren is Spanje een belangrijke concurrent voor de Nederlandse glasgroente geworden. In 1990 exporteerde Nederland bijna de helft van de EU-export van verse groente. Spanje stond met een aandeel van meer dan 15% op de tweede plaats. Vervolgens is door een aantal factoren het Spaanse aandeel vanaf 1992 fors gestegen. In de eerste plaats kwam voor Spanje een einde aan de overgangsperiode, zodat het referentieprijstelsel buitenwerking werd gesteld. Daarbij kwam, in de tweede plaats, dat de derdelandenpositie van de Canarische Eilanden plotseling kwam te vervallen en producten uit dit deel van Spanje dus zonder handelsbelemmeringen op de West-Europese markten terecht konden komen. Ten derde heeft de Spaanse export kunnen profiteren van een relatief zwakke peseta in 1993 en 1994. En ten vierde heeft de Spaanse tuinbouwsector zich versterkt door Europees gefinancierde structuurfondsen te gebruiken voor infrastructurele verbeteringen. De introductie van nieuwe rassen en het toepassen van moderne teelttechnieken heeft ertoe bijgedragen dat de producten beter geschikt zijn geworden voor uitvoer naar West-Europese bestemmingen. Vroeger kwamen bijvoorbeeld de Spaanse tomaten met name op de markt gedurende het seizoen dat in Nederland nauwelijks productie plaatsvond: in de eerste maanden van het jaar tot mei en op het eind van het seizoen (na oktober). Onder meer door de introductie van nieuwe rassen (zoals de long-life tomaat Daniëlla) is het teeltseizoen in Spanje verlengd.

De Nederlandse glasgroenteteelt wordt gekenmerkt door relatief grote bedrijven en een hoog energieverbruik. De rentabiliteit van de Nederlandse bedrijven was in de jaren tachtig beduidend hoger dan in de zuidelijke EU-lidstaten. In de eerste helft van de jaren negentig was dat verschil kleiner, vooral

door de slechte resultaten van de Nederlandse sector in 1992 en 1993. De Nederlandse bedrijven zijn gevoeliger voor lage prijzen dan de Spaanse en Franse, omdat de kosten van de laatste bedrijven in veel mindere mate met uitgaven gepaard gaan. Dit is het gevolg van een lager energieverbruik en een relatief grote inzet van gezinsarbeid, wat mogelijk is omdat de bedrijven in die landen kleiner zijn (Boone et al., 1996). De bedrijven die investeren in moderne technologie worden echter ook afhankelijker van de markt.

De Nederlandse bedrijven hebben in de glasgroenteteelt gemiddeld de grootste bedrijfsomvang (ege): vijfmaal zo groot als het EU-gemiddelde. Ook het aantal arbeidskrachten is op de Nederlandse bedrijven het grootst. De productiewaarde per hectare ligt ook beduidend hoger dan elders, en wel door de intensieve wijze van productie met verwarmde jaarrondteelten en dergelijke.

Na enkele zeer magere jaren kwam de Nederlandse tomatenprijs in 1996 fors hoger uit; oorzaak van de verbeterde prijsvorming was niet alleen de kleinere productie in de EU, maar ook de omschakeling in de tomatenteelt op met name trostomaten. In de glastuinbouw waren de inkomens in 1996 in het algemeen duidelijk hoger dan het voorgaande jaar, dat mager was ten opzichte van 1994. In de glastuinbouw waren de investeringen de afgelopen jaren met gemiddeld 120.000 gulden per bedrijf per jaar lager dan de afschrijvingen (Landbouw-Economisch Bericht 1997).

Champignons

Ondanks de daling van het teeltareaal tot iets minder dan 1 miljoen m², steeg de Nederlandse productie in 1996 tot 237.000 ton, tegenover 230.000 ton in 1995. Het aandeel van Nederland is hierdoor gestegen tot ruim een kwart van de totale EU-productie en 10% in de wereld. De groeiende Nederlandse productie werd overigens gerealiseerd door minder bedrijven: in 1996 werden er 662 geteld, 42 minder dan in 1995. De gemiddelde teeltoppervlakte per bedrijf bleef iets meer dan 1.500 m². Het aandeel van het areaal met doorgroeide compost nam toe van 75% tot 78%; in 1990 betrof dit nog slechts een kwart van het areaal. De binnenlandse productie voor de conservenindustrie is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Voor de bedrijven is door de jaren heen sprake van sterk wisselende resultaten. In 1996 waren de bedrijfsuitkomsten duidelijk slechter dan in de voorgaande twee jaar en kwamen de bedrijven gemiddeld tot een ontsparing van ruim 10.000 gulden.

Opengrondsgroente

Terwijl de beschermde teelten vrijwel geheel voor rekening komen van gespecialiseerde telers, wordt de opengrondsgroente veelal geproduceerd op gemengde bedrijven met akkerbouwgewassen. Het Nederlandse areaal opengrondsgroente is maar een fractie van het EU-areaal van 1,6 miljoen hectare. Dat areaal is vooral gelegen in de zuidelijke lidstaten, waar de productie is afgestemd op de binnenlandse markten en op industriële verwerking (onder andere tomaten). Slechts een klein deel van de opengrondsgroenteproductie

vindt op gespecialiseerde bedrijven plaats. Ook Nederland is op dit punt nauwelijks gespecialiseerd: slechts 15% van de bedrijven met opengrondsgroente behoort tot de categorie gespecialiseerd. De rest wordt vooral op de akkerbouwbedrijven en "gemengde/combiteelten" bedrijven geteeld. Daarnaast vindt nog een aanzienlijke productie plaats op kleine (deeltijd/parttime) bedrijven. Voor wat betreft de resultaten zette zich de in 1995 ingezette daling van de bedrijfsresultaten in 1996 voort: de gemiddelde ontsparingen per bedrijf liepen op tot bijna 30.000 gulden. De Nederlandse bedrijven in deze sector zijn door hoge financierings- en arbeidslasten kwetsbaar in EU-verband.

Fruit

Nederland neemt bij de fruitteelt maar 1% van het totale EU-fruitareaal voor zijn rekening. Op dit areaal wordt circa 2% van de EU-productie voortgebracht. De intensiteit in Nederland is, evenals in België, hoog in vergelijking met alle andere Europese landen. De zuidelijke lidstaten plus Frankrijk en Duitsland produceren veel fruit; deze landen hebben ook grote eigen afzetmarkten. De gemiddelde bedrijfsomvang (ege) is in de fruitteelt van het Verenigd Koninkrijk ongeveer 1,5 maal zo groot en ook in de ons omringende landen is de bedrijfsoppervlakte enkele hectares groter dan in Nederland. De Britse bedrijven hebben bijna 3 keer zoveel arbeid per bedrijf als in ons land. Nederland en België hebben wel de hoogste opbrengsten per hectare. De natuurlijke productieomstandigheden zijn in de zuidelijke landen gunstiger dan in de noordelijke EU-landen. Door een hogere stand van het teeltmanagement en een hogere gemiddelde plantdichtheid behalen Nederland en België echter toch een hogere productiviteit.

De rentabiliteit van de Nederlandse fruitteelt was in het begin van de jaren negentig duidelijk lager dan in belangrijke fruitteeltgebieden in Frankrijk, Italië en België. Hetzelfde geldt voor de verdiende inkomens. De toekomst van de Nederlandse fruitteelt is weinig rooskleurig (Boone et al., 1996). Het afzetseizoen 1996/97 viel tegen na een redelijk goed jaar 1995/96. Het inkomen daalde zodanig dat voor meer dan 10.000 gulden per bedrijf werd ontspaard. Ook de vooruitzichten voor herstel van de rentabiliteit zijn niet rooskleurig.

Sierteelt

Tussen de EU-lidstaten zijn er aanzienlijke verschillen in de structuur van de sierteelt. Een eerste verschil tussen de landen betreft de verhouding tussen de oppervlakten sierteelt onder glas en in de opengrond. In Nederland is 30% van het sierteeltareaal opengrondsteelt. In Spanje en Denemarken gaat het om respectievelijk 40% en 50%. In Nederland worden 2.100 ha snijbloemen in de opengrond geteeld. Rijsburg en omstreken staan bekend om deze vorm van bloementeelt. Het Verenigd Koninkrijk heeft met nog geen 10% sierteelt onder glas relatief een groot areaal opengrondsteelt. Een ander verschil betreft het aandeel van snijbloemen in het totale areaal. In Italië, Nederland en Spanje nemen snijbloemen bijna 80% van het sierteeltareaal in beslag. Ook het Ver-

enigd Koninkrijk heeft met 70% een hoog aandeel, maar in België is dit nog geen 15%.

In de meeste EU-landen heeft meer dan twee derde van de bedrijven met sierteeltgewassen hun hoofdactiviteiten in deze teelt. Dat zijn de gespecialiseerde bedrijven. Het gemiddelde sierteeltbedrijf in de EU heeft een omvang van 106 ege. Het gemiddelde Deense en Nederlandse bedrijf is met rond de 200 ege bijna tweemaal zo groot. De verschillen in de grootteverdeling van de sierteeltbedrijven zijn tussen de diverse landen zeer groot.

In veel landen vindt een groot gedeelte van het werk plaats door niet-gezinsarbeid. In Nederland wordt circa eenderde van de arbeid door het gezin verricht terwijl dit in het Verenigd Koninkrijk minder dan een vijfde is. In Italië wordt daarentegen 90% van de arbeid door gezinsleden verricht.

Binnen de EU neemt de Nederlandse sierteelt een vooraanstaande positie in. Het areaal sierteelt onder glas is het grootste in Europa. De oppervlakte van Nederlandse bedrijven is gemiddeld tweemaal zo groot als het Europese gemiddelde. Ook de productiewaarde per hectare in Nederland ligt boven het EU-gemiddelde. Tussen de regio's van de EU zijn de verschillen in rentabiliteit beperkt. In de jaren tachtig was de rentabiliteit in Nederland relatief hoog, maar in de eerste helft van de jaren negentig waren de verschillen kleiner. Evenals in de voedingstuinbouw hebben de Nederlandse bedrijven vanwege bedrijfsgrootte een hogere rentabiliteit nodig om de continuïteit te kunnen waarborgen. In de sierteelt is de rol van Zuid-Europa overigens minder groot dan in de voedingstuinbouw. Om de vooraanstaande positie vast te kunnen houden zouden de Nederlandse bedrijven zich in kwalitatief opzicht moeten blijven onderscheiden van de buitenlandse concurrentie. Daarbij is het van belang om de vernieuwing van het assortiment te laten aansluiten op de wensen van de afnemers. Ook het tempo waarin nieuwe kennis en technologie wordt toegepast zal een belangrijke concurrentiefactor blijven (Boone et al., 1996).

Qua inkomensontwikkeling laat de sierteelt onder glas de laatste jaren een betrekkelijk gunstig beeld zien. In de bloembollenteelt vielen de resultaten in 1996 enigszins terug, maar werden nog wel positieve besparingen gerealiseerd. Met de aanzienlijke besparingen in de voorgaande jaren konden de bloembollenbedrijven als enige in de tuinbouw expansief zijn. In de boomteelt, tenslotte, is de laatste jaren sprake van een positieve ontwikkeling: redelijk hoge inkomens per ondernemer en positieve besparingen.

2.3 De tuinbouw in de MOE-landen

Polen en Roemenië zijn veruit de belangrijkste producenten van groente in de regio: met respectievelijk 6,0 en 3,4 miljoen ton namen ze in 1995 samen zo'n twee derde van de totale groenteproductie van de MOE-landen voor hun rekening. Ook bij fruit spelen beide landen de eerste partij: in Roemenië werd in 1995 0,9 miljoen ton fruit geproduceerd, in Polen 2,1 miljoen ton. Hongarije en Bulgarije vormen een tweede groep op geruime afstand van de hoofdproducenten met in 1995 een productieomvang van respectievelijk 1,6 en 1,4 miljoen ton groente en 0,7 en 0,5 miljoen ton fruit. De tuinbouwproductie in de

andere MOE-landen ligt op een veel lager niveau. Sierteelt doet zich wel in een aantal landen voor, maar op een relatief (soms zeer) beperkte schaal.

Voor wat betreft de productiestructuur is van belang dat in de communistische periode de tuinbouw in Polen vooral op de gezinsbedrijven plaatsvond, terwijl in de andere landen grote productiecoöperaties en staatsbedrijven een belangrijk aandeel in de tuinbouw hadden. Deze grootschalige organisatievormen werden in alle landen eveneens toegepast in de verwerking en afzet van groente- en fruitproducten.

In vergelijking tot de productieniveaus van de EU-12, leverde de tuinbouw van de MOE-landen in 1994 bijna 27% van de groenteproductie en bijna 19% van de fruitproductie. De groente- en fruitproductie van Polen en Roemenië was in 1994 groter dan die van Nederland. Voor Hongarije gold dat alleen voor de fruitproductie.

In de tuinbouwproductie van de MOE-landen spelen beschermde teelten een bescheiden rol. In het begin van de jaren zeventig hadden Roemenië en Bulgarije grootschalige kasteelt door staatsbedrijven, die gericht waren op het genereren van deviezen. Mede door de beperkte toegang tot de EU-markt is er van de betreffende complexen weinig meer over.

Anders dan in Nederland gaat het in de MOE-landen dus vooral om vollegrondsteelten. Belangrijke groenteproducten zijn kool, tomaten, erwten, uien en wortelen. Per land zijn er overigens grote verschillen in het productiepakket. In Polen bestaat de groenteproductie vooral uit kool, uien en wortelen, terwijl in Roemenië de nadruk meer ligt op tomaten en komkommers. Voor wat betreft fruit is appelen het belangrijkste product, met druiven en pruimen op de tweede en derde plaats. Polen is de grootste producent van appelen en Roemenië van druiven en pruimen.

In het algemeen wordt de productie gekenmerkt door een lage intensiteit van het grondgebruik, en in samenhang daarmee een lage mechanisatie. In technologisch opzicht is er sprake van een grote achterstand op de West-Europese tuinbouw; eenvoudige technologie overheerst. De productieomvang is instabiel, door sterke afhankelijkheid van externe invloeden. Bij grote oogsten treden omvangrijke verliezen op als gevolg van primitieve bewaarmethoden en -faciliteiten. Kwaliteit en assortiment van productiepakket worden als matig en zeer beperkt beoordeeld.

Voor wat betreft de afzet is de tuinbouwsector in de MOE-regio hoofdzakelijk gericht op voorziening van de thuismarkt. Een groot deel van de productie is gericht op industriële verwerking. Bij de vervanging van de gesocialiseerde sector is de handel het eerst aan bod gekomen (detailhandel, groothandel en internationale handel); in de verwerkende industrie gaat het decollectivisatieproces het langzaamst. Overigens zaten er tussen de landen grote verschillen in de distributiestructuur van de thuismarkt: in de jaren tachtig had de particuliere sector in Polen een aandeel van 50-60% in de bediening van huishoudens en dit aandeel was in 1992 al gestegen tot zo'n 90%. Privé-kanalen waren ook van belang in Hongarije (en in mindere mate in Bulgarije en Roemenië), althans voor een kleine partijen. De groothandel werd echter gedomineerd door staatsbedrijven en coöperaties die centraal werden aangestuurd; in Polen werd 70-80% van de groothandel verzorgd door coöperaties en de rest door staats-

bedrijven. De export was bij uitstek in een paar organisaties geconcentreerd (Hortex, Interpegro en Polcoop). Met de hervormingen is dat laatste nu helemaal veranderd.

Het herstructurerings- en privatiseringsproces van de bedrijven is in de meeste landen gepaard gegaan met een versnippering van de bedrijfsstructuur. Bij het opzetten van instituties die nodig zijn voor het functioneren van een markteconomie heeft men niet alleen te kampen met een gebrek aan kapitaal (veel actoren in de tuinbouw zijn economisch zwak) maar ook met een gemis aan kennis en praktische ervaring; de handel is immers tientallen jaren het monopolie van staatsbedrijven geweest.

Van oudsher is er een exportsurplus van tuinbouwproducten in Polen, Hongarije, Bulgarije en Roemenië; Tsjechië en Slowakije zijn per saldo importierend. Net als de EU beschermen de MOE-landen hun tuinbouwproductie met handelspolitieke maatregelen, zoals invoerrechten en tariefcontingenten. Van een gemeenschappelijk markt- en prijsbeleid voor de tuinbouw is echter geen sprake. De zelfvoorzieningsgraad en daarmee de handelspositie verschilt sterk tussen de MOE-landen. Netto-export van tomaten vindt alleen plaats vanuit Roemenië en Bulgarije; de andere landen zijn importierend. De grotere appelproducenten Hongarije, Polen, Roemenië en Tsjechië zijn netto-exportierend. Alle MOE-landen importeren zuidvruchten zoals sinaasappels, citroenen en bananen. In hoofdstuk 4 wordt nader ingegaan op de handel in tuinbouwproducten.

2.4 De tuinbouw in de MZ-landen

Het pallet van groente- en fruitproducten verschilt weinig tussen de Mediterrane landen, wat samenhangt met overeenkomstige natuurlijke en klimatologische omstandigheden in de regio. In alle landen zijn tomaten het belangrijkste, gevolgd door uien en komkommers. Sinaasappels, watermeloenen en dadels zijn de meest belangrijke fruitproducten in de regio. Veel landen voeren ook tomaten uit. Daarnaast exporteren vooral de Noord-Afrikaanse landen uien. Export van komkommers vindt met name plaats uit Syrië, Libanon en Turkije. Sinaasappels, grapefruits en citroenen behoren tot de belangrijkste exportproducten van de regio. Tunesië en Algerije zijn de grootste dadelexporteurs van de wereld.

De structuur van de tuinbouw in de Mediterrane landen wordt over het algemeen gekenmerkt door kleinschaligheid en een lage arbeidsproductiviteit. In de woestijnachtige gebieden wordt soms gebruikgemaakt van vernuftige irrigatie- en sproeisystemen. Perioden van droogte en nijpende watervoorzieningen zijn veel voorkomende problemen in deze landen. De ligging aan zee zorgt veelal voor goede transportmogelijkheden over water voor bijvoorbeeld citrusvruchten. Voor het binnenlandse transport zijn (spoor)wegen belangrijk. In veel Mediterrane landen zijn deze aan verbetering toe, zoals bijvoorbeeld in Turkije. Marokko heeft daarentegen een omvangrijk wegennet, één van de beste van Afrika. Voor handel met Israël is luchttransport ook erg belangrijk. In veel Mediterrane landen vindt privatisering van de land- en tuinbouwsector

plaats. Van een meer staatsgedirigeerde land- en tuinbouw gaan deze landen over naar een wat meer marktgerichte land- en tuinbouw. Private handelondernemingen vinden steeds vaker een plek naast de staatshandelshuizen. Door buitenlandse inbreng zijn er vaak goede pak- en sorteerhuizen in de Noord-Afrikaanse landen. In veel Mediterrane landen zijn (door de kleinschaligheid) te weinig investeringen gedaan in onder andere de koeling van producten, waardoor de kwaliteit van producten bij aflevering soms te wensen overlaat.

Israël onderscheidt zich in meerdere opzichten van de andere landen in de regio, ook wat betreft de structuur van de tuinbouwsector. Het land heeft veel coöperatief ingestelde familiebedrijven en ook goede afzet- en transportsystemen. Een groot deel van de snijbloemen in Israël wordt bijvoorbeeld via de (onder meer Nederlandse) veilingen afgezet.

3. HET EU-MARKT- EN PRIJSBELEID VOOR DE TUINBOUW EN DE HANDELSAFSPRAKEN MET DE MOE- EN MZ-LANDEN

3.1 Inleiding

Als onderdeel van het EU-markt- en prijsbeleid geldt voor tuinbouwproducten in het algemeen een lichte marktordening. Hierbij vormt de bescherming aan de grens van de EU het meest kenmerkende element van de marktprijsbescherming. Naast de invoerbeschermende maatregelen worden er voor groente en fruit ook op beperkte schaal uitvoersubsidies verleend en marktinterventies gepleegd. Producentengroeperingen/telersverenigingen spelen daarbij een belangrijke rol. Bij de verwerkte groenten en fruit is (gequoteerde) verwerkingssteun het meest kenmerkende element van de bescherming. Voor sierteeltproducten vindt een lichte marktbescherming plaats door invoerrechten aan de grens van de EU. Daarnaast heeft de EU voor groente, fruit en sierteeltproducten regels gesteld met betrekking tot kwaliteitsnormen.

Dit hoofdstuk gaat in op de EU-marktordening voor de diverse tuinbouwproducten. Daarbij wordt onder meer aandacht besteed aan de positie van de tuinbouw in het Europese markt- en prijsbeleid, aan de vormgeving en uitvoering van het beleid voor respectievelijk verse en verwerkte groente en fruit, en aan de medio 1996 afgesproken hervorming van de betreffende marktordeningen. Deze hervorming heeft geen gevolgen voor de (eerder gemaakte) multilaterale afspraken die in GATT/WTO-verband zijn gemaakt, en evenmin voor de handelspreferenties die de EU in het kader van bilaterale overeenkomsten heeft verleend aan derde landen, waaronder de MOE-landen en MZ-landen. Vanzelfsprekend worden deze laatste afspraken ook in dit hoofdstuk uiteengezet.

3.2 Het EU-markt- en prijsbeleid voor de tuinbouw

Algemeen

De prijzen van tuinbouwproducten worden niet of nauwelijks beschermd door de paraplu van de "zwarte" marktordeningen, zoals die in de EU gelden voor bepaalde akkerbouw- en veehouderijproducten. Anders dan die producten zijn tuinbouwproducten daarom veel afhankelijker van marktontwikkelingen. Soms kan er wel van enige beïnvloeding van de zwarte marktordeningen sprake zijn; wanneer bijvoorbeeld de graanprijzen worden verlaagd zonder verdere compenserende maatregelen, zal een aantal akkerbouwers geneigd zijn om meer groente te gaan telen met nadelige gevolgen voor de zittende groentetelers. Een omgekeerde reactie is uiteraard bij prijsverhogingen mogelijk.

Een eigen zware marktordening voor de tuinbouwproducten is niet gerealiseerd, vooral door de bijzondere kenmerken van de sector. Ook de sector zelf was er geen voorstander van. Voor de productie is betrekkelijk weinig grond nodig. Een garantieprijs kan dan al snel leiden tot een omvangrijke overproductie. Daar komt bij dat tuinbouwproducten bederfelijk zijn en hoge bewaarkosten met zich meebrengen. Aan de andere kant maken de genoemde eigenschappen een zware marktordening ook minder nodig omdat het marktmechanisme voor deze producten beter functioneert dan voor de meer grondgebonden producten zoals granen, rundvlees en melk.

Om de producenten enigszins te vrijwaren tegen de ongewisheid van een volledig vrije markt, zijn voor tuinbouwproducten dus "lichte" marktordeningen in het leven geroepen. Deze marktordeningen laten de prijsvorming op de gemeenschappelijke markt betrekkelijk vrij, maar beschermen deze markt, althans voor een aantal producten, tegen laaggeprijsde invoer uit derde landen. Dat kenmerk is niet veranderd toen het referentieprijsstelsel voor verse groente en fruit, als gevolg van het in 1994 ondertekende GATT-akkoord voor de landbouw, in 1995 werd vervangen door een systeem van entreprijzen (zie tabel 3.1 voor een overzicht van de producten met entreprijzen); ook dat systeem biedt immers bescherming tegen laaggeprijsde invoer. De marktordeningen voorkomen overigens niet dat de prijzen voor deze producten en ook de inkomens van de betreffende producenten grote jaarlijkse schommelingen te zien geven.

Tabel 3.1 Lijst met producten waarvoor door de EU entree-prijzen zijn vastgesteld

Product	Periode
Appels	gehele jaar
Peren	1 juli - 30 april
Perziken en nectarines	11 juni - 30 september
Pruimen	11 juni - 30 september
Kersen	21 mei - 10 augustus
Sinaasappelen	1 december - 31 mei
Mandarijnen (en hybriden)	1 december - eind februari
Clementines	1 december - eind februari
Citroenen	gehele jaar
Tafeldruiven	21 juli - 20 november
Tomaten	gehele jaar
Komkommers	gehele jaar
Courgettes	gehele jaar
Artisjok	1 november - 30 juni
Abrikozen	1 juni - 31 juli

Bron: Köler, 1996, Annex VI.

Verse groente en fruit

Voor de invoer van verse groente en fruit afkomstig van buiten de EU zijn in het algemeen douanerechten verschuldigd. Voor een aantal producten bestaan er bovendien heffingen tegen goedkope invoer. Dit geldt onder meer voor tomaten, komkommers, aubergines, appels, peren, citrusvruchten, perziken en abrikozen, dat wil zeggen producten die ook in de EU worden voortgebracht.

Tot 1995 ging het hierbij om het referentieprijsstelsel. Daarbij werd de marktprijs in de Gemeenschap teruggerekend tot een invoerprijs, die werd vergeleken met de referentieprijs. Was de berekende invoerprijs lager dan werd aan het uitvoerende land een compenserende heffing ("countervailing charge") opgelegd ter grootte van het verschil. Voor de vaststelling van de referentieprijsen waren in het algemeen de gemiddelde telersprijsen in de EU als basis genomen. In de loop van de jaren werd de bescherming in het kader van het referentieprijsstelsel vergroot, zowel door meer producten onder het stelsel te brengen als door verhogingen van de referentieprijsen. Hoewel Spanje al in 1986 tot de EU toetrad, verkreeg dit land pas in 1993 voor verse groente en fruit volledig vrije toegang tot de andere lidstaten; het referentieprijsstelsel was namelijk tot dat jaar nog min of meer van toepassing op Spanje.

Zoals gezegd kent de marktordening voor verse groente en fruit naast de invoerregeling de mogelijkheid van exportrestituties en interventies. De interventiemogelijkheid is beperkt tot veertien producten, waaronder appels, peren en tomaten. Interventieaankopen hebben in beginsel plaats op basis van de zogenaamde aankooprijzen, die in het algemeen op een laag niveau liggen, dat wil zeggen op 30-65% van de prijs die de teler normaliter op de markt zou kunnen verkrijgen. In beginsel vormen de aankooprijzen voor de teler dan ook geen stimulans om voor de interventie te gaan produceren. Bij de toepassing van de interventie wordt onderscheid gemaakt tussen telers die lid zijn van een zogenaamde telersvereniging en telers die dat niet zijn. Leden van telersverenigingen kunnen hun producten altijd ter interventie aanbieden en ontvangen dan de eerdergenoemde aankoopprijs vermeerderd met 10% van de "normale" marktprijs. Voor niet-leden stond de interventiemogelijkheid (tegen aankooprijzen) slechts open in geval van een zogenaamde ernstige crisis, bij voorbeeld wanneer gedurende een bepaalde periode de marktprijzen rond de aankooprijzen liggen. Het interventiesysteem is in beginsel alleen bedoeld om prijsdalingen als gevolg van kortstondige onevenwichtigheden van de markt te beperken. Wanneer de verstoring van de markt van meer structurele aard is, kan gebruik worden gemaakt van andere beleidsinstrumenten, zoals bijvoorbeeld rooipremies.

Verwerkte groente en fruit

De import van verwerkte groenten en fruit is, behoudens een aantal uitzonderingen, niet aan beperkingen onderworpen. Om de productie van verwerkte producten te beschermen wordt steun verleend. Dit betreft onder meer tomatenproducten, gedroogde vijgen, producten op basis van peren, pruimen

en perziken. De steun wordt uitgekeerd aan verwerkingsbedrijven mits zij kunnen aantonen een minimumprijs te hebben betaald aan de telers van de betreffende producten. De omvang van de steun wordt berekend op basis van de verwerkte grondstoffen. Ter beperking van de budgettaire uitgaven zijn hier voor een aantal producten, waaronder tomaten voor verwerking, productiedrempels ingesteld. Bij overschrijding van die drempel wordt de steun, meestal in het volgende jaar, beperkt.

De nieuwe marktordeningen voor groente en fruit

In 1996 werden nieuwe marktordeningen voor verse en verwerkte groente en fruit vastgesteld. Deze marktordeningen zijn in veel opzichten een voortzetting van de vroegere. De hervorming is er onder meer op gericht het kwaliteitsbeleid aan te passen aan VN-afspraken, de rol van telersverenigingen te versterken, te bezuinigen op de uitgaven van het interventiebeleid, en de controle op de uitvoering van het beleid te verscherpen. De hervorming heeft geen betrekking op het handelsverkeer met derde landen. De hierover gemaakte afspraken in WTO-verband, met name de ontwikkeling van het entreprijsstelsel, en de diverse handelspreferenties voor bepaalde (groepen van) landen blijven van kracht.

In het nieuwe beleid wordt een centrale rol toebedeeld aan telersverenigingen (nieuwe stijl). Deze moeten taken van de overheid overnemen en marktgericht opereren. De telersverenigingen hebben onder meer tot taak de productie en kwaliteit beter op de vraag af te stemmen, en het aanbod van de leden geconcentreerd in de handel te brengen. Om als telersvereniging te worden erkend, moet een desbetreffend verzoek worden gericht aan de bevoegde autoriteit. In Nederland is dat het Productschap Tuinbouw. Het productschap kan de erkenning intrekken als blijkt dat de telersvereniging zich niet aan de gestelde voorwaarden houdt. Ook de Europese Commissie kan controles uitvoeren. Voor de telersverenigingen oude stijl die nog niet voldoen aan de nieuwe voorwaarden, is een overgangsregeling getroffen. De nieuwe telersverenigingen kunnen de eerste jaren door de nationale staten en de EU worden ondersteund.

Een belangrijk instrument van de telersvereniging is het actiefonds, dat wordt gevormd door financiële bijdragen van de leden aan de ene kant, en een in beginsel even grote EU-bijdrage aan de andere kant. De laatste bijdrage is gelimiteerd tot een percentage van de omzet. De maximale EU-bijdrage aan het fonds bedraagt 4% van de waarde van de verhandelde productie van iedere telersvereniging. De totale EU-steun mag niet meer bedragen dan 2% van de totale omzet van alle EU-telersverenigingen samen. Vanaf 1999 worden de genoemde percentages verhoogd tot 4,5% respectievelijk 2,5%.

Het actiefonds is bestemd voor de financiering van uit de markt genomen producten en voor de uitvoering van het operationele programma. Dit programma kan onder meer gericht zijn op kwaliteitsverbetering, milieuvriendelijker teelt en afzetbevordering. Als het betreffende programma is goedgekeurd mag de telersvereniging uit het fonds interventievergoedingen betalen voor producten waarvoor geen communautaire vergoeding bestaan en een toeslag

geven boven op de EU-interventievergoeding. Deze toeslag is aan een maximum gebonden. Vanaf het moment dat het programma is goedgekeurd, mag in het eerste jaar maximaal 60% van het fonds voor de interventievergoeding bestemd worden. In de vijf volgende jaren wordt dit percentage geleidelijk teruggebracht tot 30%.

De telers moeten dus zelf, via hun (telers)organisatie, een deel van de uitgaven dragen. Door vermindering van interventie-uitgaven zou meer geld beschikbaar komen voor andere doeleinden, bijvoorbeeld voor afzetbevordering. Zowel de hoogte van de interventievergoeding als het volume dat in aanmerking komt voor interventie met volledige communautaire vergoeding wordt verlaagd. Maximaal mag van de ter verkoop aangeboden producten in het eerste jaar 50% in de interventie gaan. Dit wordt geleidelijk verlaagd tot 10% voor groente en 8,5% voor appels en peren.

Tegen de achtergrond van het gebrek aan marktevenwicht heeft de Europese Commissie overigens in februari 1997 een voorstel voor een rooiregeling voor appels, peren, perziken en nectarines gedaan. Verwacht wordt dat de definitieve besluitvorming ook wat betreft de vergoeding in de loop van 1997 wordt afgerond. Met name in Frankrijk lijkt de belangstelling voor de regeling groot te zijn. Uit het Commissie document "Agenda 2000" kan worden opgemaakt dat de Commissie eventuele verdere beleidsaanpassingen op het gebied van groente en fruit afhankelijk stelt van de implementatie en effecten van de hervormingen die zijn ingezet in juli 1996. Nieuwe ingrepen in de marktordening worden vooralsnog niet voorzien (CEC, 1997a: 37).

De nieuwe marktordening heeft geen betrekking op de handel in tuinbouwproducten met derde landen. De eerder gemaakte GATT/WTO-afspraken en verleende handelsconcessies blijven dan ook van kracht. In de volgende paragraaf wordt nader op deze afspraken ingegaan.

3.3 Het GATT/WTO-akkoord

Het GATT-akkoord over de internationale handel in land- en tuinbouwproducten heeft betrekking op de periode 1995-2001 en bevat drie hoofddelen: steun bij export, interne steun en markttoegang. Daarnaast bevat het akkoord afspraken over fytosanitaire en veterinaire normen in het internationale handelsverkeer en enkele uitzonderingsbepalingen voor ontwikkelingslanden.

Exportsteun

De exportsteun (exportrestituties en dergelijke) moet over een periode van zes jaar langs twee lijnen worden verminderd: met 36% wat betreft de budgettaire uitgaven aan subsidies, en met 21% wat betreft het exportvolume dat wordt gesubsidieerd. Bij deze vermindering is voor de EU onderscheid gemaakt tussen 19 productgroepen, waaronder: tarwe en bloem, voergranen, suiker, mager melkpoeder, kaas, andere melkproducten, en groente en fruit. Tussen de productgroepen kan geen uitwisseling (aggregatie) plaatsvinden.

Groente en fruit zijn dus samengenomen als één productgroep, zodat binnen deze groep wel uitwisseling kan plaatsvinden. De verse producten waar het om gaat zijn onder meer: tomaten, amandelen, hazelnoten, walnoten, sinaasappelen, mandarijnen, clementines, citroenen, verse druiven, appels en perziken en nectarines. De verwerkte producten zijn met name: krenten, voorlopig verduurzaamde en geconfeite kersen; tomaten (geheel of in delen, bereid of houdbaar gemaakt), verwerkte noten, en sinaasappelsap. Volgens de afspraak zullen geen exportsubsidies meer ingesteld kunnen worden voor producten die niet op de betreffende lijsten voorkomen.

De periode 1986-1990 geldt als referentieperiode. De door de EU opgegeven steunniveaus in deze basisperiode resulteren voor groente en fruit in een jaarlijks gemiddelde van 102,9 miljoen ecu en 1.148.000 ton. Deze basiscijfers moeten worden verminderd in gelijke jaarlijkse stappen. Dat betekent dat de EU zich heeft verplicht om op kalenderjaarbasis binnen de in tabel 3.2 vermelde waarden voor exportsubsidies en gesubsidieerd exportvolume te blijven.

Interne steun

In het kader van de GATT-onderhandelingen heeft de EU de jaarlijkse marktprijssteun voor de gehele landbouwsector (in de periode 1986-1988) berekend op ongeveer 73,5 miljard ecu. Dat bedrag omvat 20,1 miljard ecu voor granen, 5,1 miljard ecu voor suiker, 18,5 miljard voor rundvlees, en een bedrag van 8,7 miljard ecu voor verse groente en fruit. Uit berekeningen van de Commissie blijkt dat de steun vooral betrekking heeft op appels, peren, tomaten, komkommers.

Tabel 3.2 Grenzen van de EU-exportsteun voor groente en fruit volgens het GATT/WTO-akkoord

	Vers (mln. ecu)	Verwerkt	Vers (1.000 ton)	Verwerkt
Basis	102,9	1.148		200,8
1995	96,7	14,5	1.107,8	193,8
1996	90,5	13,6	1.087,6	186,7
1997	84,4	12,6	1.027,5	179,7
1998	78,2	11,7	987,3	172,7
1999	72,0	10,8	947,1	165,7
2000 en daarna	65,9	9,9	908,9	158,6

De interne steun (markt- en prijssteun, toeslagen en dergelijke) wordt in 6 jaar (vanaf 1995) met 20% verminderd ten opzichte van het steunniveau in 1986-1987. De steunvermindering behoeft niet per product afzonderlijk te worden doorgevoerd; het gaat om vermindering van de steun voor alle producten samen (Aggregate Measure of Support (AMS)). Bepaalde steunmaatregelen zijn van vermindering vrijgesteld: de "groene box"-maatregelen. Dit betreft

onder meer steun voor milieuverbetering, gezondheid van planten en dieren, kwaliteitsverbetering en controle, landschap en natuur, infrastructurele verbeteringen, onderzoek, voorlichting, alsook steun voor bedrijfsbeëindiging, overheidsfinanciering in het kader van sociale zekerheid, en natuurrampen en de betaling door de overheid van verzekeringen hiervoor. Daarnaast zijn ook directe op historische referenties gebaseerde betalingen, waartoe in 1992 is besloten bij de hervorming van het EU-landbouwbeleid (Mac Sharry), vooralsnog van een vermindering vrijgesteld. De afspraak heeft dan ook geen directe gevolgen voor het markt- en prijsbeleid. Ten eerste is de 20% reductie niet productspecifiek en ten tweede kan de EU, dankzij de Mac Sharry-hervorming, gemakkelijk aan de verplichting voldoen.

Markttoegang

Bij markttoegang gaat het om tarificatie, tariefreductie en minimum-markttoegang. Tarificatie betekent het omzetten van (variabele) invoerheffingen en andere grensbelemmeringen zoals kwantitatieve invoerbependingen (invoerquota) in invoertarieven. De omzetting in tarieven wordt gebaseerd op de referentie jaren 1986-1987, waarbij wordt uitgegaan van het toen geldende gemiddelde verschil tussen wereldmarkt- en interventieprijzen verhoogd met 10% en staffelvergoedingen.

De tarieven worden gemiddeld over 6 jaar (1995-2000) met 36% verminderd. Hierbij gaat het om een rekenkundig gemiddelde over alle producten. Per product moet de verlaging echter minimaal 15% bedragen. Voor groente en fruit bedraagt de verlaging 20%. De tarieven zijn in beginsel vast, maar er gelden wel vrijwaringsclausules voor aanzienlijke muntfluctuaties en wereldmarktprijschommelingen.

Er geldt een minimum-markttoegang voor een bepaald percentage van de interne consumptie, oplopend van 3% in 1995 naar 5% in 2000. Bij deze percentages tellen de lopende afspraken met derde landen volledig mee.

Het akkoord schrijft dus een verlaging voor van de invoertarieven. De bestaande tarieven voor groente en fruit lagen veelal tussen de 10-20%, en de meeste zullen de komende jaren met zo'n 20% worden verminderd. Veel aanbieders (met name MZ- landen, ACP-landen en recentelijk enkele MOE-landen) beschikken over aanvullende concessies, die soms beperkt zijn door tariefcontingenten en/of aanvoerperiode.

Waar minimuminvoerprijzen of specifieke invoerlicenties golden, moesten deze eerst worden omgezet in tarieven. Het referentieprijzensysteem is daartoe omgezet in het entreprijzensysteem. De entreprijzen zijn afgeleid van de in 1986-1988 geldende referentieprijzen. Voor sommige citrusproducten zijn hier nog bij opgeteld de toentertijd geldende penetratiepremies. De entreprijzen variëren net als de referentieprijzen in de loop van het kalenderjaar. Bijgevoegd is een compleet overzicht van de entreprijzen en doaneta-
rieven die voor de komende jaren zijn afgesproken voor respectievelijk groente en fruit (bijlage I).

Anders dan het referentieprijssysteem, waarbij door de EU groothandels-
prijzen werden gevolgd, werkt het nieuwe systeem op basis van transacties. Als

de invoerprijs beneden de entreprijs ligt, wordt een compenserende heffing opgelegd. Voor deze heffing geldt een maximum. Voor elk van de onderhavige producten zijn maximale tariefequivalenten (MTE) vastgesteld. Voor tomaten geldt bij voorbeeld een MTE van 372 ecu per ton. Wanneer het verschil tussen de invoerprijs en de entreprijs klein is, is de heffing gelijk aan het verschil. Maar als de invoerprijs lager is dan 92% (88% voor appels en peren in de periode van 1 april tot 30 juni) van de bepaalde minimuminvoerprijs, dan is het maximale tariefequivalent van toepassing.

Het maximale tariefequivalent moet in de implementatieperiode van het GATT-akkoord worden verlaagd; de entreprijzen zullen met hetzelfde bedrag afnemen. Voor de meeste MTE's geldt dat ze in de periode 1995-2000 met 20% verlaagd zullen worden.

De verlaging van 20% heeft betrekking op het maximale tariefequivalent, dat per jaar constant is. Daar de entreprijzen per seizoen verschillen, verschilt ook de procentuele verlaging van de entreprijs. Deze laatste daalt immers in absolute zin mee met het MTE. Het voorbeeld voor tomaten laat zien dat in de periode met de hoogste entreprijs (april), de te realiseren verlaging het kleinst zal zijn (tabel 3.3).

Tabel 3.3 Procentuele verandering van de entreprijs voor tomaten tijdens de implementatieperiode van het GATT-akkoord

	Basis (ecu/ton)	2000 (ecu/ton)	% verandering
MTE	372	298	20
Entreprijs			
1 november - 20 december	700	626	10,6
21 december - 31 december	750	676	9,9
1 januari - 31 maart	920	846	8,0
1 april - 30 april	1.200	1126	6,2
1 mei - 31 mei	800	726	9,3
1 juni - 30 september	600	526	12,3
1 oktober - 31 oktober	700	262	10,6

Bron: Europese Commissie, EU GATT Schedules (zie ook bijlage 1).

De invoer van snijbloemen in de EU is alleen belast met een douanetarief. In tabel 3.4 is de ontwikkeling aangegeven van de maximale invoertarieven voor bloemen volgens het GATT-akkoord.

Tabel 3.4 Maximale EU-invoertarieven voor bloemen volgens het GATT/WTO-akkoord

Product	Periode	Maximum invoertarief (in %)	
		1995	2000
Snijbloemen vers	01-06/31-10	24	12
	01-11/31-05	17	8,5
Droogbloemen	jaarrond	20	10

Bron: LNV.

3.4 Concessies in het kader van bilaterale overeenkomsten

Het GATT/WTO-akkoord is een multilateraal akkoord dat van toepassing is op alle verdragsluitende partijen. Voor diverse producten, waaronder tuinbouwproducten, heeft de EU echter in het kader van bilaterale overeenkomsten aanvullende handelsconcessies verleend aan een aantal landen. Dergelijke concessies zijn mogelijk op basis van artikel 24 van de GATT-overeenkomst van 1947, die bilaterale liberalisatie via wederzijdse preferenties onder bepaalde voorwaarden toestaat. Er zijn overigens niet alleen wederzijdse preferentiële regelingen (vrijhandelsovereenkomsten en douaneunies), maar ook eenzijdige preferentiële regelingen zoals het Algemeen Preferentieel Stelsel (APS) en het Lomé-akkoord met de zogenaamde ACP-landen. Met Turkije heeft de EU een douaneunie afgesloten, terwijl met een aantal andere Mediterrane landen vrijhandelsakkoorden zijn overeengekomen. De zogenaamde Europa-akkoorden van de EU met de MOE-landen zijn associatieakkoorden. De bedoeling van deze akkoorden reikt verder dan de vrijhandelsakkoorden met de Mediterrane landen, omdat ze uitdrukkelijk zijn gericht op toetreding tot de EU.

Europa-akkoorden

De Europa-akkoorden beschrijven haast alle gebieden van mogelijke economische betrekkingen tussen de EU en de MOE-landen. In het geheel nemen de concessies op het gebied van de handel een bijzondere plaats in. In dat kader verleent de EU de MOE-landen een preferentiële toegang tot de gemeenschappelijke markt, terwijl de geassocieerde landen op hun beurt tarieven verlagen voor bepaalde contingenten uit de EU. In het algemeen hebben de MOE-landen hun tarieven voor de invoer van tuinbouwproducten uit de EU verlaagd met 10%. Omdat de EU de afgesproken tariefsverlagingen in een sneller tempo doorvoert dan de MOE-landen, spreekt men wel van een "asymmetrische" overeenkomst.

In de associatiegesprekken is apart onderhandeld over de handel in industriële producten en de handel in landbouwproducten. Zo gemakkelijk als de EU de toegang voor de eerste groep producten verruimde, zo moeilijk deed de EU dat echter voor landbouwproducten. Gedurende de onderhandelingen is van verschillende kanten druk op de Europese Commissie uitgeoefend om

voor landbouwproducten zo terughoudend mogelijk te zijn met het verlenen van concessies. Die druk heeft er hoogstwaarschijnlijk toe bijgedragen dat de MOE-landen bij voorbeeld nauwelijks enige ruimte hebben gekregen voor de uitvoer naar de EU van zuivel en rundvlees. De verleende markttoegang voor gevoelige landbouwproducten is over de gehele linie zeer beperkt, doordat deze producten ofwel uitgesloten zijn of gebonden aan tariefcontingenten. Dat geldt in grote lijnen ook voor tuinbouwproducten.

De akkoorden hebben voor elk land betrekking op zo'n 250 tot 400 nauwkeurig omschreven agrarische producten. Voor bijna alle producten zijn per land afzonderlijke contingenten vastgesteld.

Bij de vaststelling van de contingenten hebben de vroegere handelsvolumina (veelal is de periode 1988-1990 als referentie genomen) tussen de EU (inclusief de voormalige DDR) en de MOE-landen een belangrijke rol gespeeld. In de genoemde periode was er praktisch geen handel tussen de twee onderhandelingspartners in zware-marktordeningsproducten (graan, zuivel en suiker), vanwege de hoge mate van bescherming die de EU voor deze producten handhaafde. Hierdoor is in de akkoorden aan deze producten vrijwel geen aandacht besteed.

Een interessante vraag is in welke mate de aan de MOE-landen geboden preferenties de prijsvorming binnen de EU zouden kunnen beïnvloeden. Volgens een recent Duits onderzoek kan daar nauwelijks sprake van zijn (Overberg, 1996). Die veronderstelling is gebaseerd op berekeningen van de verhouding tussen de omvang van de tariefcontingenten in het vijfde jaar aan de ene kant en het totale verbruik van de EU in 1991. Bij bijna alle producten blijkt het om een aandeel van minder dan 1% te gaan. De grote uitzondering is ganzenvlees, waarvoor een aandeel van bijna 28% is berekend. De volgende uitzonderingen zijn hop en uien/sjalotten: voor deze producten bedraagt het aandeel van de maximale tariefcontingenten in het EU-verbruik respectievelijk 4,7% en 3,5%. Voor de groep groente als geheel is een aandeel van 0,31% becijferd, en voor de groep fruit van slechts 0,02%. Wegens gebrek aan verbruiksgegevens is voor snijbloemen geen aandeel berekend.

Enkele voorbeelden

In bijlage 2 wordt een overzicht gegeven van de EU-douanetarieven voor tuinbouwproducten uit de MOE-landen en MZ-landen. In aanvulling op het bovenstaande wordt nader op de EU-concessies ingegaan met betrekking tot enkele voor de Nederlandse tuinbouw relevante producten.

- Tomaten

De hoeveelheid tomaten die vanuit de MOE-landen tariefvrij zal kunnen worden ingevoerd in de EU, loopt op van 5.080 ton in 1995 tot 16.250 ton in 2000 (tabel 3.7). Deze stijging is relatief groot, maar het contingent blijft absoluut gezien van een bescheiden omvang. Marokko beschikt daarentegen over een EU-tariefcontingent in 1996 van 150.676 ton, dat vanaf 1997 in een viertal stappen zal worden verhoogd tot 169.500 ton in het jaar 2000, tien keer het volume van alle MOE-landen

samen. Volgens het al eerdergenoemde Duitse onderzoek bedraagt het aandeel van het contingent verse tomaten van de MOE-landen slechts 0,1% van het EU-verbruik (Overberg, 1996).

Tabel 3.7 Preferentiële invoerregelingen van de EU voor tomaten uit de MOE- en MZ-landen

Land	Periode	Douanetarief % MFN	Contingent 1995 (ton)	Contingent 2000 (ton)
Roemenië	jaarrond	20	4.050	9.750
Bulgarije	jaarrond	20	740	6.250
Hongarije	01/10-31/10	20	130	250
Litouwen	15/05-31/10	40	100	100
Letland	jaarrond	40	60	60
Turkije	jaarrond	0		
Cyprus, Algerije en Tunesie	01/01 -31/03; 15/11 -31/12	0		
Marokko	jaarrond 01/01 - 31/03; 01/10 - 31/12	60	96.208	169.500
Egypte, Jordanië, Gazastrook en Westel. Jordaanoever	01/01 - 31/03; 01/12 - 31/12	0		
Malta	01/01 - 31/03 01/12 - 31/12	30		
Israël	jaarrond	0	1.000	1.000

Bron: Haagsma, 1996.

- *Appelen en peren*

Het totaal aan EU-tariefcontingenten voor de invoer van appelen in 1995 bedraagt 31.810 ton. De contingenten berusten vrijwel geheel bij MOE-landen. De contingenten zullen in het jaar 2000 zo'n 15.000 ton hoger liggen (tabel 3.8). De tariefcontingenten voor peren hebben ten opzichte van die voor appelen een nog bescheidener omvang (tabel 3.9). Zowel bij appelen als bij peren gaat het om minder dan eenhonderdste procent van het EU-verbruik.

Bij de beoordeling van deze contingenten moet verder worden bedacht dat de EU van oudsher een grote afzetmarkt is voor appelen en peren vanuit het zuidelijk halfrond. Zo bedroeg de EU-invoer van appelen uit derde landen in 1994 ruim 600.000 ton, vooral afkomstig uit Chili, Argentinië, Nieuw-Zeeland en Zuid-Afrika. Deze appelen komen vooral op de markt wanneer in de EU geen (verse) producten beschikbaar zijn.

Tabel 3.8 *Preferentiële invoerregelingen van de EU voor appels uit MOE-landen en MZ-landen*

Land	Periode	Douanetarief % MFN	Contingent 1995 (ton)	Contingent 2000 (ton)
Hongarije	jaarrond	20	4.500	7.625
		20 a)	22.500	31.500
Polen		20	1.500	5.375
Roemenië	jaarrond	20	140	250
Bulgarije	jaarrond	20 b)	870	1.125
Slowakije	jaarrond	0 b)	170	250
Tsjechië	jaarrond	0 b)	330	500
Litouwen	16/09-15/12	40 a)	800	1.000
Turkije	jaarrond	0		

a) Persappelen; b) Dit contingent geldt voor het totaal van persappelen en andere appels.
Bron: LNV.

Tabel 3.9 *Preferentiële invoerregelingen van de EU voor peren uit MOE-landen*

Land	Periode	Douanetarief % MFN	Contingent 1995 (ton)	Contingent 2000 (ton)
Polen a)	01/08-31/12	0	180	250
Hongarije b)	jaarrond	20		1.500
Bulgarije a)	01/08-31/12	20	2.450	3.125
Estland	jaarrond	40	150 c)	200 c)

a) Persperen; b) Geen persperen; c) Voor peren en appels.
Bron: LNV.

- *Klein fruit*

Een bijzondere regeling is getroffen voor bepaalde soorten klein fruit bestemd voor verwerking. Het gaat daarbij om aardbeien, frambozen en verschillende bessen (waaronder blauwe bosbessen, zwarte aalbessen en rode aalbessen). Voor deze producten gelden weliswaar verlaagde invoerrechten in de EU, maar daarnaast worden voor ieder verkoopseizoen door de EU, in overleg met de betreffende MOE-landen, minimuminvoerprijzen vastgesteld. Volgens de afspraak wordt daarbij gelet op de prijsontwikkeling, de ingevoerde hoeveelheden en de toestand van de communautaire markt. Indien de uitvoeringsbepalingen worden geschonden kan de EU maatregelen treffen om de naleving van de minimuminvoerprijzen voor elke zending van het betrokken product te verzekeren.

- *Snijbloemen*

In tegenstelling tot die van appels vindt de invoer van snijbloemen voor een zeer groot deel plaats onder preferentiële invoerregelingen (Haags-

ma, 1996). Israël beschikt met een heffingvrij contingent van in totaal 24.500 ton over verreweg het grootste deel van de tariefcontingenten. De uitvoer uit Turkije en een groot aantal ontwikkelingslanden is echter geheel vrij. Uit tabel 3.10 blijkt dat de MOE-landen een zeer beperkt aandeel in de EU-preferenties hebben. Het tariefcontingent, dat voor 1995 370 ton bedroeg, zal in 2000 niet meer dan 625 ton bedragen.

Tabel 3.10 Preferentiële invoerregelingen van de EU voor snijbloemen uit MOE-landen en MZ-landen

Land	Periode	Product	Invoer- tarief % MFN	Tariefcontingent (ton)	
				1995	2000
Bulgarije	01/06-31/10 01/11-31/05	anjer roos, anjer, orchidee	20	170	250
Slowakije	jaarrond	alle, vers	20	70	125
Tsjechië	jaarrond	alle, vers	20	130	250
Polen, Hongarije					
Slowakije, Roemenië					
Bulgarije, Tsjechië	jaarrond	droogbloemen	35	onbeperkt	onbeperkt
Turkije	jaarrond	alle	0		
Malta	jaarrond	alle, vers	0		
	jaarrond	droogbloemen	30		
Cyprus	jaarrond	alle, vers	0	75	
Jordanië	jaarrond	alle, vers	0	56	
Israël	jaarrond	alle, vers, w.v.	0	19.500	19.500
		andere	0	5.000	5.000
Marokko	15/10-14/05	div. soorten	0	2.000	3.000
		andere	0	1.600	2.000

Bron: Haagsma, 1996.

4. DE HANDEL IN TUINBOUWPRODUCTEN VAN DE EU MET DE MOE- EN DE MZ-LANDEN

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft de ontwikkeling van de handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MOE-landen respectievelijk de MZ-landen. Daarbij wordt eerst op basis van cijfers van de VN en de FAO ingegaan op de positie van deze groepen landen in de wereldhandel van groente en fruit. Vervolgens wordt met behulp van Eurostat-gegevens in de databank EXMIS nader aandacht besteed aan de handel in tuinbouwproducten tussen beide regio's en de EU in het algemeen, en aan de hand van CBS-gegevens met Nederland in het bijzonder.

4.2 De handel in tuinbouwproducten van de MOE-landen

Algemeen

Uit de VN-databank UNSTAT blijkt dat de MOE-landen in 1994 in de bestemming van de wereldexport van groente en fruit met een waarde van bijna 600 miljoen VS-dollar een aandeel van 1,6% hadden; bij de herkomst van de wereldimport hadden de MOE-landen met een waarde van ruim 800 miljoen VS-dollar een aandeel van 1,8% (zie bijlage 3, tabel 1). Een en ander duidt dus op een positief saldo van de MOE-landen op hun handelsbalans van groente en fruit met de in deze VN-statistiek opgenomen landen. Van de onderliggende productgroepen zijn bij de bestemming van de VN-uitvoer vers en gedroogd fruit met een aandeel van 2,5% op de wereldmarkt de belangrijkste productgroep; bij de herkomst van de invoer is die positie voor bewerkt fruit (4,9%).

Polen en Tsjechië zijn in 1994 de belangrijkste bestemmingslanden van de groente- en fruituitvoer van de VN-landen naar de MOE-regio. Samen hebben deze twee een aandeel van bijna 60% (bijlage 3, tabel 1.A). De belangrijkste herkomstlanden van de groente- en fruitinvoer uit de MOE-regio zijn Polen en Hongarije, die in 1994 ruim 80% voor hun rekening namen. Bij de andere landen gaat het om betrekkelijk kleine bedragen (bijlage 3, tabel 1.B).

De uitvoer van groente en fruit naar de MOE-regio bestond in 1994 voor het grootste deel uit verse of gedroogde producten, voornamelijk fruit. Bewerkte groente en fruit heeft een aandeel van nog geen 20% in deze handel. Dat contrasteert scherp met de invoer van groente en fruit van de VN-landen uit de MOE-landen, die voor bijna 70% uit bewerkte groente- en fruitproducten (inclusief vruchtensappen) bestaat.

Binnen de onderscheiden groep VN-landen die groente en fruit naar de MOE-landen uitvoeren, vormen Spanje, Nederland en Italië in 1994 de kop-

groep met elk een uitvoerwaarde van meer dan 100 miljoen VS-dollar (bijlage 3, tabel 2.A). Duitsland is met een invoerwaarde van 420 miljoen VS-dollar verreweg de belangrijkste importeur van groente en fruit uit de MOE-landen (bijlage 3, tabel 2.B).

Het relatieve belang van de MOE-landen in de in- en uitvoer van groente en fruit verschilt van land tot land. Van de Duitse en Zweedse uitvoer van vers en gedroogd fruit werd in 1994 respectievelijk 16% en 13% in de MOE-landen afgezet. Denemarken haalde in 1994 24% van het ingevoerde bewerkte fruit (inclusief vruchtensappen) uit de MOE-landen. Zo'n 40% van de Turkse invoer van verse en bevroren groente en 18% van de geïmporteerde bewerkte groenten was in 1994 afkomstig uit de MOE-landen.

De databank van de FAO biedt meer gedetailleerde informatie dan UN-STAT over de handel in een aantal specifieke groente en fruitproducten (bijlage 3, tabel 3). Bij het lezen van de genoemde tabel moet worden bedacht dat het hier vooral om verse en niet om bewerkte producten gaat. Eerder is al vastgesteld dat de MOE-landen vooral bewerkte producten uitvoeren. Bananen en citrusfruit blijken voor de MOE-landen belangrijke invoerproducten te zijn geworden. Tot de belangrijke uitvoerproducten behoren appels en uien.

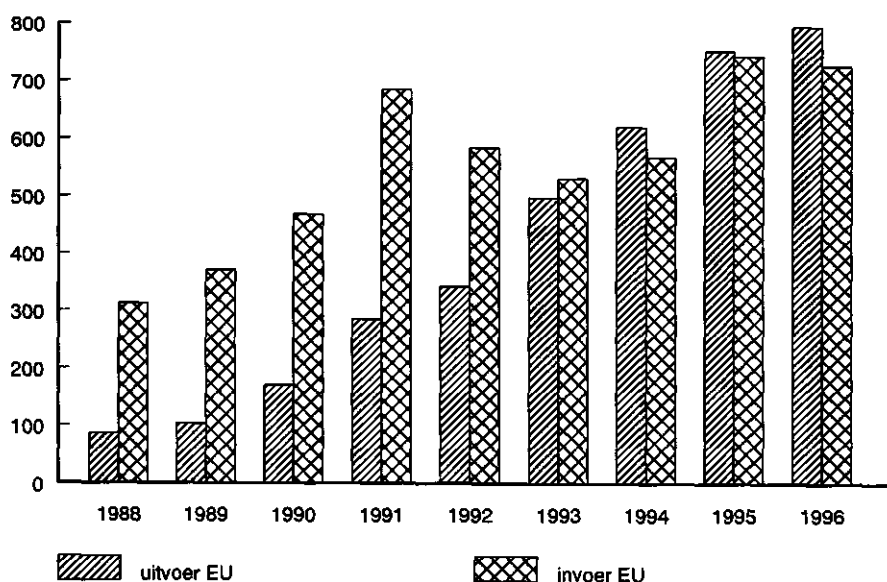
De invoer van alle genoemde producten is vanaf 1989 toegenomen. Bij de uitvoer is de ontwikkeling minder eenduidig. Polen is een belangrijke exporteur van uien en appels met MOE-aandelen van respectievelijk 71% en 43% in 1994 en wereldmarktaandeelen van respectievelijk 3,0% en 1,2%. Hongarije is de tweede MOE-exporteur van appels en uien (MOE-aandelen van respectievelijk 38 en 22%). Polen en Tsjechië zijn de grootste importeurs van de MOE voor bananen, citrusfruit en tomaten.

De handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MOE-landen

Voor informatie over de agrarische handel van de EU-landen is de databank EXMIS de aangewezen bron. De meest recente gegevens van de databank hebben betrekking op 1996. De agrarische uitvoer (inclusief voedingsmiddelen, vis en hout) van de EU naar de MOE-landen bestond in 1996 voor 17% uit tuinbouwproducten; bij de invoer van agrarische producten uit de MOE-landen was het aandeel van de tuinbouwproducten ook 17%.

De EU-uitvoer van tuinbouwproducten naar de MOE-landen is de afgelopen jaren sterk gestegen. Bedroeg die in 1988 (voor EU-12) minder dan 90 miljoen ecu, over 1996 was de EU-uitvoer (voor EU-15) opgelopen tot bijna 800 miljoen ecu. In het uitvoerpakket overheerst fruit, en neemt groente de tweede plaats in. De uitvoer van sierteeltproducten - in 1996 93 miljoen ecu - blijkt net als die van fruit en groente van jaar tot jaar toe te nemen (bijlage 3, tabel 4).

De EU-invoer van tuinbouwproducten uit de MOE-regio laat een veel geringere groei zien dan de uitvoer. Sinds 1994 is het handelssaldo in tuinbouwproducten van de EU met de MOE-regio daardoor omgeslagen van sterk negatief naar (licht) positief. De tuinbouwimport van de EU uit de MOE-landen bestond in 1996 voor 58% uit fruitproducten en voor 38% uit groenteproduc-



Figuur 4.1 De handel in tuinbouwproducten tussen EU en MOE (miljoen ecu)

ten. Sierteeltproducten en tuinbouwzaden spelen in deze handelsstroom een ondergeschikte rol.

Eerder is al vastgesteld dat binnen de MOE-regio Polen en Tsjechië de belangrijkste afnemers zijn van groente en fruit uit de VN-landen (waaronder de EU-lidstaten). Voorts is duidelijk geworden dat de invoer van groente en fruit in deze landen uit de MOE-regio vooral afkomstig is uit Polen en Hongarije. Dat beeld wordt bevestigd door gegevens over de ontwikkeling van de handel in tuinbouwproducten (inclusief sierteelt) tussen de EU en de verschillende MOE-landen. Polen en Tsjechië blijken in 1995 samen 60% van de EU-uitvoer van tuinbouwproducten voor hun rekening te nemen; en Hongarije en Polen 79% van EU-invoer uit de MOE-regio (bijlage 3, tabel 5).

Met de groei van de EU-uitvoer van tuinbouwproducten naar de MOE-landen is het relatieve belang van deze landen in de uitvoer van de Unie naar derde landen spectaculair toegenomen. Voor de groep tuinbouwproducten is het aandeel gestegen van minder dan 3% in 1988 en 1989 naar ruim 17% in 1995 en 1996. Het MOE-aandeel is het hoogst in de uitvoer van fruit, namelijk bijna 25%. Aan het eind van de jaren tachtig bedroeg dat aandeel nog slechts 6% (bijlage 3, tabel 6).

Ten opzichte van de uitvoerontwikkeling wordt de EU-invoer uit de MOE-landen gekenmerkt door een zekere stabiliteit. Het belang van deze landen in de EU-invoer van tuinbouwproducten schommelt al sinds de begin jaren negentig tussen de 6 en 7%.

In de handel in tuinbouwproducten met de MOE-landen zijn sommige EU-landen sterker vertegenwoordigd dan andere. Bij de uitvoer naar de MOE-landen domineren Nederland, Spanje en Italië, die de laatste jaren samen goed zijn voor 65% van de EU-uitvoer. Het hoge Nederlandse aandeel berust vooral op de dominante positie in de uitvoer van groente en sierteeltproducten (MOE-landen voeren tuinbouwzaden ook vooral in uit Nederland, maar de totale waarde van die handelsstroom is beperkt). Spanje en Italië spelen een belangrijker rol in de EU-uitvoer van fruit (bijlage 3, tabel 7). De EU-invoer van tuinbouwproducten uit de MOE-landen wordt in overwegende mate gerealiseerd door Duitsland.

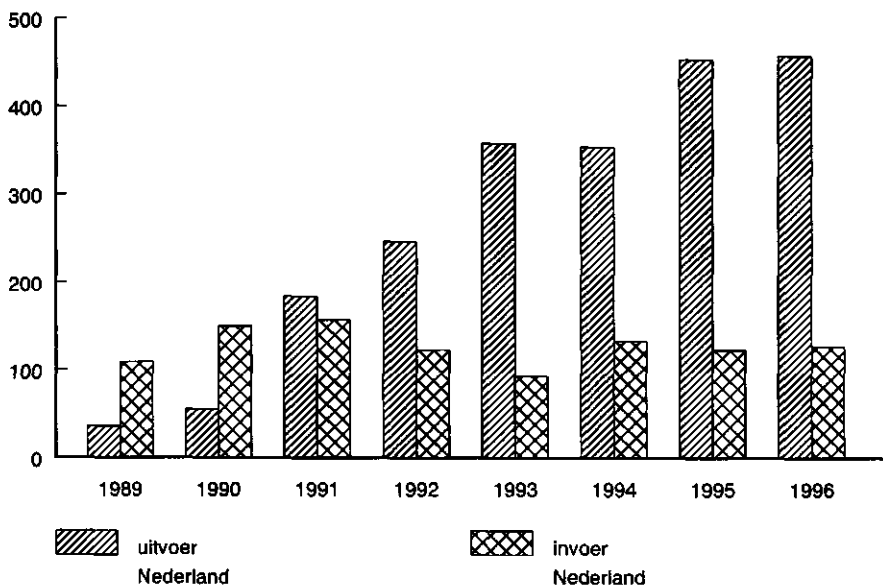
De MOE-landen vormen voor Oostenrijk, Duitsland en Griekenland een relatief grote afzetmarkt voor tuinbouwproducten. Voor Nederland komt het aandeel van de MOE-landen in de uitvoer van tuinbouwproducten naar derde landen in 1995 overeen met het gemiddelde van de EU, namelijk 17%. Bij groente hebben de MOE-landen een aandeel van 24% in de Nederlandse uitvoer naar derde landen en bij sierteeltproducten een aandeel van 12% (bijlage 3, tabel 8).

Bij de invoer van tuinbouwproducten uit derde landen hebben de MOE-landen in Oostenrijk, Denemarken en Duitsland een aandeel van meer dan 20%. Bij groente gaat het in Oostenrijk zelfs om een aandeel van 63% en in Duitsland om 30%.

Polen en Tsjechië nemen respectievelijk 32% en 28% van de EU-uitvoer naar de MOE-regio voor hun rekening. Die aandelen zijn vrij gelijkmatig over de verschillende productgroepen gespreid (bijlage 3, tabel 9). In de invoer van de EU uit de MOE-regio heeft Polen in 1996 een aandeel van 52% en Hongarije van 27%. Polen heeft dat aandeel vooral te danken aan de uitvoer van fruitproducten, terwijl voor Hongarije de uitvoer van groenteproducten het meeste gewicht in de schaal legt.

De handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en de MOE-landen

Het beeld van een voor de MOE-landen verslechterende handelsbalans met de EU in tuinbouwproducten, geldt met name voor hun handelsrelaties met Nederland. In tegenstelling tot de vrij stabiele invoer uit de MOE-landen, is de Nederlandse uitvoer van tuinbouwproducten naar de MOE-landen tussen 1990 en 1996 sterk toegenomen. In 1996 blijft de uitvoerwaarde nagenoeg op het niveau van 1995 steken. De handelspositie van Nederland met deze regio is door deze ontwikkelingen sinds 1991 veranderd van een netto-importeur tot een netto-exporteur van tuinbouwproducten. De totale Nederlandse agrarische uitvoer naar de MOE-landen bedroeg in 1996 1,4 miljard gulden. Hierbij moet worden aangetekend dat een deel van deze uitvoer re-export van eerst in Nederland geïmporteerde producten is. Het aandeel van tuinbouwproducten in de totale Nederlandse uitvoer naar MOE bedroeg met een waarde van 458 miljoen gulden 33%. Bij de invoer vanuit de MOE-regio vormen tuinbouwproducten in 1996 21% van het agrarische handelspakket.



Figuur 4.2 De handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en MOE-landen (miljoen gulden)

Het aandeel van de MOE-landen in de totale uitvoerwaarde van tuinbouwproducten is toegenomen van 0,5% eind jaren tachtig tot 2,6% in 1996. Uiteraard verschillen de aandelen per productgroep. Zo zijn de MOE-landen voor de afzet van tuinbouwzaden (5%), verse groenten (3 à 4%) en vers fruit (3 à 4%) voor Nederland belangrijker dan voor de afzet van sierteeltproducten (1 à 2%), bewerkte groente (0,5%) en bewerkt fruit (0,5 à 1%). Met name bij de uitvoer van vers fruit van Nederland naar MOE is doorvoer van elders in Nederland ingevoerde producten van belang. De groei van de uitvoer heeft zich overigens voorgedaan in alle vier onderscheiden productgroepen, maar het minst in de groep tuinbouwzaden. Sinds 1993 geldt groente als belangrijkste groep, gevolgd door sierteeltproducten en fruit (bijlage 3, tabel 10).

De Nederlandse invoer van tuinbouwproducten uit de MOE-landen schommelt de laatste jaren tussen de 100 en 150 miljoen gulden. Het aandeel van de MOE-landen in de Nederlandse invoer van tuinbouwproducten bedraagt daarmee zo'n 1,5 à 2%. De belangrijkste productgroepen zijn fruit en groente. De MOE-landen hebben het hoogste aandeel in de groep bewerkte groenten.

Voor wat betreft de samenstelling van de groentehandel tussen Nederland en de MOE-landen, kan worden opgemerkt dat de groente-uitvoer naar de MOE-landen hoofdzakelijk bestaat uit verse glasproducten. Daarentegen bestaat de groenteinvoer van Nederland uit de MOE-landen voornamelijk uit bewerkte producten.

4.3 De handel in tuinbouwproducten van de MZ-landen

Algemeen

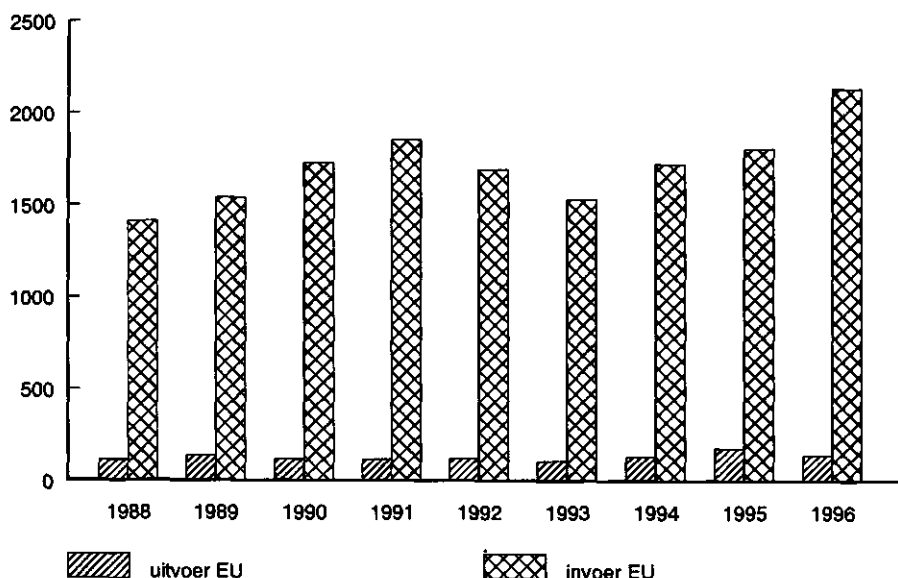
Uit de VN-statistiek blijkt dat de MZ-landen een netto-exporterende regio zijn op het gebied van tuinbouwproducten. De groep landen importeerde in 1995 ter waarde van bijna 400 miljoen VS-dollar, vooral bewerkte groente en fruit (bijlage 3, tabel 11). De uitvoer - net iets meer dan 3 miljard VS-dollar, ofwel zo'n 8% van de totale werelduitvoer van groente en fruit - bestond voor bijna de helft uit vers fruit (bijlage 3, tabel 12). Turkije, Israël en Marokko zijn met afstand de belangrijkste exporteurs. Alleen voor Israël speelt bij uitvoer sierteelt een substantiële rol. Algerije, Libanon, Jordanië en Malta zijn netto-importeurs van tuinbouwproducten, de andere landen netto-exporteurs.

Als exporterende landen naar de MZ-landen voeren Italië en de VS de boventoon, gevolgd door Nederland, Frankrijk en Spanje (bijlage 3, tabel 13). Frankrijk en Nederland behoren, samen met Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, ook tot de belangrijkste bestemmingslanden van uitvoer van Mediterrane landen (bijlage 3, tabel 14).

De FAO-handelsstatistieken geven voor de MZ-landen niet alleen andere niveaus van zowel in- als uitvoer, maar leiden in sommige gevallen ook tot andere conclusies ten aanzien van het belang van productgroepen dan op basis van de VN-data zijn getrokken. Volgens FAO-bronnen importeerden de MZ-landen tuinbouwproducten ter waarde van 610 miljoen VS-dollar (bijlage 3, tabel 15) en omvatte deze handelsstroom voor zo'n 40% vers fruit (vooral bananen, zie bijlage 3, tabel 17). De uitvoerdata van beide bronnen liggen minder ver uiteen: volgens de FAO werd voor bijna 3 miljard uitgevoerd, waarvan vers fruit ongeveer eenderde deel uitmaakte. In deze groep zijn sinaasappels, samen met mandarijnen, veruit de belangrijkste exportproducten (bijlage 3, tabel 16).

De handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MZ-landen

De uitvoer van tuinbouwproducten vanuit de EU naar de Mediterrane landen varieert sinds 1988 in waarde van 100 tot 140 miljoen ecu per jaar. In 1996 is sprake van een uitvoer ter waarde van 141 miljoen ecu, na een uitschieter van 177 miljoen ecu in 1995 (zie bijlage 3, tabel 19). Voor zowel sierteelt als fruit valt een opgaande lijn in de uitvoercijfers te constateren tegen een licht dalende trend voor groente en tuinbouwzaden. De invoerwaarde fluctueerde ook in de beschouwde periode en lag gemiddeld genomen tussen de 1,5 en 2 miljard ecu, ofwel op ongeveer het tienvoudige van de exportwaarde. De Unie is in de handelsrelatie met de Mediterrane landen op het gebied van tuinbouwproducten dus sterk netto-importerend. Sinds 1993 is de invoerwaarde flink toegenomen. De invoer betreft vooral fruit (zo'n 60-70% van het totaal). Turkije, Israël en Marokko nemen gezamenlijk zo'n 90% van de uitvoer van de regio naar de EU voor hun rekening (bijlage 3, tabel 20 en 24). Van deze drie landen groeit de uitvoer van Turkije de laatste jaren het sterkst, terwijl de



Figuur 4.3 De handel in tuinbouwproducten tussen de EU en MZ-landen (mln. ecu)

Israëliëse export naar de Unie na enige jaren van terugval en stagnatie in 1995 en 1996 weer enige groei vertoont.

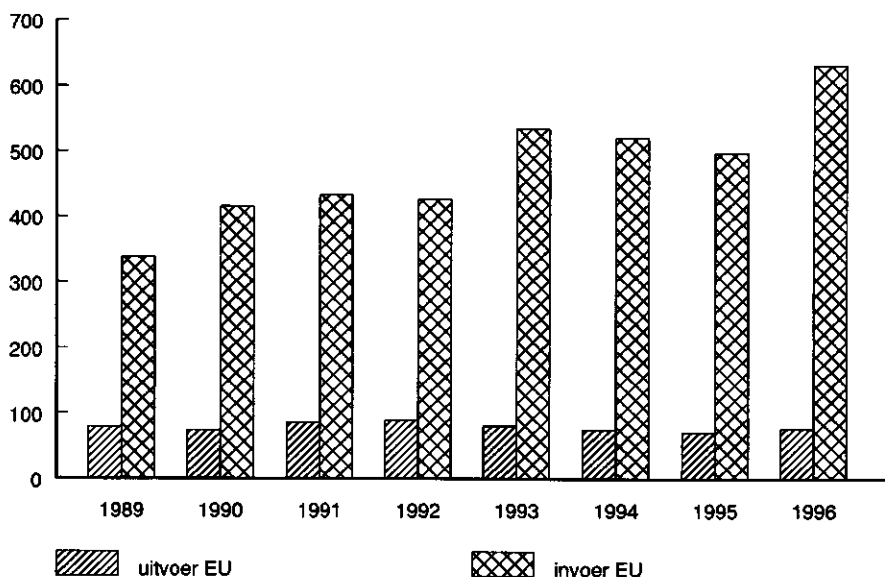
Als afzetmarkt voor tuinbouwproducten is de Mediterrane regio voor de EU van weliswaar groeiend maar nog steeds beperkt belang (3 à 4% van de totale EU-export, zie tabel 4.21). Toch vindt circa 15-20% van de uitvoer van tuinbouwzaden zijn bestemming in een van de MZ-landen. Het aandeel van de Mediterrane landen in de EU-invoer van tuinbouwproducten loopt weer iets op en bedroeg in 1996 ruim 19% (voor EU-15). Het aandeel in de groente- en sierteeltinvoer (respectievelijk 26,9% en 22,6%) ligt boven dat gemiddelde cijfer. Van de totale EU-invoer vanuit MZ-landen had in 1996 de helft betrekking op tuinbouwproducten.

Zowel aan de invoer- als de uitvoerzijde van de EU met de Mediterrane landen spelen Nederland en Frankrijk een grote rol (bijlage 3, tabel 22). Naast deze beide landen zijn Italië en Spanje belangrijke exporteurs naar, en Duitsland en de VK belangrijke importeurs van tuinbouwproducten uit de Mediterrane regio. De Mediterrane landen zijn geen belangrijke afzetmarkt voor de EU-landen zoals blijkt uit het betrekkelijk lage aandeel van de MZ-regio in de handel in tuinbouwproducten tussen EU-lidstaten en derde landen (bijlage 3, tabel 23). Aan de invoerkant is voor een groot aantal EU-landen de Mediterrane regio een belangrijke leverancier van tuinbouwproducten; zo betrokken

naast Frankrijk ook Ierland en Oostenrijk meer dan een kwart van hun totale invoer van tuinbouwproducten uit derde landen vanuit een van de Middellandse-Zee-landen.

De handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en de MZ-landen

De nettohandelspositie van Nederland met de MZ-landen is nogal scheef en sterk in het nadeel van Nederland. De uitvoer van Nederlandse tuinbouwproducten naar de Middellandse Zeelanden schommelde in de periode 1989-1996 tussen de 70 en 90 miljoen gulden, waarbij de dalende tendens, waarneembaar sinds 1992, pas in 1996 lijkt te zijn doorbroken (bijlage 3, tabel 25). Daar heeft vooral de (weer) groeiende uitvoer van sierteeltoproducten de hand in, maar de export van groente en die van tuinbouwzaden lopen beide (nog) terug. De invoer vanuit de Mediterrane landen is in de jaren negentig gestaag opgelopen van zo'n 400 miljoen gulden in 1990 naar ruim 600 miljoen gulden in 1996 en bedraagt driekwart van de totale invoer van Nederland uit deze regio. De invoer van sierteelt- en groenteproducten is gedurende die periode gegroeid, terwijl de invoerwaarde van fruit - nog zo'n 40% van het totaal in 1996 - over het geheel genomen een vrij constant beeld geeft. Een belangrijk deel van de invoer wordt via Nederland weer elders in de EU (en daarbuiten) afgezet.



Figuur 4.4 De handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en MZ-landen (miljoen gulden)

5. PERSPECTIEVEN VOOR DE TUINBOUW IN DE MOE-LANDEN

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk is gewijd aan de ontwikkelingen in de productie en consumptie van tuinbouwproducten in de MOE-regio en de perspectieven voor de sector in die landen. Daarbij zullen niet alle landen aan de orde komen. Op basis van de voorgaande hoofdstukken kan worden geconcludeerd dat de voor de Nederlandse tuinbouw meest relevante ontwikkelingen zich voordoen in Polen, Hongarije, Tsjechië en Roemenië. Polen is niet alleen de belangrijkste exporteur van tuinbouwproducten in de MOE-regio, maar ook de belangrijkste importeur, Hongarije is de tweede exporteur en Tsjechië de tweede importeur. Roemenië is na Polen de tweede producent van groente en zelfs de eerste van fruit. Behalve Roemenië staan genoemde landen bovendien in de voorste linie om tot de EU toe te treden. Voldoende redenen dus om juist op deze landen nader in te gaan.

5.2 Polen

In Polen wonen bijna 40 miljoen mensen en het gemiddelde inkomen, ofschoon absoluut gezien nog laag, groeit snel. Polen is daarmee een aantrekkelijke afzetmarkt voor West-Europese, c.q. Nederlandse tuinbouwproducten. De uitvoercijfers van de EU naar Polen blijken sinds 1989 sterk gegroeid. Nog steeds echter is de uitvoerwaarde van Poolse tuinbouwproducten naar de EU hoger dan omgekeerd. Met andere woorden, de EU heeft een negatieve handelsbalans met Polen op het gebied van tuinbouwproducten.

Structuur van de tuinbouw in Polen

De veranderingen in het economische systeem hebben weinig gevolgen gehad voor de structuur van de Poolse primaire tuinbouwsector. De productie voor de markt vond en vindt vooral plaats op kleinschalige privé-bedrijfjes. De verwerking en handel was echter wel grotendeels in handen van coöperatieve en staatsbedrijven. Het wegvallen van staatssteun, tezamen met het wegvallen van afzetmarkten in vooral andere Oost-Europese landen en de voormalige Sovjet-Unie, heeft het uiteenvallen van die bedrijven bespoedigd.

De stabiliteit van de primaire sector komt onder meer tot uiting in het relatief constante tuinbouwareaal en productieniveaus. Schommelingen die wel zijn opgetreden in arealen en productie, zijn veroorzaakt door incidentele gebeurtenissen, zoals weersinvloeden, ziekte, of door veranderende relatieve prijsverhoudingen tussen groenten of fruit. Het rendement van kasproducten

is sterk verslechterd door de flink duurder geworden energiekosten. Mede daardoor is het kasareaal in 1995 20% kleiner dan in 1990.

Polen is verreweg de grootste groenteproducent van de MOE-landen (ruim 40% in 1994) en met een aandeel van 24% de tweede fruitproducent van de regio. De productie van groente en fruit vindt in Polen voor het overgrote deel plaats op privé-bedrijven. De belangrijkste groenten zijn sluitkool (vooral witte kool), peen, uien, krotten, tomaten en komkommers. Maar zo'n 5% van de geproduceerde groenten is beschermde teelt (vooral tomaten en komkommers, die evenwel ook in de volle grond worden geteeld). Het teeltseizoen van glasgroente is kort als gevolg van de lange winters.

De fruitproductie bedroeg zo'n 2,5 miljoen ton in 1996. Meer dan de helft hiervan is appels. Daarnaast is Polen een belangrijke klein- en steenfruitproducent; er worden veel aardbeien, kersen, bessen en pruimen verbouwd. In de appelteelt worden in toenemende mate nieuwe teeltmethodes gehanteerd, waardoor de nieuwste rassen geteeld kunnen worden. De productiviteit van de appelteelt is redelijk hoog. Bij het bewaren van de producten laat de koeling vaak nog te wensen over, wat uiteindelijk de kwaliteit van het product niet ten goede komt.

De Polen zijn over het algemeen individualistisch ingesteld en voelen weinig voor coöperatieve organisaties. De telers vermarkten hun producten meestal zelf. Wat bestemd is voor de verse consumptie wordt grotendeels verkocht op telersmarkten, waar direct gehandeld wordt met de detail- en groothandelaren. De vraag en het aanbod die per dag sterk variëren, bepalen de prijs.

Van de groente gaat circa 5% naar de verwerkende industrie en van het fruit wordt 65% verwerkt. De verwerkende industrie bestaat uit grote verouderde staatsbedrijven en veel kleinschalige privé-bedrijven. De productie en export van verwerkte en bevroren groente en fruit is nog steeds lonend en heeft de potentie om te groeien. Het aandeel van de staatsbedrijven bedraagt nu ongeveer de helft. Van de verwerkte groente wordt circa de helft ingevroren (met name peulvruchten). De champignonverwerkende industrie is door hoge energieprijzen afgenomen. Het fruit wordt voor 40% verwerkt tot vruchtensappen. Van de appelproductie gaat ongeveer 60% naar de verwerkende industrie.

De groenteconsumptie per hoofd van de bevolking is sinds 1989 aanzienlijk toegenomen. De meest geconsumeerde verse groenten zijn kool, peen, tomaten, uien en komkommers. Het consumptiepatroon verandert wel iets, maar door hoge prijzen en een niet al te best distributienetwerk gaat dit niet zo snel. Nieuwe groenten zijn alleen beperkt beschikbaar in speciaalzaken. De consumptie van fruit in Polen is geleidelijk toegenomen. Per hoofd van de bevolking wordt jaarlijks zo'n 50 kg fruit, waarvan de helft appels, geconsumeerd.

Ongeveer 20% van het sierteeltareaal is onder glas of plastic (685 ha, waarvan 65% onder glas). De afgelopen jaren heeft er een verschuiving van snijbloemen- naar potplantenproductie plaatsgevonden. De concurrentiepositie van de bloemenkwekers stond onder druk, terwijl de potplantenconsumptie door kennismaking met nieuwe soorten een geweldige groei doormaakte.

Naar schatting 20-30% van de sierteeltproductie onder glas/plastic is nu potplanten. Aan de daling van de snijbloemenproductie na 1990 is inmiddels een eind gekomen; 1994 en 1995 lieten weer een stijging zien, grotendeels veroorzaakt door de opkomst van grootschalige productie, toenemende binnenlandse vraag en grotere afzetmogelijkheden. Enkele belangrijke snijbloemen die in Polen geteeld worden zijn rozen, chrysanten en gerbera's. Telers verkopen vaak rechtstreeks aan winkeliers op een aantal over het land verspreide (groot)handelsmarkten.

Overheidsbeleid

Het Poolse overheidsbeleid heeft een defensief karakter. Na een kortstondig zeer liberaal regime in de eerste jaren na de omwenteling hanteert men nu hoge invoerrechten, drempelprijzen, invoerquota, en aarzelt men niet een beroep te doen op de vrijwaringsclausules van het GATT/WTO-akkoord.

Zo werden op 15 mei 1996 nieuwe importbeperkingen van kracht voor diverse in Polen te importeren land- en tuinbouwproducten. De invoerquota werden vastgesteld op basis van de geregistreerde importen gedurende de laatste drie jaar, vermeerderd met 5% tot 25% (afspraken over "minimum" en "current access"). Binnen de tariefquota gelden de normale invoerrechten. De toegepaste drempelprijzen worden in lijn met het GATT/WTO-akkoord vastgesteld op basis van de prijzen in de periode 1986-88. Producten die tegen lagere prijzen worden aangeboden, evenals producten die buiten de quota vallen, worden extra belast. Tariefquota zijn onder meer vastgesteld voor tomaten, appels en peren. Drempelprijzen zijn er onder andere voor bloemen (rozen en chrysanten), tomaten, komkommers en appels en peren. De extra invoerheffingen buiten de tariefquota mogen conform de vrijwaringsclausule van het GATT/WTO-akkoord niet meer bedragen dan 33% van de bestaande invoerrechten. Als het verschil tussen de importprijs en de drempelprijs minder is dan 10% van de drempelprijs, wordt geen extra invoerheffing opgelegd. Is het verschil echter groter dan 10%, dan worden progressief extra heffingen opgelegd die kunnen oplopen van 30% tot 90% van dat verschil.

Naast de instelling van bovenstaande tarieven zijn maatregelen genomen die vooral buitenlandse producten treffen, zoals de zaadwet en fytosanitaire voorschriften. Voorts kunnen worden genoemd de lange wachttijden aan de Poolse grens en de gebrekkige functionering van de douane.

Het actieve Poolse landbouwbeleid behelst onder meer de invoering van de rentesubsidies op agrarische investeringen. Tot heden zijn deze subsidies echter voornamelijk terecht gekomen in de veehouderij en de akkerbouw. Van de Poolse overheid kan de tuinbouwsector verder niet veel verwachten, onder andere als gevolg van gebrek aan financiële middelen en bestuurservaring in de markteconomie en door het ontbreken van stevige brancheorganisaties die voor de nodige beleidsimpulsen zouden kunnen zorgen.

Concurrentiekracht van de Poolse tuinbouwsector

De concurrentiekracht van de sector is een optel- en aftreksom van een groot aantal aspecten die bepalen of men in staat is tegen een redelijke prijs-kwaliteitverhouding de producten op de markt af te zetten. In deze subparagraaf volstaan we met de opsomming van de door ons gesignaleerde sterke en zwakke punten die een rol (kunnen) spelen bij het vaststellen van de concurrentiepositie van Poolse tuinbouwproducten. Als sterke punten van de Poolse tuinbouw komen de volgende naar voren:

- Polen heeft een lange tuinbouwtraditie: op veel bedrijven rond de steden heeft men ervaring met de teelt in kassen, terwijl in de rest van Polen de tuinbouw in de open grond vrijwel steeds onderdeel (heeft) uitmaakt van het boerenbedrijf;
- de grond is relatief goedkoop. Dit is een voordeel voor opengrondteelten;
- beperkende milieuwetgeving is voorlopig niet aan de orde. Dit wordt als een voordeel gezien voor zover de bedrijfsvoering geen kosten hoeft te maken die voortvloeien uit milieuwetgeving. Het kan evenwel ook als minder gunstig worden geïnterpreteerd, aangezien consumenten steeds meer hechten aan producten voortgebracht via "zo milieuvriendelijk mogelijke" teelt;
- Polen heeft zowel aan de west- als aan de oostkant zeer grote afzetmarkten, te weten de EU en Rusland, Oekraïne en Wit-Rusland. Deze laatste markten zijn voornamelijk blijvend: op lange termijn zal de productie in deze landen zich ook gaan ontwikkelen, maar velen denken toch dat de Poolse afzetmogelijkheden naar het oosten structureel gunstig zullen zijn;
- de lonen zijn aanzienlijk lager dan in West-Europa, soms zelfs een derde tot een vierde van dat niveau. Daar moet echter meteen aan worden toegevoegd dat de arbeidsproductiviteit lager is en de sociale lasten voor de werkgever betrekkelijk hoog zijn. Het lage loonpeil is in wezen dus een veel minder sterk punt dan het op het eerste gezicht lijkt.

Als nadelige of zwakke punten van de Poolse tuinbouwsector kunnen worden genoemd:

- de stand van de technologie loopt sterk achter bij die in Nederland: 90% van de kassen is verouderd, aan energiebeheersing is weinig gedaan, met het gevolg dat de stookkosten de laatste jaren te hoog waren en naar schatting 20 à 30% van de kassen leeg stonden;
- de dikwijls lange koude winters betekenen hoge stookkosten;
- er heerst op veel plaatsen structureel watergebrek;
- er is gebrek aan goede kredietmogelijkheden: de rente beloopt 25 à 30%, terwijl het systeem van rentesubsidies voornamelijk niet van toepassing is op investeringen in de tuinbouw;
- het ontbreekt aan een georganiseerde afzet vanwege de onwil tot samenwerking, gebrek aan transportmogelijkheden (koelauto's!), geen

- adequate infrastructuur en communicatiesytemen. Bovendien is er nog nauwelijks een effectief productcontrolesysteem;
- de verwerking vindt plaats met verouderde technieken en is over het algemeen kleinschalig;
 - de technische ondersteuning aan de tuinders en de toeleverende bedrijven is nog op de oude leest geschoeid, dat wil zeggen de instituten (onder andere te Skieniewice) hebben (te) weinig contact met de praktijk, terwijl de officiële, per provincie georganiseerde voorlichtingsdienst traditiegetrouw de aandacht vooral toespitst op akkerbouw en veehouderij;
 - in zijn algemeenheid is er veel te weinig afstemming van de activiteiten in de hele keten van leverancier van de grondstof tot verkoop aan de consument.

Al met al komt uit bovenstaande een in het algemeen vrij negatief beeld van de Poolse tuinbouwsector naar voren. De internationale concurrentiepositie wordt als tamelijk zwak ingeschat. Daarbij worden herstructurering en modernisering van de verwerking en het reorganiseren van de handel als de belangrijkste knelpunten in het vergroten van het concurrentievermogen van de Poolse tuinbouwsector beschouwd.

Perspectieven voor de Poolse tuinbouwsector

Sinds de politieke en economische omwenteling is de invoer van tuinbouwproducten in Polen sterk toegenomen. De invoer van groenten steeg vooral nadat als onderdeel van het omschakelingsproces naar een markteconomie grensbelemmeringen werden opgeheven. Die invoer beantwoordt aan een groeiende binnenlandse vraag, maar de toegenomen invoer wordt wel als belangrijkste reden aangemerkt voor de neergang van de binnenlandse groente-productie vanuit de kassen (zie Nosecka, 1995). Herintroductie van invoertarieven heeft de sector wederom enige bescherming gegeven tegen goedkope invoer.

De uitvoer naar de EU wordt bepaald door de handelsvoorwaarden in het kader van het Associatie akkoord. De handelsvoorwaarden bieden Polen de mogelijkheid meer uitvoer te realiseren tegen een lager EU-invoertarief. Nosecka (1995) ziet in dit verband vooral gunstiger afzetmogelijkheden voor Poolse uien, bevroren groente, verwerkte aardbeien en appelconcentraten in de Unie. De introductie van de Europese entreprijzensysteem per 1 juli 1995 - in het kader van de implementatie van het GATT-akkoord door de Unie - is in dat jaar nadelig geweest voor de Poolse uitvoer van komkommers naar de EU. Voor 1996 zijn de nadelen waarschijnlijk groter geweest, aangezien de GATT-tarieven van de Unie voor groente- en fruitproducten hoger liggen dan in de Associatie akkoorden is vastgelegd. In de bilaterale handel met de geassocieerde landen worden de GATT-tarieven door de EU toegepast. Polen en de andere geassocieerde landen protesteren hier tegen en eisen aanpassingen in de Europa-akkoorden om de eerder verleende handelspreferenties terug te krijgen (zie hoofdstuk 3).

Aan de oostgrens van Polen liggen potentieel grote markten maar de afzetperspectieven zijn er hoogst onzeker. De uitvoer naar Rusland wordt bepaald door het enigszins onvoorspelbare invoerbeleid van de Russen. Soms worden tijdelijk hoge(re) invoertarieven geïntroduceerd (bijvoorbeeld voor appels in het najaar van 1995). Daarnaast kan de uitvoer naar het oosten sterk variëren vanwege de onstabiele vraag naar Poolse producten. Dit hangt samen met de oogstopbrengsten en de betalingscapaciteit (voor invoer) c.q. koopkrachtontwikkelingen in die regio.

Naast de afzetmogelijkheden op de binnenlandse markt worden de vooruitzichten voor de Poolse groente- en fruitsector voor de komende jaren in belangrijke mate bepaald door de handelsvoorwaarden met Rusland en de EU. Beide buitenlandse markten worden volgens Nosecka (1995) in de nabije toekomst sterker afgeschermd voor Poolse producten dan in het recente verleden het geval is geweest. Rusland zal tarieven hanteren om financiële middelen te krijgen en de EU heeft in samenhang met de GATT-implementatie een nieuw systeem van entreprijzen ingesteld (en de voorwaarde van minimum invoerprijzen gehandhaafd). Vooral de ver-bewerkte producten zullen last ondervinden van de toegenomen bescherming van de EU-markt. De gestage groei in de binnenlandse productie welke wordt voorzien in de komende jaren zal dan ook voor het overgrote deel op de eigen Poolse markt moeten worden afgezet. De binnenlandse vraag naar groente en fruit zal in 2000 zo'n 5% toenemen, evenveel als de bevolking (Nosecka, 1995). Per hoofd wordt dus nauwelijks enige consumptiegroei verwacht. Over de samenstelling van de consumptie wordt geen uitspraak gedaan. Verwacht mag echter worden dat de voorspelde inkomensgroei de vraag naar kwalitatief betere en gedifferentieerde groente- en fruitproducten zal doen toenemen. Dat geldt ook voor de sier-teeltsector: de binnenlandse vraag naar zowel snijbloemen als potplanten groeit en zal bij hogere inkomens blijven toenemen.

Kansen voor Nederland

De kansen voor Nederlandse tuinbouwproducten in Polen kunnen vrij positief worden ingeschat. De economische groei is betrekkelijk hoog en de vraag naar betere producten neemt sterk toe, wat mogelijk wordt door de toenemende koopkracht van een groot deel van de bevolking. De vraag naar kwaliteitsproducten wordt versterkt door de opkomst van nieuwe marktsystemen, zoals een zestal zeer grote openbare groothandelsmarkten bij enkele grote steden, grote super- en hypermarktbedrijven als Makro, Auchan, Leclerc, Carrefour, Albert Heyn en dergelijke. Deze nieuwe marktplaatsen hebben een zeer sterke aanzuigende werking van hoogwaardige tuinbouwproducten, die de Poolse producenten niet in voldoende mate kunnen leveren. Dit creëert mogelijkheden voor buitenlands, waaronder Nederlands, aanbod. De groei van de Nederlandse uitvoer naar Polen kan hinder ondervinden van de door Polen in GATT-kader geïntroduceerde invoertarieven en invoerquota voor onder meer tomaten. Zeker in de zomerperiode, met voldoende Poolse aanvoer, daalt de gemiddelde prijs tot een voor de exporteur onaantrekkelijk niveau. De beste

kansen voor Nederlandse producten liggen dan ook buiten het (overigens korte) Poolse telersseizoen.

Modernisering van (onderdelen van) de Poolse tuinbouwsector kan ook nieuwe of groeiende afzetkansen voor Nederlandse bedrijven betekenen, wanneer deze technologie, kennis, machines en uitgangsmaterialen kunnen leveren. Momenteel wordt bijvoorbeeld het uitgangsmateriaal voor appelbomen veelal door Nederland geleverd. Modernisering van de Poolse tuinbouwsector zal deze evenwel ook concurrerender maken. Met name een introductie van moderne teelttechnieken in de fruitteelt (nieuwe rassen en betere kwaliteit) kan op termijn Polen's concurrentiepositie op bijvoorbeeld de Duitse markt sterk verbeteren. Nu al is Polen sterk vertegenwoordigd op de Duitse markt met appelsap en klein (zacht) fruit. Nederland is daarnaast de belangrijkste afzetmarkt voor Poolse champignons. De gevolgen van moderniseringsinvesteringen zullen pas na enige tijd merkbaar zijn. Momenteel zullen investeringen vooral bekostigd moeten worden uit eigen bedrijfsrendementen en deze zijn in het algemeen nog (te) laag. Veruit de meeste bedrijven zijn dan ook nauwelijks in staat om op de korte termijn gerichte investeringen in een moderne, efficiëntere bedrijfsvoering te plegen.

Poolse telers richten zich voornamelijk op de interne markt. Deze wordt als groot genoeg beschouwd om vooreerst een groeiende productie op af te zetten. De bescherming tegen buitenlandse concurrentie via invoertarieven en quota helpt de Poolse tuinbouwsector daarbij. Voor zover aan export wordt gedacht, lijken de oostenlijk gelegen markten eerder in aanmerking te komen dan de EU aangezien op de eerst genoemde markten de kwaliteitscriteria minder zwaar wegen dan in de EU.

5.3 Hongarije

Net als in Polen was in Hongarije de tuinbouwproductie ook tijdens de *communistische periode* voor het overgrote deel in handen van particulieren. Toch is er een belangrijk verschil: op de vooral grootschalige akkerbouwbedrijven werden ook de grove groente verbouwd, zoals kool, uien, enzovoort. De fruitproductie is daarentegen steeds in particulieren handen en kleinschalig van aard geweest. Bij de verwerking en (internationale) handel van groente en fruit domineerden de staatsbedrijven en coöperaties. Dit beeld is veel diverser geworden sinds de omwenteling met een grotere inbreng van kleinschalige verwerking in particuliere handen. Ook zijn nu particuliere handelaren actief op het gebied van internationale handel.

Ondanks het geringe aandeel in de agrarische cultuurgrond is de tuinbouw voor Hongarije een belangrijke sector, aangezien het een aanzienlijk deel van de totale agrarische productiewaarde en in de exportwaarde levert. De handelsrelaties met de Unie zijn steeds belangrijk geweest. De relaties breiden zich ook uit, zowel via de handel als via investeringen: sinds de omwenteling zijn verschillende westerse bedrijven in Hongarije actief geworden op tuinbouwgebied. Het betreft hier onder meer Nederlandse investeringen in de tuinbouwzaadveredeling. Daarnaast zijn bedrijven als Unilever actief in de ver-

werking van groente en fruit. Ook bedrijven uit ander EU-lidstaten (Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk) hebben geïnvesteerd in de verwerking van groente en fruit. Bij fruit gaat het vooral om de fabricage van fruitconcentraten (met name van appels). Daarnaast zijn nu ook westerse supermarktketens aanwezig in Hongarije.

Structuur van de tuinbouw in Hongarije

In Hongarije wordt zo'n 10% van de groenteproductie en circa 20% van de fruitproductie in de MOE-landen voortgebracht. De belangrijkste groenten zijn tomaten, uien, erwten, watermeloenen, witte kool en paprika; bij fruit domineren appels en druiven, gevolgd door pruimen, kersen, peren en perziken. Door de hervormingen en droogte is de productie van vollegrondsgroente en fruit afgenomen maar sinds 1994 is er sprake van herstel. Toch is het niveau lager dan voor 1989. Dit wordt met name veroorzaakt door een lagere productie per hectare.

De afzetstructuur van de in Hongarije geproduceerde groenten en fruit is gecompliceerd. De grote voormalige staatsbedrijven en coöperaties zetten eerder de producten wel gestructureerd af, maar vanwege de privatisering zijn de gangbare handelskanalen vaak weggevallen. De kleine privé-bedrijven verkopen hun producten vaak zelf. Daarbij is er meestal sprake van directe verkoop van de teler op de (groot)handelsmarkten aan handelaren dan wel consument.

In Hongarije zijn in vergelijking tot de andere MOE-landen veel buitenlandse investeringen gedaan in de voedselverwerkende industrie en detailhandel, vooral door bedrijven uit de Verenigde Staten, Duitsland en Oostenrijk. Zo heeft een Oostenrijkse firma aandelen verworven in veel Hongaarse supermarkten. Ook Duitsers en Nederlanders hebben geïnvesteerd in supermarkten. De afzet van West-Europese producten wordt op deze manier vergemakkelijkt.

De belangstelling van de Westerse investeerders is mogelijk te verklaren doordat de Hongaarse agrarische en voedingsmiddelenindustrie van oudsher als één van de sterkere sectoren van 's lands economie werd beschouwd en in vergelijking met andere MOE-landen modern kon worden genoemd. De conservenindustrie, die vooral ingeblikte groente en fruit produceert, was sterk op de export gericht. Sinds 1989 kampen de fabrieken evenwel door een dalende afzet met een flinke onderbezetting. Er zijn sindsdien vooral minder groenteconserven geproduceerd. De overheid intervenueert in de markt om de groente en fruit goedkoop aan de verwerkende industrie aan te bieden. Via toeslagen die de verwerkende industrie dient door te sluizen naar de primaire producent in de vorm van een betere prijs voor de grondstof, probeert de overheid zowel de teler als de verwerker te ondersteunen. De producten die in de industrie verwerkt worden, zijn meestal van eigen bodem afkomstig. De conservenindustrie kan slechts zijn productie voor export naar het westen uitbreiden door aan kwaliteitsverbetering te doen.

Ongeveer de helft van de in Hongarije geproduceerde groente wordt in eigen land geconsumeerd. De andere helft wordt uitgevoerd in verse en verwerkte vorm. De consumptie van groente bedroeg 80-85 kg per hoofd van de

bevolking (ter vergelijking: in Nederland 101 kg/hoofd). Van het Hongaarse fruit wordt circa 30% vers geconsumeerd, 50% wordt verwerkt en 20% wordt als vers product geëxporteerd. De fruitconsumptie per hoofd van de bevolking bedraagt 70-75 kg (in Nederland 92 kg/hoofd).

Het areaal beschermde sierteelt bedraagt naar schatting 1.000-1.500 ha. Daarnaast worden in de zomer ook bloemen in de volle grond geteeld. Snijbloemen zijn het belangrijkste sierteeltproduct. De productie is zeer kleinschalig en, met name de vollegrondsteelt, extensief van aard. Het totale areaal beschermde sierteelt bestaat voor ongeveer driekwart uit snijbloemen. Zo'n 60% van de snijbloemenproductie vindt plaats op kleinschalige privé-bedrijven. Naast anjers (ongeveer de helft van de snijbloem productie) zijn gerbera's en rozen populair in Hongarije. De potplantenproductie is sterk geconcentreerd: zo'n 70% van de potplantenproductie vindt plaats op drie voormalige coöperatieve bedrijven. Het uitgangsmateriaal is veelal afkomstig van laboratoria (weefselkweek). Hoge energieprijzen (van stookolie) vormen een probleem voor de Hongaarse sierteeltproductie in de winter, waardoor, evenals door de relatief hoge belastingen, productiekosten behoorlijk kunnen oplopen. Kassen en gebruikte technieken zijn veelal gedateerd maar investeringen in modernere productiewijzen vinden, mede vanwege een hoge rentestand, nauwelijks plaats. Import van sierteeltproducten (onder andere uit Nederland, waarbij overigens ook doorvoer vanuit Columbia en Israël) nemen de laatste jaren toe. De verkoop van sierteeltproducten vindt plaats via een aantal groothandelsmarkten en verder vooral via privé-bloemenwinkels. Hoge detailhandelsprijzen zorgen ervoor dat consumenten alleen voor bijzondere gelegenheden bloemen kopen.

Overheidsbeleid

Het Hongaarse Ministerie van Landbouw heeft geen expliciet tuinbouwbeleid. Aandacht voor en ondersteuning van de sector is veelal vervat in algemene vormen, zoals belastingonthefving voor kleine ondernemers. De voor tuinbouw specifieke maatregelen zijn met name gericht op het aanmoedigen van investeringen in de sector. Zo ondersteunt de overheid investeringen in nieuwe aanplant van bijvoorbeeld appelbomen door tot maximaal 40% van het geïnvesteerde bedrag subsidies te verlenen, en/of rentesubsidies (teruggave van een deel van de betaalde renteuitgaven op een lening) te verstrekken. De overheid steunt ook het opzetten van groothandelsmarkten middels het beschikbaar stellen van maximaal 5% van de investeringsom. De overheid heeft echter weinig middelen tot haar beschikking en ook weinig concrete programma's geformuleerd zodat de effectiviteit van het beleid voorlopig zeer beperkt is.

Concurrentiekracht van de Hongaarse tuinbouwsector

Uit gesprekken met Hongaarse tuinbouwexperten komen een aantal sterke en zwakke punten van de tuinbouwsector naar voren. Deze punten verto-

nen een grote mate van overeenkomst met die welke voor de Poolse tuinbouwsector zijn gesignaleerd. Als sterke punten kunnen worden aangemerkt:

- de relatief goede klimatologische omstandigheden, geschikt voor een breed assortiment aan groente en fruit;
- over het algemeen goedkope productiemiddelen arbeid en grond;
- een schone, milieuvriendelijke manier van produceren;
- een lange tuinbouwtraditie waardoor veel teelttechnische kennis aanwezig is;
- de nabijheid van grote afzetmarkten, zowel in het westen (EU) als in het oosten (ex-Sowjetrepublieken).

Bij deze sterke punten moet een aantal kanttekeningen worden geplaatst. De klimatologische omstandigheden zijn over het algemeen vrij gunstig, maar tijdens de zomer kunnen zich periodes van droogte voordoen welke de tuinbouwproductie flinke schade toe kan brengen. Ten opzichte van andere, met name westerse landen zijn de productiemiddelen betrekkelijk goedkoop. Maar voor de Hongaren zelf is moeilijk aan financiële middelen te komen als men wil investeren. Bovendien wordt arbeid steeds duurder in verband met verplichte afdrachten ten behoeve van belastingen en sociale zekerheid. De locatie tussen grote afzetmarkten bezorgt Hongarije alleen een gunstig uitgangspunt indien die markten ook open worden gesteld voor Hongaarse producten. De huidige invoerbescherming van zowel de EU en voormalige Sowjetrepublieken is echter hoog.

De Hongaarse tuinbouwsector heeft een aantal uitgesproken zwakke punten, zoals onder meer:

- een gebrekkige afzetorganisatie. De huidige manier van vermarkting is ongeorganiseerd en ongecoördineerd. Zowel horizontaal als verticaal is er betrekkelijk weinig sprake van effectieve samenwerking van betrokken partijen;
- een over het algemeen lage kwaliteit van de productie. Er bestaat geen algemene kwaliteitscontrole en ook bij de verkoop wordt geen systeem van kwaliteitsstandaarden gehanteerd;
- bedrijven zijn over het algemeen kleinschalig en deze structuur beperkt de verbetering van de economische efficiëntie. Herstructurering van de sector op primair en verwerkingsniveau is noodzakelijk;
- een lage stand van de toegepaste technologie;
- het beperkt aanwezige kapitaal voor investeringen en, voorzover wel aanwezig, is lenen erg duur.

Ook voor de Hongaarse tuinbouwsector overheersen de negatieve aspecten en moet de concurrentiepositie als relatief zwak worden ingeschat. De in eerste instantie als gunstig bestempelde factoren zijn dat bij nader inzien in veel mindere mate. De geringe kwaliteit van de producten, de gebrekkige afzetorganisatie en inefficiënte verwerkingsindustrieën zijn de meest zwakke elementen in de concurrentiepositie van de Hongaarse tuinbouwsector.

Toch zou Hongarije voor een aantal tuinbouwproducten een goede internationale positie moeten kunnen opbouwen. Daarbij wordt in eerste instantie gedacht aan verschillende soorten zacht fruit (kersen, aardbeien, abrikozen, perziken) maar ook aan diverse groenten zoals paprika's (vooral witte) en bloemkool. Appels - veruit het belangrijkste fruitproduct in Hongarije - worden weinig afzetperspectieven toegedicht aangezien de dominerende variëteit (Jonathan) steeds minder gewild is. De potenties van de tuinbouwsector worden echter maar deels benut in verband met een aantal grote algemene en sectorspecifieke knelpunten. De grootste sectorspecifieke knelpunten zijn vooral gelegen in de verwerking en vermarkting van groente en fruit. Herstructurering van bestaande verwerkingscapaciteit en het opzetten van nieuwe handelsstructuren en -faciliteiten is nodig om de potenties te kunnen verwezenlijken.

Door een tekort aan kapitaal verloopt de herstructurering en modernisering van de sector moeizaam. Een aantal buitenlandse bedrijven, waaronder Bonduelle en Unilever, heeft in Hongarije geïnvesteerd in de verwerking van groente en fruit en levert daarmee een bijdrage aan de modernisering van de Hongaarse conserven- en verwerkingsindustrie. Voorlopig is de instroom van buitenlands kapitaal en kennis te gering om de gehele sector binnen afzienbare termijn uit het slop te halen. Ondanks de vaak slechte vooruitzichten voor individuele bedrijven steunt de overheid de industrie gezien de sociale gevolgen bij eventuele faillissementen. De groente- en fruitconservenindustrie is - nog steeds - een belangrijke sector voor de werkgelegenheid op het platteland.

Voor de afzetontwikkeling van tuinbouwproducten op de binnenlandse markt is de rol van de supermarktketens in de nabije toekomst van groot belang. Net als in Polen hebben ook buitenlandse supermarktketens hun intrede gedaan in Hongarije. Met name die buitenlandse ketens eisen een stabiele aanvoer van constante kwaliteit. De vraag is of Hongaarse telers in voldoende mate de gewenste kwaliteit kunnen leveren. Nu al schijnen supermarkten en ook hotelketens hun aanvoer van groente en fruit voornamelijk vanuit het buitenland te betrekken omdat het Hongaarse aanbod (zowel in kwantiteit als in kwaliteit) te wisselvallig is. De Hongaarse leveranciers zullen de komende jaren moeten inspelen op de wensen van de supermarkten om een economisch perspectief te blijven behouden. Hierbij hoort ook een toenemende samenwerking van producenten en handelaren om dit goed te organiseren en een zekere marktmacht op te bouwen tegen de supermarktketens. De toekomstige rol van de supermarkten is ook afhankelijk van de koopkrachtontwikkelingen in Hongarije. Verbetert de koopkracht zich sterk, dan zal de consument meer eisen aan het product stellen en bereid zijn daar ook een hogere prijs voor te betalen. Op de lokale marktplaatsen worden nu vaak producten aangeboden van een lagere kwaliteit en goedkoper dan in de supermarkt. Zolang de koopkrachtontwikkeling teleurstellend verloopt, blijft het aandeel van die marktplaatsen en daarmee de "lokale" Hongaarse producten in het totale aanbod van verse groente en fruit naar verwachting groot.

Kansen voor Nederland

De Hongaarse tuinbouwsector is over het algemeen zwak. De organisatie van de handel en marketing staat nog in de kinderschoenen. Hongaarse producten vinden mede door het entry price systeem slechts in beperkte mate hun weg op de Europese markt. Voor een aantal (zacht fruit) producten zien de Hongaren wel afzetmogelijkheden, met name als de EU relatief lage invoerprijzen hanteert. De productie is dan vooral bedoeld voor verwerking in de EU. Producten uit Nederland hebben in Hongarije een goede naam, maar worden ook als relatief duur ervaren. Hongaarse en Nederlandse groente- en fruitproducten zijn niet complementair aan elkaar en vooralsnog kiest de Hongaar vooral voor het goedkopere (maar kwalitatief ook mindere) Hongaarse product. De koopkrachtontwikkeling in Hongarije is dan ook een factor van eminent belang om de afzetkansen voor Nederlandse tuinbouwproducten in te schatten. Over het algemeen is men niet zo optimistisch over de groei van het inkomen in de komende jaren.

Hongaarse investeringen in zaden, mechanisatie, kassen, kennis, verwerkingstechnieken, enzovoort, blijven in de komende jaren waarschijnlijk beperkt in verband met de beperkte financiële middelen van de tuinbouwbedrijven. Hulp van buitenaf - vooral van westerse overheden en/of bedrijven - zijn onontbeerlijk. Al met al lijken de Nederlandse afzetmogelijkheden van tuinbouwproducten en toeleveranties de komende jaren over het algemeen niet al te groot in Hongarije.

5.4 Tsjechië

Als producent van groente en fruit neemt Tsjechië een bescheiden plaats in de regio in. Het land is echter een aantrekkelijke afzetmarkt voor westerse tuinbouwproducten aangezien de koopkracht beduidend boven het gemiddelde in de regio ligt. Het verbruik per hoofd van fruit ligt echter al behoorlijk hoog. Import van tuinbouwproducten zijn vooral die producten die niet (zoals tropisch fruit) of te weinig worden (kunnen) geproduceerd in Tsjechië zelf en producten van hoge kwaliteit. In toenemende mate wil de Tsjechische consument een goede kwaliteit. De kwaliteit van de binnenlandse producten laat vaak nog te wensen over, waardoor het buitenlands aanbod op de markt kan komen.

Structuur van de tuinbouw in Tsjechië

De groenteproductie (in 1995 circa 550.000 ton) bestaat vooral uit sluitkool (vooral witte kool). Andere belangrijke groenten die in Tsjechië worden verbouwd zijn uien, peen, bloemkool, komkommers/augurken en tomaten. Het merendeel van de grove groenten wordt op relatief grootschalige bedrijven verbouwd. Op zo'n 22.000 ha werd in 1995 zo'n 445.000 ton fruit geteeld, waarvan de helft appels en 10% druiven (ook voor wijn). Daarnaast worden nog peren, bessen, kersen, abrikozen en pruimen geteeld. De Tsjechische com-

merciële fruitteelt is niet omvangrijk; zo komt bijvoorbeeld slechts een derde van de appelproductie op de markt. De boomgaarden bestaan voor het grootste gedeelte nog uit hoogstambomen, die erg arbeidsintensief zijn bij het plukken. De hoge productiekosten vormen een nadeel voor de concurrentiepositie van de Tsjechische appelteilers (Landell Mills, 1996a).

In de buurt van Praag zijn enkele overdekte en goed verzorgde groothandelsmarkten. Deze vormen een belangrijke schakel in de distributie van groente en fruit in Tsjechië. Het belangrijkste afzetkanaal voor groente en fruit zijn evenwel de kleine levensmiddelenbedrijven. Deze bedrijven hebben vaak een beperkt assortiment van een gemiddeld slechte kwaliteit. De betere kwaliteitsproducten worden aangetroffen bij de supermarkten en kleine gespecialiseerde groente- en fruitwinkels. Het aantal supermarkten groeit snel. De voorzieningen in de distributiecentra zijn sterk verouderd, waardoor alsnog veel productie verloren gaat. Er is geen instantie in het land die de gehele marketingfunctie op zich kan nemen. Het inzicht in het aanbod en in de prijzen van groente en fruit is slecht.

In toenemende mate wil de Tsjechische consument een goed kwaliteitsproduct tegen een redelijke prijs. De kwaliteit van de binnenlandse producten laat nog vaak te wensen over, waardoor buitenlandse producten in trek zijn. Van de geconsumeerde groente- en fruitproducten is driekwart vers. Witte kool, uien, peen en tomaten zijn de meest gegeten groente en appels, peren, citrusfruit en zacht fruit zijn de fruitsoorten in Tsjechië. De consumptie van bananen stijgt. De groenteconsumptie bedroeg in 1994 77 kg per hoofd van de bevolking. Ook de fruitconsumptie ontwikkelt zich in een stijgende lijn.

Het areaal sierteelt onder glas en onder plastic is erg gering en wordt geschat op respectievelijk 150 ha en 10 ha. Meer dan de helft van het areaal onder glas wordt gebruikt voor de productie van potplanten. Het aantal bloemenkwekers is sinds 1989 gehalveerd. De snijbloemenproductie is de laatste jaren afgenomen, maar de verwachting is dat deze zich zal stabiliseren. Op de grote kwekerijen is het assortiment breed, omdat in veel gevallen rechtstreeks aan de bloemist wordt verkocht. De meest geteelde snijbloemen zijn anjers, op afstand gevolgd door gerbera's, rozen, chrysanten en freesia's. Het assortiment potplanten bestaat voor twee derde uit bloeiende planten (voornamelijk balkon- en perkplanten), maar het aandeel van groene planten neemt toe (ficus, philodendron en klimplant).

Er bestaat bij de sierteeltkwekers vraag naar meer geavanceerde technologie. De kassen en productiemethoden zijn verouderd. Verder kampen de kwekers met het verlies van de vaste afzetkanalen, toegenomen productiekosten, wegvallende staatssubsidies, een hoge rentestand en toenemende import. Snijbloemen worden in Praag vooral in kiosken verkocht. Door de hoge huren in het oude stadscentrum zijn bloemenwinkels daar een zeldzaamheid. Elders in het land stijgt het aantal verkooppunten en voegen steeds meer tankstations bloemen toe aan hun assortiment. Het verbruik van sierteeltproducten neemt toe. In 1995 werd voor 191 miljoen gulden bloemen en planten gekocht. Circa 80% van de verkochte snijbloemen worden gekocht als geschenk.

Overheidsbeleid

De Tsjechische overheid heeft geen speciale ondersteuningsprogramma's gericht op de tuinbouw. Er is wel een Agricultural Loan and Guarantee Fund, dat kredietgaranties en rentesubsidies voor de agrarische sector kan verstrekken en waaruit ook de tuinbouwsector zou kunnen putten. Maar de overheid is vooralsnog niet van plan om de land- en tuinbouw een echte uitzonderingspositie te gunnen. "Boeren en tuinders moeten hun eigen broek ophouden", zo zou men de Tsjechische benadering kunnen omschrijven. Intussen beginnen de land- en tuinbouwers steeds meer te klagen en op bescherming aan te dringen.

Het speerpunt van de sector is de verbetering van de kwaliteit van het product. Hiertoe zullen een groot scala aan maatregelen moeten worden uitgevoerd, zoals de opleiding van telers, investeringen in oogsttechnieken (bijvoorbeeld wassen), verpakkingswijzen, opslag, koelingstransport, en een kwaliteitscontrolemechanisme. Het officiële overheidsbeleid is dat de sector voor benodigde financiële middelen een beroep kan doen op het Guarantee Fund.

Concurrentiekracht van de Tsjechische tuinbouwsector

In de analyse van de sterke en zwakke punten van de Tsjechische tuinbouwsector valt op hoe weinig sterke punten aan de sector kunnen worden toegekend. Meest uitgesproken sterk punt van de Tsjechische tuinbouwsector is de relatief goede bedrijfsstructuur waarbij de teelten die zich voor mechanisatie lenen, geconcentreerd zijn op grootschalige bedrijven en de meer arbeidsintensieve teelten op de kleine bedrijven.

Zwakke punten zijn gemakkelijker op te noemen:

- over het algemeen zijn opbrengsten voor zowel groente en fruit laag (meestal minder dan de helft van opbrengsten die in Nederland worden behaald en gemiddeld ook minder dan het EU-niveau). Dit heeft te maken met een aantal factoren waaronder de kleinschalige productiewijze (vooral bij fruit), oude (fruit)opstanden en doordat in sommige gebieden groente wordt verbouwd op gronden die daar niet of nauwelijks geschikt voor zijn;
- de kwaliteit van het product is slecht, deels door gehanteerde oogsttechnieken, verouderde en/of gebrekkige opslagfaciliteiten en verpakkings technieken;
- een zwakke marketing als gevolg van gebrekkige marketingvaardigheden, slechte marktinformatievoorzieningen en geen effectieve marketingorganisaties van de producenten;
- een laag kennisniveau bij de telers en managers (van grote bedrijven). Daarbij is de drieluik "onderzoek, voorlichting en onderwijs" op tuinbouwgebied uitgesproken zwak;
- er zijn nog geen producentenorganisaties die de belangen van de telers behartigen, bijvoorbeeld op het gebied van marketing.

Op basis van de overwegend zwakke concurrentiepositie van de Tsjechische tuinbouw worden de perspectieven voor de sector als niet erg rooskleurig ingeschat.

Perspectieven voor de Tsjechische tuinbouwsector

Sinds de omwenteling is de groentesector opmerkelijk stabiel zowel in areaal als in productie. Dit heeft te maken met de grote mate van "autoconsumptie" (geschat wordt dat ongeveer een derde van de productie door de producent, hun gezin en aanverwanten wordt geconsumeerd) en de relatief goede structuur van de sector waarbij de belangrijkste groentes die zich lenen voor mechanisatie worden verbouwd op gespecialiseerde, grootschalige bedrijven (voor het merendeel gereorganiseerde coöperaties) en de meer arbeidsintensieve teelten (zoals augurken) veelal te vinden is op de kleinere bedrijven. Deze structuur wordt als algemeen beschouwd als een gunstige basis voor de versterking van de toekomstige concurrentiepositie van de groentesector (Lan-dell Mills, 1996b). De economische situatie in de fruitsector wordt als problematischer ervaren dan die in de groentesector: de productie is de laatste jaren sterk gedaald. De fruitsector is vooral kleinschalig van karakter en in particuliere handen. De gemiddelde opbrengsten zijn laag door de sterk verouderde opstanden. Ook in de fruitsector is sprake van een grote mate van "productie voor eigen gebruik": geschat wordt dat de helft van de consumptie zelf of door aanverwanten wordt geconsumeerd. Op slechts zo'n 10% van het fruit-areaal wordt "intensief" geteeld voor de markt. Van deze 10% is ongeveer de helft appelteelt. Fruitteelt in Tsjechië wordt dan ook vaak beschouwd als een recreatieve bezigheid.

Arbeid en grond zijn relatief goedkoop maar de productiviteit is in vergelijking tot die in de EU ook laag, waardoor de kosten per ton vaak toch niet concurrerend zijn. De verwerkende fase van zowel groente als fruit lijkt het grootste knelpunt: de groenteverwerkende industrie verwerkte in 1995 nog slechts een derde van de productiehoeveelheden van voor de hervormingen, voor fruit is dat niet meer dan de helft. Er is veel kapitaal nodig om de noodzakelijke investeringen te plegen, om moderne(re) technologie te introduceren en het management (via kennisoverdracht) te verbeteren.

Kapitaal is, net als in de andere landen in deze regio, een belangrijk knelpunt bij de toekomstperspectieven voor de sector. Daardoor wordt bijvoorbeeld ook niet verwacht dat de glastuinbouw in Tsjechië op korte termijn van de grond kan komen. Wat er aan kassen is, is sterk verouderd. De productiekosten zijn verder te hoog om te kunnen concurreren met het buitenland. Daarnaast is het ondernemerschap (initiatief) en kwaliteitsdenken nog (te) weinig ontwikkeld. De consument is bovendien weinig nationalistisch ingesteld en koopt het product dat er het beste uitziet. Hoewel de consument niet onkritisch is, toont hij weinig belangstelling voor bijvoorbeeld milieuvriendelijke productiewijzen.

In de afgelopen jaren is de consumptie van groente en fruit flink gegroeid. Per hoofd ligt de consumptie van fruit nu niet ver beneden de niveaus van die in de meeste noordelijke EU-lidstaten. De consumptie van verse groen-

te is evenwel (nog) zo'n 35 % lager dan in de Unie. In de groeiende consumptie is in belangrijke mate voorzien door importen, deels vanuit Slowakije (met name groente) maar ook vanuit de EU, bijvoorbeeld tropisch fruit (zoals abrikozen en perziken). Tsjechië exporteert ook fruit. Meestal zijn dat appels die dan vooral naar Oostenrijk en Duitsland gaan voor verwerking. Afzetperspectieven worden gezien voor een aantal andere fruitsoorten zoals abrikozen, kersen en rode bessen (Landell Mills, 1996a). Deze worden nu in slechts in kleine hoeveelheden naar de EU geëxporteerd vanwege de grensscherming van de Unie.

Kansen voor Nederland

De Nederlandse afzet in Tsjechië heeft zich in de afgelopen jaren positief ontwikkeld. De invoer van tuinbouwproducten zal de komende jaren stellig doorgaan, vooral omdat de koopkrachtige consumenten ook in de donkere maanden van het jaar tuinbouwproducten zullen willen blijven kopen. Van belang is echter wel dat ook op deze markt de concurrentie uit met name zuidelijk Europa steeds sterker wordt.

5.5 Roemenië

Roemenië is, na Polen, met zo'n 24 miljoen inwoners het meest bevolkingsrijke land in de MOE-regio. Het inkomen per hoofd is evenwel het laagst in de regio. Het is ook een groot land - de totale oppervlakte is vergelijkbaar met die van het VK - met een sterk agrarisch karakter. Binnen de primaire activiteiten is tuinbouw een belangrijk sector. Daarbij gaat het vooral om de productie van groente en fruit; sierteelt komt in Roemenië slechts op heel beperkte schaal voor.

Structuur van de tuinbouw in Roemenië

De tuinbouw levert in Roemenië bijna de helft van de plantaardige productiewaarde op. Met een aandeel van circa 25% is Roemenië de tweede groenteproducent van de MOE-landen en met een aandeel van 35% de eerste fruitproducent in de regio. Met name in het begin van de jaren tachtig nam de productie van groente en fruit in Roemenië sterk toe. Vervolgens echter viel de productie weer terug, soms tot een halvering van eerder behaalde oogsten. Sinds 1990 neemt de productie van groenten evenwel weer geleidelijk toe. In 1995 werd 3,4 miljoen ton groenten geteeld, waarvan een kwart kool. Andere belangrijke groenten zijn tomaten, meloenen en uien. Het areaal schommelde de afgelopen zes jaren tussen de 240.000 en 270.000 ha, waarvan 10 à 15% onder glas of plastic.

Het areaal fruit is sinds 1990 een kleine 10% afgenomen en bedroeg in 1995 290.000 ha. De fruitproductie schommelt van jaar tot jaar maar vertoont gemiddeld genomen een daling. In 1995 werd circa 915.000 ton fruit geproduceerd. Appels (50%) en pruimen (30%) zijn de belangrijkste fruitsoorten in Roemenië. Ongeveer 30% van de fruitaanplanten (peren, abrikozen, klein

fruit) is sterk verouderd en circa 85% van de aanplanten staat op hellingen, die onder andere erosie- en uitspoelingsproblemen veroorzaken. Roemenië produceert veel druiven voor de wijnproductie. De productie van steenvruchten vertoont een stijgende tendens.

De groente- en fruitverwerkende industrie stelt in Roemenië niet veel meer voor. Vanaf 1989 is er een constante daling geweest in de productie van bereidingen en conserven. Van de totale fruitproductie werd in 1991 60% als vers product geconsumeerd, 35% ging naar de industrie en 5% werd geëxporteerd. De groenteconsumptie neemt weer toe en ligt rond de 110-120 kg per hoofd van de bevolking. De fruitconsumptie was in 1991 en 1992 relatief laag (zo'n 45-50 kg per hoofd), maar steeg in 1993 tot 64 kg per hoofd van de bevolking om vervolgens weer te zakken naar het niveau van begin jaren negentig. Dit consumptiepatroon volgt de ontwikkelingen in de binnenlandse productie van groente en fruit nagenoeg op de voet en lijkt daarmee sterk afhankelijk van de eigen binnenlandse oogst.

Over sierteelt in Roemenië is nagenoeg geen (recente) informatie bekend. De conclusie mag dan zijn dat deze sector nagenoeg geen economische betekenis voor het land heeft. Volgens inmiddels vijf jaar oude bronnen vond de snijbloementeel vooral plaats op kleine bedrijven en op enkele staatsbedrijven. Anjers, gerbera's en fresia's waren de meest geteelde bloemen. De commerciële teelt (voor de verkoop) zal zeer bescheiden zijn geweest. Niets wijst erop dat de situatie recentelijk sterk is verbeterd.

Concurrentiekracht van de Roemeense tuinbouwsector

De huidige sterke en zwakke punten van de Roemeense tuinbouwsector vertonen veel overeenkomst met die welke reeds geconstateerd zijn in de andere landen van de regio. Roemenië heeft op het gebied van groente en fruit redelijk tot goede potenties aangezien het klimaat en de bodem overwegend goed geschikt zijn. Basiskennis en -technieken zijn aanwezig. Maar - meer nog dan in de andere MOE-landen - de sector is sterk verouderd en verzwakt, mede door 40 jaar communistisch regime dat door een sterk centralistische gezag en grootschaligheid gekenmerkt werd. Een gebrek aan kapitaal, onzekere financiering, infrastructuur, inputs, distributiesysteem en kennis van huidige teelt en marketingtechnieken zijn slechts een aantal aspecten die de huidige desolate situatie van de Roemeense tuinbouwsector (en die van de landbouw in zijn algemeenheid) schetsen.

Perspectieven voor de Roemeense tuinbouwsector

De huidige situatie in de sector geeft weinig perspectief voor de toekomst. De productietrends sinds de omwenteling tonen aan dat de groente en fruitsector in Roemenië in grote problemen verkeert. Nog steeds blijft de productie ongeveer een 20-25% achter bij de gemiddelde oogst in de jaren tachtig. In de fruitsector schommelt de productie sterk van jaar tot jaar. Daarbij is, met uitzondering van 1993, de productie sinds 1990 steeds beneden het gemiddelde niveau van de jaren tachtig gebleven. Net als in de andere Oost-Europese

landen is de oorzaak van de teruggang een mengeling van ongunstige weersomstandigheden en de verslechterde economische omstandigheden die verband houden met de ommezwaai van het politieke en economische systeem.

Productie, vermarkting en verwerking van tuinbouwproducten vond plaats in grote staatsondernemingen, waarbij het centrale gezag praktisch alle voorwaarden bepaalde. Uitvoer van zowel vers als houdbaar gemaakte groente en fruit was in de jaren tachtig voor het overgrote deel gericht op de Sovjet-Unie, DDR en Tsjechoslowakije. Sinds dit systeem uiteenviel, is er nog geen goed alternatief ontstaan. Commerciële productie en de verhandeling vindt nu grotendeels op zeer kleinschalige wijze plaats. Er is nauwelijks samenwerking tussen producenten bij de vermarkting van hun producten. De verwerkende industrie is financieel en technisch nauwelijks bij machte om commercieel te produceren (Lorenz, 1996).

De appelproductie is het meest belangrijk voor de Roemeense fruitsector. De opstanden zijn echter ernstig verwaarloosd en geschat wordt dat circa de helft van de bomen geen commerciële vrucht meer draagt (De Coster, 1996). Het zou hierbij vooral gaan om boomgaarden die bij het privatiseringsproces in privé-handen zijn overgegaan maar waar blijkbaar geen belangstelling voor is. De appelproductie is dan ook sterk gedaald, door een verminderd areaal maar vooral door een lagere opbrengst per hectare. Investerings in nieuwe opstanden en nieuwe variëteiten is een noodzaak.

De vooruitzichten, zoals die door het Roemeense Ministerie van Landbouw worden weergegeven in hun Strategiedocument (Dumitru et al., 1996), zijn nogal optimistisch geformuleerd en rooskleurig voorgesteld. Volgens dat document zal de productie van zowel groente als fruit toenemen. Het areaal groente neemt toe en de fruitbomenopstand wordt gerehabiliteerd. Volgens het Ministerie is de uitkomst van deze gunstige ontwikkelingen dat zowel groente als fruit kan worden geëxporteerd. De inschatting van het Ministerie lijken, gezien de huidige problemen waarmee de sector kampt, gespeend van realiteitszin.

Kansen voor Nederland

Roemenië is een relatief bevolkingsrijk land, maar ook arm. De koopkracht is gering, wat het land als afzetmarkt voor tuinbouwproducten een stuk minder aantrekkelijk maakt. Bovendien is de infrastructuur van het land onderontwikkeld. Dat geeft een extra handicap voor een snelle distributie van bederfelijke groente- en fruitproducten.

Momenteel zijn de afzetkansen voor de Nederlandse tuinbouwsector in Roemenië moeilijk te duiden. De geringe koopkracht van de bevolking en de geringe investeringsmogelijkheden van de sector geeft weinig uitzicht op een snel groeiende export van eindproducten en/of toeleverend materiaal uit Nederland naar Roemenië. Bedreigingen voor de sector lijken evenwel ook niet spoedig uit Roemenië te komen. In het recente verleden exporteerde Roemenië voornamelijk appels voor de verwerking naar onder meer Duitsland en Oostenrijk. De uitvoer is aanzienlijk afgenomen in verband met de sterk verminderde productie. Roemenië zag tot nu toe weinig kans tuinbouwproducten

voor eindconsumptie naar de EU uit te voeren. Om de versmarkt in het Westen en ook andere landen te bedienen, zullen de Roemenen de internationale kwaliteits- en verpakkingstandaarden moeten hanteren. Deze zijn vooralsnog onbekend bij de Roemeense telers.

5.6 Gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw

Kansen voor het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven dienen zich met name aan in die landen en gebieden waar de koopkracht groeit. Zo'n ontwikkeling stimuleert de vraag naar kwaliteitsproducten. De eigen tuinbouwsector kan voorlopig in geen van de MOE-landen echt aan die behoefte voldoen, waardoor er een markt is voor buitenlands aanbod. Gesteld dat de MOE-landen geen (extra) handelsbarrières opwerpen, kan het Nederlandse bedrijfsleven, vanuit haar sterke Europese positie, daarvan profiteren, maar zal het in de prijs-kwaliteitsverhouding moeten concurreren met andere EU-aanbieders. De kansen voor de Nederlandse export van zaden, machines, kassen en andere toeleveranties aan de sector zijn sterk afhankelijk van het investeringsvermogen van de sector. In het algemeen is deze nog zeer zwak in de MOE-landen en een verbetering van de situatie lijkt op korte termijn niet erg aannemelijk. Op dit gebied lijken buitenlandse hulpprogramma's in de vorm van kredietvoorzieningen en technische assistentie de meest belangrijke factoren bij de voortzetting van het moderniseringsproces in de tuinbouwsector (inclusief de verwerking en distributie) in de MOE-landen.

Dat moderniseringsproces heeft vele aspecten en is, mede daarom, complex. Het betreft niet alleen het opzetten van nieuwe en/of omvormen van bestaande bedrijven, maar impliceert ook een andere rol van de overheid die zich meer zal moeten richten op het creëren van de juiste, stimulerende omstandigheden voor particuliere bedrijfsleven om de modernisering door te zetten. Een en ander vergt ook een mentale aanpassing aan de markteconomie, die - zo'n zeven jaar na de politieke en economische omwenteling - in de meeste landen nog maar door een klein deel van de bevolking is gemaakt. Dit alles houdt tevens in dat de herstructurering en modernisering van de economieën van de MOE-landen nog wel enige tijd zal vergen. Dat geldt zeker ook voor de tuinbouwsector, waarbij inefficiënte verwerkingsmethodes en een gebrekkige afzetorganisatie de grote knelpunten zijn. Een en ander betekent dat de concurrentie voor het Nederlandse bedrijfsleven op de (bovendien groeiende) thuismarkt van die landen voorlopig beperkt blijft. De Nederlandse tuinbouwsector hoeft ook voorlopig niet bang te zijn voor bedreigingen vanuit deze regio. Op de Europese markt zijn die bedreigingen momenteel eveneens gering vanwege de in de Europa Akkoorden gemaakte afspraken over markttoegang tot de EU. Maar ook indien bestaande handelsbarrières zouden worden verlaagd, loopt de tuinbouwsector in de MOE-landen de achterstand niet snel in. Daarvoor zijn de gesignaleerde tekortkomingen te groot.

6. PERSPECTIEVEN VOOR DE TUINBOUW IN DE MZ-LANDEN

6.1 Inleiding

Bij bestudering van de tuinbouw in de niet-EU landen van het Middellandse-Zeegebied in relatie tot de veranderende handelsrelaties van de Unie gaat het hoofdzakelijk om vier landen, te weten Marokko, Egypte, Turkije en Israël. De eerste drie landen hebben een omvangrijke bevolking (30-60 miljoen), die bovendien snel groeit (meer dan 2% per jaar). Het zijn daarbij landen met een relatief laag BNP per hoofd: in Egypte is het gemiddeld inkomen per hoofd \$1.000, in Marokko \$ 1.300 en in Turkije \$ 2.900. Israël daarentegen heeft een kleine bevolking (5,6 miljoen) en behoort met een BNP per hoofd van meer dan \$ 14.000 tot de meer welvarende landen.

Ofschoon er onderling ook wel verschillen zijn, zijn alle vier landen klimatologisch geschikt voor de teelt van een groot scala aan tuinbouwproducten, ook in de winterperiode. Ze zijn in dit opzicht vergelijkbaar met de Middellandse-Zeelanden van de EU, waar Spanje in Almeria, Italië op Sicilië en Griekenland op Kreta soortgelijke klimaatomstandigheden hebben.

In dit hoofdstuk wordt de huidige situatie in de tuinbouwsector van de vier genoemde landen geanalyseerd en een inschatting gemaakt van de concurrentiekracht en ontwikkelingsmogelijkheden van de sector aldaar. De analyse mondt uit in een beschouwing over de exportkansen voor de Mediterrane landen naar de Europese markt en de betekenis daarvan voor Nederland.

6.2 Egypte

In Egypte is, op een totaal van bijna 100 miljoen hectare, slechts 3% van 's lands oppervlakte geschikt voor landbouw; de rest is woestijn. Egypte heeft een sterk groeiende bevolking. De bevolking is, met een gemiddeld inkomen per hoofd van \$ 1.000, relatief arm. Ongeveer de helft van de bevolking leeft op het platteland en is voor wat betreft werkgelegenheid en inkomen afhankelijk van de landbouw. De landbouwsector levert een substantiële bijdrage aan het nationaal product en aan de export. Bij dat laatste betreft het vooral producten als citrusfruit, aardappelen, uien en enkele groenten. De totale productie van de agrarische sector is op dit moment echter lang niet voldoende om volledig in de behoefte aan voedsel te voorzien: de helft van de nationale voedselconsumptie wordt ingevoerd (vooral tarwe, plantaardige oliën en vetten, boter, suiker en vlees). Extra inkomsten uit export van tuinbouwproducten zal uiteraard de financiering van de benodigde importen vergemakkelijken. In dit licht moet ook gekeken worden naar het streven van Egypte ruimere tariefconcessies van de zijde van de EU voor groente, fruit en bloemen af te dwin-

gen. Met het oog op de groeiende voedselbehoefte wordt van overheidswege hard gewerkt aan uitbreiding van het areaal cultuurgrond, en wel door het ontwikkelen van nieuwe landbouwgebieden in de woestijn, onder meer met behulp van Nederlandse ontwikkelingshulp.

Structuur van de tuinbouw in Egypte

Tuinbouw in Egypte vindt plaats op de vele, overwegend kleine gezinsbedrijven. Met name op de zeer kleine bedrijven wordt de grond vaak bijzonder intensief gebruikt. Men heeft bijna altijd meerdere teelten per jaar op dezelfde grond.

De teelt van zowel groente als van fruit is de afgelopen jaren aanzienlijk toegenomen en bedraagt voor beide gezamenlijk nu circa 400.000 ha. Dit is ongeveer een derde van alle cultuurgrond in Egypte. De teelt van siergewassen (zo'n 700 ha) is van beperkte betekenis. De tuinbouwproductie is geconcentreerd in de oude gebieden van de Delta van de Nijl, langs de rivier stroomopwaarts en in de regio Fayoum. Maar het areaal groeit vooral in de gebieden die in de woestijn worden ontwikkeld. Het betreft daarbij met name gebieden ten oosten en ten westen van de Delta, waar vooral de fruitteelt (appels/peren, mango's, citrusfruit) is uitgebreid.

Beschermde teelt door middel van lage tunnels omvat intussen zo'n 11.000 ha, de teelt met kassen is niet meer dan 1.000 ha. De kassen zijn daarbij praktisch alle van zeer eenvoudige constructie en met plasticbedekking. De kassen worden vooral gebruikt voor de winterteelt van komkommers, pepers, paprika, tomaten en boontjes. Voor siergewassen wordt tot nu toe slechts 2% van het kasareaal gebruikt.

In de oude teeltgebieden van de Delta, in de gebieden langs de rivier stroomopwaarts en de regio Fayoum, zijn de bedrijven over het algemeen klein. Het merendeel van de bedrijven heeft minder dan een halve hectare grond. Het zijn bijna allemaal gezinsbedrijven. In de nieuwe gebieden zijn de bedrijven veel groter, soms wel enkele duizenden hectares groot. Dit is mogelijk geworden doordat voor de nieuwe gebieden de wet die het in eigendom hebben van meer dan 25 ha landbouwgrond verbiedt - een wet stammende uit de tijd van de landbouwhervormingen onder Nasser - buiten werking gesteld is. De nieuwe bedrijven zijn over het algemeen modern uitgerust en hebben een naar verhouding goed management. Veel bedrijven in de nieuwe gebieden bevinden zich nog in de opbouwfase. Het is opvallend dat men daarbij in veel gevallen gebruikmaakt van buitenlandse experts - waaronder in het bijzonder Israëliëse - voor de technische opzet van het bedrijf, de programmering van de teelt en de organisatie van de afzet. Fruit en groentegewassen nemen de belangrijkste plaats in bij de teeltplanning op al deze nieuwe bedrijven.

Bij de groenten is de tomaat verreweg het belangrijkste product. Momenteel worden op zo'n 200.000 ha ruim 5 miljoen ton tomaten verbouwd. Tomaten teelt men in feite het hele jaar door. De tomatenteelt betreft voornamelijk vollegrondsteelt. In de warme zomers heeft de onbeschermde tomatenteelt te lijden van de ziektevirus YLCV. Bij de winterteelt wordt in toenemende mate

en in het bijzonder in de nieuwe gebieden gebruikgemaakt van lage plastic tunnels, maar ook van eenvoudige plasticassen en hoge plastic walk-in-tunnels. Bij de kasteelt wordt, evenals elders in het Middellandse-Zeegebied, vooral de longlife tomaat Daniëlla geteeld. Met de teelt in kassen weet men in de winterperiode een aanzienlijk hogere opbrengst (tot 14 à 15 kg/m²) te verkrijgen en een betere kwaliteit dan bij opengrondsteelt.

Egypte heeft een aardappelproductie van bijna 2 miljoen ton per jaar. De aardappel wordt er als groente beschouwd en voor de Egyptenaren is het na tomaten het belangrijkste groenteproduct. Voor de teelt van aardappelen wordt jaarlijks zo'n 30.000 à 40.000 ton pootgoed geïmporteerd, deels uit Nederland.

Citrus is een van de belangrijkste fruitsoorten voor Egypte. De reeds omvangrijke productie van sinaasappelen groeit nog steeds, evenals de binnenlandse consumptie. De toename van de productie is tot nu toe vooral een gevolg geweest van uitbreiding van het areaal tot bijna 170.000 ha in 1994. De productiviteit van de boomgaarden is verhoudingsgewijs laag. Dit zal de komende jaren waarschijnlijk verbeterd kunnen worden, wat extra productiestijging betekent. De teelt is nog voor de helft geconcentreerd in de oude traditionele productiegebieden. In de nieuwe gebieden zijn de bedrijven over het algemeen het grootst en het best uitgerust met dripirrigatie, vloeibare bemesting en andere voor Egypte moderne technieken.

Tabel 6.1 Productie van groente en fruit in Egypte (in 1.000 ton)

	1986	1990	1993	1994	1995
Groente	10.000	9.612	9.648	10.016	10.191
w.v. tomaten	4.456	4.234	4.763	5.011	5.050
Fruit	3.291	4.618	4.879	5.071	5.245

Bron: FAO.

Fruit als appelen, peren en perziken worden hoofdzakelijk geproduceerd voor binnenlandse consumptie. Over het algemeen zijn de fysieke opbrengsten van de betreffende boomgaarden laag. Het areaal mango breidt uit en geeft goede opbrengsten. Bij de tunnelteelt nemen aardbeien en meloenen een steeds belangrijker plaats in.

De omvang van de sierteelt is beperkt tot circa 700 ha en betreft voornamelijk opengrondsteelt. Geteeld worden bloemen als margriet, jasmijn, dahlia, gladiol en strelitzia. Ze zijn vooral voor de binnenlandse markt bedoeld. Het areaal rozen bedraagt zo'n 110 ha en de teelt vindt deels plaats in kassen. De rozenteelt en die van delphinium richt zich ook op export. De potplantenteelt en boomkwekerij is evenzo grotendeels gericht op de binnenlandse markt, maar ook daar komt meer aandacht voor exporthandel, onder anderen met Spanje.

Concurrentiekracht van de Egyptische tuinbouw

Egypte heeft een aantal troeven in handen die er voor zorgen dat teeltkosten van tuinbouwproducten relatief laag zijn. In Egypte is het klimaat met name in de winterperiode gunstig voor de teelt van diverse tuinbouwgewassen; de zomermaanden zijn wel erg warm. Ook voor diverse fruitsoorten is het klimaat gunstig, waardoor men vroeg in het jaar aan de markt kan komen. Bescherming is voor diverse teelten in de winter echter wel belangrijk en in bepaalde gevallen is een kas met verwarming zelfs noodzakelijk. Dit vraagt evenwel extra investeringen, waartoe vele telers niet altijd bereid blijken te zijn.

Water is nagenoeg gratis en vormt voorlopig geen probleem. Het water uit de Nijl wordt via een uitgebreid systeem van kanalen naar de bedrijven geleid voor irrigatiedoeleinden. Voorzover de bedrijven niet zijn aangesloten op het netwerk van de irrigatiekanalen hebben ze eigen putten.

Grond is er voldoende en is met name in de nieuwe gebieden niet duur. Arbeid is bijzonder goedkoop. De kosten van zaden, meststoffen, bestrijdingsmiddelen, plastic, kassen, drip-irrigatiesystemen en andere inputs verschillen voor de Egyptische teler niet substantieel van die voor de teler in Spanje of Italië.

Het zal duidelijk zijn dat als gevolg van de lage loonkosten, het gratis water en de geringe grondkosten, gecombineerd met de gunstige klimatologische omstandigheden, de teeltkosten voor de meeste producten in Egypte verhoudingsgewijs bijzonder laag zijn. Men kan daarbij leveren in perioden dat de productie in de Noord-Europese landen niet altijd mogelijk is.

Maar de organisatie van de afzet is uitgesproken zwak. Bovendien is weinig aandacht voor kwaliteit en de transportkosten naar de Europese markt zijn relatief hoog. Het handelscircuit is inefficiënt georganiseerd: er is veel tussenhandel, er zijn onvoldoende goede sorteer- en pakstations, onvoldoende koelhuizen en men lijkt weinig gevoel te hebben voor kwaliteit. Op de binnenlandse markt, waar het merendeel van de productie wordt afgezet, speelt de groothandelaar en de commissionair een grote rol. Veel telers sluiten voor de oogst bij de groothandelaar een contract af waarbij deze koopt en dan verder verantwoordelijk is voor het oogsten en verhandelen van het product. Andere telers oogsten wel zelf, maar geven het product in commissie aan een handelaar voor verkoop. De verkoop vindt daarbij plaats op de diverse groothandelsmarkten. Sommige telers leveren rechtstreeks op de groothandelsmarkt. Bij de afzet naar het buitenland is de situatie in het algemeen nog niet veel anders. De grote, traditionele handelaren met sorteer- en pakstations verzamelen het product voor export op dezelfde wijze als voor de binnenlandse markt en verkopen aan de importeur in het buitenland, veelal op commissiebasis. Van enige marketing is daarbij zelden sprake. Sommige exporteurs beginnen echter eisen aan telers op het gebied van kwaliteit en teeltwijze te stellen, daarbij soms ook teeltbegeleiding en voorfinanciering van te gebruiken zaden, de meststoffen en toegestane bestrijdingsmiddelen aanbiedend. Dit vindt echter nog maar op zeer beperkte schaal plaats.

Perspectieven voor de Egyptische tuinbouw

Egypte bevindt zich momenteel in een bijzondere fase van ontwikkeling. Er zijn de laatste jaren in de woestijn veel nieuwe landbouwgronden met irrigatiemogelijkheden ter beschikking gekomen en dit proces zal zich in de komende jaren voorlopig verder voortzetten. Men wil deze nieuwe gronden voor een belangrijk deel gebruiken voor de teelt van tuinbouwgewassen en fruit. Daarbij wordt in het bijzonder beoogd de export van deze producten naar West-Europa.

Met name in de winterperiode (januari tot en met april, wanneer handelsbelemmeringen gering zijn) lijken voor diverse groentegewassen uit Egypte goede afzetmogelijkheden te liggen op de Europese markten. Te denken valt aan dunne groene boontjes, peultjes, verse groene uien, verse knoflook, ijsbergsla, tomaten, paprika, aubergine en courgette. Hetzelfde geldt voor verschillende fruitsoorten zoals druiven, meloenen, kersen en aardbeien waar levering vroeg in het seizoen de Egyptische teler een sterke marktpositie kan bezorgen. Een vereiste is evenwel dat de producten van voldoende kwaliteit zijn. Voor het produceren van de gewenste kwaliteit is kasteelt veelal noodzakelijk. Gezien de hiervoor noodzakelijke investeringen zal dit vooralsnog waarschijnlijk een rem op de exportontwikkelingen betekenen. Een aantal grote, met name in de nieuwe gebieden gevestigde moderne bedrijven heeft op dit terrein wel perspectief. Veel van deze bedrijven werken op teeltgebied samen met deskundigen uit het buitenland en zoeken voor de afzet samenwerking met grote internationale handelsbedrijven en supermarktketens. Een aantal van deze bedrijven moet in staat geacht worden, indien de afnemer dat wenst, min of meer op bestelling te produceren. Ze zullen hiermede ongetwijfeld aansluiting kunnen vinden bij het steeds belangrijker wordende afzetkanaal van grootwinkelbedrijven en supermarktketens.

In de oude teeltgebieden in onder meer de Delta zijn enkele grote exportbedrijven, vaak in nauwe samenwerking met buitenlandse afnemers, er in geslaagd middels een vorm van contractteelt de productie voor export goed te organiseren. Ook deze bedrijven moeten in staat geacht worden meer en beter te voldoen aan de kwaliteits- en leverantie-eisen die gesteld worden voor de afzet op de Europese markt.

Niettemin, de afstand tot de EU-markt vanuit Egypte blijft groot. Veel bederfelijke producten zal men moeten vliegen. Andere producten die iets minder bederfelijk zijn, kunnen mogelijk per schip vervoerd worden naar havens in Frankrijk of Italië en vandaar per vrachtauto naar de eindbestemming, maar ze zullen lang onderweg zijn. De kosten van het transport zullen steeds een factor blijven waarmee bij export ernstig rekening moet worden gehouden.

Verwacht mag worden dat de export van tuinbouwproducten uit Egypte grotendeels zowel in tijd als in assortiment complementair zal zijn aan de Noord-West-Europese productie. Ze zal dan ook nauwelijks een bedreiging vormen voor de telers in dat deel van Europa. De extra concurrentie van een uitbreiding van de export van tuinbouwproducten door Egypte zal waarschijn-

lijk meer voelbaar zijn voor de telers in de andere landen rond de Middellandse Zee, waar het productiepakket en het teeltseizoen veel overeenkomsten vertonen.

Of Egypte ook bij de teelt van snijbloemen een rol van betekenis op de Europese markt zal gaan spelen, is minder duidelijk. De mogelijkheden voor snijbloementeel bestaan, maar de ervaring en de technische kennis voor snijbloementeel ontbreekt praktisch nog volledig. Meer dan bij groenten zou men in het bijzonder alles op moeten bouwen met buitenlandse technische assistentie. Dit vergt tijd en geld, zodat voorlopig voor Egypte als teler van bloemen slechts een zeer bescheiden internationale rol zal zijn weg gelegd.

6.3 Israël

In Israël wonen 5,6 miljoen mensen op een oppervlakte van niet meer dan 2 miljoen hectare, waarvan slechts 400.000 à 500.000 ha gebruikt kan worden voor landbouwactiviteiten. Het klimaat is gevarieerd (onder andere subtropisch, woestijnklimaat). Water is zeer schaars; de Jordaan is de enige rivier van enige importantie in Israël. Het water van de Jordaan wordt voor een belangrijk deel opgevangen in het Meer van Tiberias, dat fungeert als het grote waterreservoir van het land. Door het water van hieruit met behulp van pijpleidingen naar het zuiden tot in de woestijn te brengen, heeft men op veel plaatsen het woestijngebied vruchtbaar weten te maken. De laatste jaren heeft men ook grote ondergrondse waterreservoirs ontdekt in de woestijn.

Het BNP per capita bedroeg in 1993 \$ 13.920, een vergelijkbaar niveau als in Spanje en aanzienlijk hoger dan dat van de omringende landen. Het aandeel van de landbouw in het totaal van de werkende bevolking bedraagt 3%. Het land kent een vrij sterke economische groei van gemiddeld 5 à 6% per jaar. Het aandeel van de landbouwsector in het BNP is de laatste jaren niet meer dan 5 à 6%. Toch levert de sector met ruim \$ 800 miljoen in 1995/96 een belangrijke bijdrage aan de exportinkomsten van het land. In waarde gerekend werd in 1996 22% van de totale landbouwproductie geëxporteerd. Het betrof daarbij vooral tuinbouwproducten.

De overheid steunt investeringen in de landbouwsector welke exportgeoriënteerd zijn. Met name de tuinbouwsector heeft hiervan in haar ontwikkeling veel voordelen ondervonden. Nieuwe gebieden - zoals in de Negevwoestijn waar 1.500 ha fruitteelt is opgezet - werden tot ontwikkeling gebracht en het gebruik van moderne teelttechnieken gestimuleerd. Een startende ondernemer kan bij het opzetten van een kasteeltbedrijf gewoonlijk tot 40% subsidie krijgen voor de bouw van de kas. Indirecte steun is er via financiering van onderzoek en de voorlichting waaraan de Israëlsche overheid veel aandacht besteedt. Kennis, en ook zaden en uitgangsmaterialen zijn zelfs belangrijke exportproducten geworden van Israël.

Structuur van de Israëlische tuinbouwsector

In de tuinbouw domineren familiebedrijven met relatief kleine arealen. Daarnaast zijn er, vooral in de nieuw ontgonnen gebieden, grotere bedrijven waar veel met vreemde arbeid (vaak buitenlanders) wordt gewerkt. De tuinbouwbedrijven zijn over het algemeen technisch redelijk uitgerust, met irrigatie- en bemestingssystemen. Kassen zijn in veel gevallen uitgerust met verwarmingssystemen en dakventilatie, soms zelfs met volledige klimaatregulering, inclusief koeling en gebruik makend van substraatmateriaal voor diverse teelten. In de teeltgebieden is de infrastructuur over het algemeen goed. Er zijn goede wegen, voldoende sorteer- en pakstations met koelmogelijkheid en voor de verhandeling van de producten hoeft de teler zich over het algemeen geen grote zorgen te maken. Belangrijk is verder dat er naast de teeltbedrijven ook bedrijven zijn die zich specialiseren op de teelt van zaad en het voortbrengen van uitgangsmaterialen (stekken). Ook industriële toeleveringsbedrijven zijn aanwezig in het land. Deze toeleverende bedrijven bepalen voor een belangrijk deel de ontwikkeling in de Israëlische tuinbouw. Vele van deze bedrijven hebben intussen een internationale faam gekregen.

Israël heeft een belangrijke teelt van groentegewassen. Tomaten, komkommers, paprika's en aubergines zijn de belangrijkste teelten. In het seizoen 95/96 bedroeg de totale productie van groente ruim 1,1 miljoen ton, waarvan bijna 500.000 ton tomaten. De productie is voornamelijk bestemd voor de binnenlandse markt. De teelt is verspreid over diverse delen van het land.

Veel groenteteelt betreft teelt in de volle grond. Met name echter voor de exportproducten wordt ook gebruikgemaakt van kassen. Teelt in kassen wordt steeds belangrijker, onder meer ook vanwege de hoge ziektedruk (zoals de virusziekte TYLCV bij tomaten) bij verschillende gewassen. Ook in de woestijngebieden wordt kasteelt steeds meer toegepast. De gemiddelde opbrengsten zijn bij de kasteelt aanzienlijk hoger dan bij de vollegrondsteelt. Het teeltseizoen strekt zich daarbij uit over 10 maanden. Telers in de woestijngebieden leggen zich de laatste tijd onder andere toe op de teelt van cherry-tomaten en paprika. Daarbij presenteert Israël zich meer en meer in de groentesector als teler van speciale producten uit de woestijn, zoals cherry-tomaten ("desert sweet") die zijn geteeld met relatief warm, brak water uit ondergrondse reservoirs.

Tabel 6.2 Productie (in 1.000 ton) van groente en fruit in Israël

	1986	1990	1993	1994	1995
Totaal groente	877	1.354	1.273	1.353	1.438
w.v. tomaten	284	521	367	430	504
Komkommers	63	94	82	85	85
Paprika's	54	53	54	55	55
Totaal fruit	1.787	1.996	1.474	1.330	1.526
w.v citrusfruit	1.390	1.563	985	913	1.052

Bron: FAO.

De fruitteelt, in het verleden begonnen in de kustvlakte, heeft zich in de loop der jaren uitgebreid naar de gebieden in de woestijn. De laatste jaren betreft het echter vooral meer een verplaatsing van bestaande bedrijven elders in het land naar het woestijngebied. De bedrijven worden daarbij groter en het aantal telers, nu nog 14.000 in de hele groente- en fruitsector, neemt geleidelijk af. Het fruit wordt voor een belangrijk deel - zo'n 40% van de productie - geëxporteerd. Het betreft hier met name citrusvruchten, avocado's, druiven, dadels en mango's.

De snijbloemteelt is een van de belangrijkste sectoren van de Israëlische tuinbouw en sterk gericht op de export. Het assortiment is breed. De omvang van het snijbloemenareaal neemt de laatste jaren zeer geleidelijk toe en bedroeg in 1996 bijna 1900 ha. De laatste jaren is sprake van verschuiving in het assortiment. Het areaal trosanjers, gypsophila en wasbloem nam af, terwijl het areaal rozen en standaardanjers en dat van tal van nieuwe producten als asclepias en hypericum toenam. Israël is voortdurend bezig zich toe te leggen op het produceren van enerzijds een betere kwaliteit van de bestaande producten en anderzijds vooral op het introduceren van nieuwe, dikwijls teelttechnische gezien moeilijker gewassen. Er wordt veel geïnvesteerd in kassen, in verwarmings- en klimaatbeheersingssystemen. De minder sterke bedrijven stoppen, anderen moderniseren en dit proces gaat gepaard met schaalvergroting. De grotere investeringen, die vooral in de rozenteelt worden gepleegd, betekenen uiteraard tevens een verhoging van de kosten van de teelt. Om de kosten per eenheid product zoveel mogelijk te drukken, streeft de teler naar verhoging van zijn productiviteit, onder meer via het verlengen van het afzetseizoen. Men lijkt hierin redelijk goed te slagen, mede door de inzet van nieuwe teelttechnieken waarbij rozen ook tijdens de warme zomermaanden kunnen worden geteeld. Diverse bedrijven exporteren rozen tot einde juni.

Behalve snijbloemen heeft Israël ook een aanzienlijk areaal bloembollen: de coöperatie Ganey Tal bijvoorbeeld teelt jaarlijks op circa 400 ha bollen.

Concurrentiekracht van de Israëlische tuinbouwsector

De teeltkosten van tuinbouwproducten zijn aanzienlijk in Israël. Zo is grond bijzonder schaars. Veel van de bedrijven zijn opgezet in het kader van een bepaalde settlementpolitiek en pachten de grond. De voorwaarden kunnen daarbij verschillen en een exact niveau voor pacht prijzen is moeilijk vast te stellen. Minstens zo belangrijk als grond is echter de beschikbaarheid van water. Iedere teler heeft voor zijn bedrijf de beschikking over een bepaalde hoeveelheid water voor irrigatie. Dit waterquotum bepaalt in feite wat hij kan produceren. Water is daarbij overigens niet duur (circa 30 cent per m²). Wat telen in Israël in veel gevallen duur maakt, zijn de arbeidskosten en de investeringskosten in teeltkassen en kasuitrusting. Arbeid kost op dit moment in Israël net zoveel als in Spanje: het loon voor een ongeschoolde kracht in de landbouw is 45 à 50 gulden per dag, voor meer geschoolden betaalt men al gauw 80 à 90 gulden per dag. Daarbij is het voor de grotere bedrijven dikwijls ook nog zeer moeilijk aan voldoende arbeidskrachten te komen, waardoor men in toenemende mate buitenlandse krachten inhuurt. De kassen in Israël worden

steeds beter uitgerust. Het zijn wel overwegend plastic kassen, maar met name in de bloementeel wordt in toenemende mate in de kas een verwarmingssysteem, meestal met hete lucht, toegepast. Automatische beluchting en dergelijke treft men op veel bedrijven aan. De kosten van kasconstructie en uitrusting bewegen zich met dit alles naar het Nederlandse niveau.

Alhoewel exacte kostprijsberekeningen niet beschikbaar zijn, lijkt het aannemelijk dat de teeltkosten in Israël voor veel producten in de winterperiode zeker niet lager zullen zijn dan in Zuid-Spanje. Israël zal het daarom moeten hebben van zeer specifieke producten van hoge kwaliteit en van leverantie in beperkte, voor Zuid-Europa minder gunstige teeltperiodes.

De afzet van landbouwproducten is in Israël van oudsher sterk gereguleerd via marketing boards, waarin producenten, diverse andere marktpartijen en de overheid zijn vertegenwoordigd. Naast de afzet vervullen marketing boards ook een belangrijke rol bij de kwaliteitscontrole van de producten. De meeste marketing boards hadden in het verleden op het gebied van de afzet van de producten een bij de wet geregelde monopoliepositie. De citrus marketing board had daartoe een eigen exportorganisatie. De marketing boards voor groenten en fruit en voor bloemen daarentegen hebben gezamenlijk met het Ministerie van Landbouw, op basis van ieder 50% van de aandelen, een exportorganisatie opgericht, genaamd Agrexco. De monopoliepositie van de citrusboard is enige jaren geleden opgeheven, maar de centrale vermarkting van het product is toch grotendeels in stand gebleven.

Bij groente en fruit is Agrexco nog steeds de belangrijkste exporteur, maar ook hier hebben zich intussen enkele individuele groeperingen van telers, waaronder de Arava-tomatentelers, als exporteur gepresenteerd. Agrexco heeft eigen verkoopkantoren, waarvan zeven in Europa (met Frankfurt als centraal distributiepunt) en één in de VS. Men verkoopt ook rechtstreeks aan supermarkketens en is in veel opzichten in staat aan de specifieke wensen van de afnemers te voldoen.

In de bloemensector is de Flower Marketing Board veruit de grootste en organiseert de facto de export. Belangrijk voor de ontwikkeling van de bloemenexport was het moment dat de Board aan de telers de mogelijkheid gaf hun producten aan te bieden via de Nederlandse veilingen. In januari 1973 werd hiermee een eerste proef gedaan. De openstelling van het veilingstelsel voor de Israëlische telers betekende een enorme ommezwai. De prijsvorming voor de Israëlische bloemen werd meteen veel meer openbaar. De telers, die aan het veilingstelsel deelnamen, werden individueel behandeld en kregen een prijs die voor het door hen geleverde product op de veiling was gemaakt en niet meer een gemiddelde prijs, zoals bij Agrexco de gewoonte was. Tussen de Nederlandse veilingen en de Israëlische Flower Marketing Board is van lieverlee een nauwere samenwerking ontstaan, ook met het oog op het voorkomen van marktverstoringen. Intussen hebben veel telers gekozen voor het veilingstelsel. Ruim 80% van de Israëlische snijbloemen wordt nu afgezet via veilingen in Nederland, België en Duitsland. Het merendeel daarvan, te weten 90%, loopt via de Nederlandse veilingen.

Op de kwaliteit van de producten wordt nauwlettend toegezien. Zo snel mogelijk na de oogst vindt koeling van de producten plaats. De lage tempera-

tuur wordt daarna zo goed mogelijk behouden in de verdere stadia. In de sorteer- en pakstations wordt op kwaliteit gecontroleerd, daarna wordt gecontroleerd vlak voor verzending naar Europa en bij aankomst op de veilingen evenals bij Agrexco worden de producten nogmaals bekeken, alvorens hun definitieve bestemming te krijgen.

Voor het transport van groenten, fruit en bloemen hebben eerdergenoemde marketing boards gezamenlijk een eigen vrachtmaatschappij opgericht. Deze maatschappij, CAL, heeft een eigen terminal op het vliegveld Ben Goerion bij Tel Aviv en in de haven van Ashdod. Het heeft de beschikking over meerdere vliegtuigen en boten. Snijbloemen en diverse primeurgroenten worden, met 100% capaciteitsbelading van het vliegtuig, gevlogen naar de Europese bestemmingen. Mede omdat men er bovendien in geslaagd is ook voor de vluchten terug naar Israël voldoende lading te verkrijgen, zijn daarbij de vrachtkosten laag. Transport per boot is nog goedkoper, maar het transport zou tenminste 6 à 7 dagen in beslag nemen, waardoor de kwaliteit van de producten aanzienlijk achteruit kan gaan. Het zal duidelijk zijn dat met name de uitstekende organisatie van het transport een sterke kracht is van het Israëlische verhandelingsstelsel.

Perspectieven voor de Israëlische tuinbouwsector

De situatie van de tuinbouw in Israël is langzamerhand in veel opzichten vergelijkbaar met die in de glastuinbouw in Nederland. Men teelt in kassen, die veelal technisch goed zijn uitgerust; men werkt op een hoog technisch niveau; de teeltkosten zijn over het algemeen niet laag; de kwaliteit van het product is hoog en dienovereenkomstig maakt men ook relatief hogere opbrengstprijzen. En evenals Nederland heeft Israël voor de tuinbouw een sterke afzetorganisatie.

Ondanks de overeenkomsten lijkt de Israëlische tuinbouw geen directe bedreiging te vormen voor de Nederlandse glastuinbouw. Grond en water zullen in Israël steeds een beperkende factor blijven voor een mogelijke uitbreiding van het areaal; bij uitbreiding van bepaalde teelten zal vrijwel altijd een andere teelt gelijktijdig verminderd moeten worden.

De Israëlische telers streven naar het hoogst mogelijk rendement van het te gebruiken irrigatiewater en richten zich diensgevolge op speciale producten met een hoge kwaliteit. De Israëlische teler moet het dus hebben van dure producten. Hoge opbrengstprijzen zijn voor de Israëlische teler ook nodig omdat de transportkosten, meestal vliegtransport, relatief hoog zijn.

Voor wat betreft de groente-export zijn de mogelijkheden duidelijk zeer beperkt gebleken. De binnenlandse markt is groot en vraagt in toenemende mate kwalitatief betere producten, waardoor het eigen land een aantrekkelijke afzetmarkt blijft voor Israëlische tuinbouwproducten. In deze situatie lijkt de komende jaren weinig verandering te zullen komen. Israël blijft bij groenten een bescheiden exporteur die zich richt op export in de winterperiode. Het EU-entreprijzensysteem zal, gezien het relatief hoge niveau van de Israëlische prijzen, weinig belemmering voor export vormen. Wel moet geconstateerd

worden dat voor enkele exportgroenten de EU-tariefcontingenten beperkt van omvang zijn.

Bij fruit moet het niet uitgesloten worden geacht dat het nieuwe aanplant van boomgaarden voor avocado's, mango's en druiven tot vergroting van het aanbod voor export zal leiden. Ook hier geldt dat voor sommige producten de EU-tariefcontingenten relatief klein zijn.

Voor wat betreft de snijbloemen lijkt evenzo een zekere vergroting van de export voor de komende jaren niet uitgesloten. Het streven van de Israëlische teler naar verlenging van het afzetseizoen zal immers ongetwijfeld enig effect hebben op de afzet van snijbloemen. Het gaat daarbij echter om relatief kleine hoeveelheden. De zomermaanden zullen vanwege de hoge temperaturen immers altijd moeilijke teeltmaanden blijven in Israël. Daarenboven is het aan Israël verleende tariefcontingent beperkt tot 24.500 ton en moet bij import in de EU de verkoopprijs steeds tenminste 85% zijn van de gemiddelde prijs van de Europese telers. De conclusie lijkt daarom gewettigd dat, ook voor bloemen, de Israëlische teelt nauwelijks een bedreiging kan betekenen voor de positie van de Nederlandse glastuinbouw.

6.4 Marokko

Marokko heeft een oppervlakte van ruim 71 miljoen hectare, waarvan zo'n 10 miljoen hectare geschikt is voor landbouw. Het bergmassief van de Atlas doorsnijdt het land van noord-oost naar zuid-west. Ten zuidoosten van de bergketen liggen extreem droge gebieden en begint het woestijngebied van de Sahara. Het Atlas-voorland met de westelijke kustvlakte is het gebied waar de beste gronden liggen en waar landbouwactiviteiten mogelijk zijn bij een mild klimaat.

In Marokko wonen 28,2 miljoen mensen en de bevolking groeit snel (ruim 2% per jaar). Het BNP per hoofd van de bevolking bedroeg in 1995 gemiddeld \$ 1.233 en neemt gestaag toe. Het land kent een grote werkeloosheid, vooral onder de jongeren. Toch lijkt de economie redelijk gezond: de koers van de munt (dirham) is al vele jaren stabiel en de inflatie met 5 à 6% betrekkelijk gering. Eind jaren tachtig is een privatiseringsproces in gang gezet waarbij veel staatsbedrijven in particuliere handen zijn overgegaan. Een groot aantal invoerbeperkende maatregelen zijn afgebroken maar voor veel agrarische producten blijven, ondanks implicatie van de WTO-afspraken, toch nog relatief hoge invoertarieven bestaan. Het tekort op de betalingsbalans is echter nog altijd vrij hoog (over 1996 \$ 700 miljoen) en de internationale schuldenlast van Marokko is intussen opgelopen tot \$ 26 miljard. Niettemin nemen de buitenlandse investeringen weer toe.

De bijdrage van de landbouw aan het nationaal product liep de afgelopen drie jaar uiteen van 13% tot 20%. De grote fluctuaties zijn een gevolg van de weersomstandigheden, of, beter gezegd, van de beschikbaarheid van water. Momenteel zijn, na de langdurige droogte van de periode 1993 tot aan de herfst van 1995 waarbij de situatie van de watervoorziening voor de landbouw kritiek was geworden, de waterreservoirs van Marokko weer goed gevuld en

de irrigatie voor de landbouw voor meerdere jaren verzekerd. Irrigatie is van eminent belang voor de landbouwproductie. Door de bouw van stuwdammen, waarvan er ook de laatste jaren een aantal gereed zijn gekomen, en de aanleg van kanalen werkt men van overheidswege aan uitbreiding van de irrigatiemogelijkheden.

De betekenis van de landbouw voor de economie is groter dan uit haar bijdrage aan het nationaal inkomen van 13-20% verondersteld zou mogen worden. Ruim 40% van de bevolking leeft op het platteland en is voor zijn inkomen afhankelijk van de landbouw. Daarnaast levert de agrarische sector en met name de tuinbouw een behoorlijke bijdrage aan Marokko's exportinkomsten. Citrusfruit, tomaten, vroege aardappelen en snijbloemen zijn jaarlijks goed voor 9 à 10% van de totale exportwaarde.

Structuur van de tuinbouw in Marokko

Het areaal tuinbouwgewassen bedraagt circa 200.000 à 220.000 ha. De teelt vindt voornamelijk plaats op locaties waar irrigatie mogelijk is. Tuinbouwbedrijven zijn voor het overgrote deel kleine familiebedrijven die vooral voor de binnenlandse markt produceren. Daarnaast zijn er ook diverse grote bedrijven die wel exportgericht zijn. Sommige van deze grote bedrijven zijn staatsbedrijven (genationaliseerde, vroeger Franse, grootgrondbedrijven), maar nu zijn er ook diverse grootschalige privé-bedrijven. Veel van deze particuliere bedrijven zijn gestart met behulp van buitenlands kapitaal.

De tomaat is, naast aardappelen, het belangrijkste groenteproduct. Een deel van de primeurproductie - geteeld in de periode november tot april - vindt plaats in kassen. Deze teelt is vooral gericht op export. Tomaten worden ook in de vollegrond geteeld. De teeltperiode ligt dan hoofdzakelijk in het voorjaar en (begin van) de zomer. Vollegrondsgroente wordt vrijwel uitsluitend op de binnenlandse markt afgezet. Andere belangrijke groenten zijn uien, pepers, paprika, en komkommers. Meest voorkomende fruitteelten zijn meloen, aardbeien en citrusfruit.

In Marokko vindt primeurteelt voornamelijk plaats in twee tuinbouwgebieden: de kuststrook tussen Casablanca en Oualidia en, vooral, het meer zuidelijk gelegen gebied Souss/Massa. Dit tweede gebied, gelegen rond de stad

Tabel 6.3 Arealen (in 1.000 ha) en productie (in 1.000 ton) tuinbouwgewassen in Marokko

	1988-1992	1992-1993	1993-1994
Totaal areaal	180	180	195
w.v aardappelen	45	45	50
Tomaten	15	14	15
Totale productie	2.958	2.759	3.320
w.v aardappelen	784	754	875
Tomaten	376	353	400

Bron: Ministerie van landbouw, Marokko.

Agadir, is het concentratiegebied van de Marokkaanse kastuinbouw. De regio heeft een zacht winterklimaat, een goede watervoorziening en een uitstekende fysieke infrastructuur. De sterke groei van de primeurgroenteteelt in Marokko vond in de afgelopen jaren plaats in dit gebied. Het merendeel van de export van tomaten en van paprika's komt uit deze streek.

De snijbloemensector in Marokko is praktisch volledig gericht op de export. Het totale areaal is ongeveer 375 ha en betreft bijna uitsluitend teelt in kassen. Rozen en anjers zijn met grote afstand de twee belangrijkste teelten. Het totale kasteeltareaal is de laatste jaren gestaag gegroeid. Er is een forse verschuiving waar te nemen van rozen naar anjers. De teelt van anjers is eenvoudiger en stelt minder hoge eisen aan klimaatbeheersing tijdens de teelt (verwarming is bijvoorbeeld niet noodzakelijk). Daarbij is het product beter bestand tegen het transport over grote afstanden naar internationale markten.

De snijbloemeteelt is voornamelijk geconcentreerd in drie gebieden. Het gebied van Agadir, gelegen in de vlakte van Souss/Massa is met 138 ha kasteelt het grootst. Daar worden zowel rozen als anjers geteeld. Het gebied van Marrakech, gelegen in de Haouz-vlakte, is volledig gespecialiseerd op de teelt van rozen. In het derde gebied, het gebied van Azemmour/Casablanca, ligt het accent op de teelt van anjers. De productiviteit in de sector is over het algemeen laag. Gezien de relatief korte duur van het export-afzetseizoen kan slechts een beperkte hoeveelheid productie per vierkante meter gehaald worden. Ook in de bloemensector bestaan internationale samenwerkingsverbanden van Marokkaanse bedrijven met buitenlandse bedrijven in de vorm van partnerships.

Concurrentiekracht van de Marokkaanse tuinbouwsector

De relatief lage teelkosten voor zowel groenten als bloemen zijn een gunstig punt bij de beoordeling van de internationale concurrentiekracht van de Marokkaanse tuinbouw. Grond is ook in de concentratiegebieden van tuinbouw relatief goedkoop. Water is in sommige droge jaren een probleem, maar van goede kwaliteit en voor de tuinbouw niet duur (circa 10 cent per m³). De eenvoudige kasconstructies vergen betrekkelijk weinig investeringen. Arbeid is ruim voorradig en goedkoop. Daar staat tegenover dat prijzen voor uitgangsmaterialen, zaden, stek, bestrijdingsmiddelen en dergelijke in Marokko even duur zijn als in West-Europa. Al met al zijn vanwege de over het algemeen lage productiviteit de kosten per eenheid uiteindelijk toch weer behoorlijk hoog en liggen op een vergelijkbaar niveau met die in de Zuid-Europese landen.

Zwakke punten van de Marokkaanse tuinbouwsector liggen op het terrein van de afzetorganisatie, kwaliteit van het product en de transportkosten. Zo is de structuur voor de verhandeling van bloemen uitgesproken zwak. Er is geen concentratie van het aanbod, want de telers en handelaars werken sterk individueel. De te vermarkten hoeveelheden per exporteur zijn gewoonlijk klein en daardoor te weinig interessant voor grootafnemers. De noodzaak van vliegtransport vormt daarbij evenzo een zwak punt voor de ontwikkeling van de bloemeteelt in Marokko. Het transport is duur en logistiek moeilijk perfect te regelen. Voor de verzending van bloemen naar de Europese markten moet

men veelal gebruik maken van de bestaande lijnvluchten vanaf het vliegveld van Casablanca of van Agadir/Marrakech. Laatst genoemde plaats heeft dikwijls geen rechtstreekse verbinding waardoor overslag in Casablanca moet plaatsvinden, wat de kwaliteit van het product niet ten goede komt.

Anders dan bij sierteelt is de structuur van de verhandeling van groente en fruit wel redelijk goed. Tot 1987 kende Marokko een centrale organisatie voor de export (OCE). Sindsdien is deze monopoliepositie opgeheven maar een zekere concentratie van het aanbod bleef. Er zijn nu, inclusief het OCE, acht grote exportgroeperingen - deels coöperatieve, deels particuliere - die exporteren via diverse sorteer- en pakstations. Transport wordt via een gezamenlijk organisatie zoveel mogelijk gecoördineerd. Daarbij heeft men een centrale organisatie voor de controle op de kwaliteit, de EACCE (Etablissement Autonome de Controle et de Coordination des Exportations), ressorterend onder het Ministerie van Landbouw en verantwoordelijk voor het voldoen aan de EU-kwaliteitsnormen bij export.

Perspectieven voor de Marokkaanse tuinbouwsector

De Marokkaanse voedingstuinbouwproducten worden voor het overgrote deel afgezet op de eigen (groeierende) binnenlandse markt. De primeurteelt kan profiteren van de redelijk gemakkelijke toegang tot de Europese markt in het begin van het jaar en met name de tomaten vinden in die periode hun weg naar de Unie. Na 1 april zijn de handelscondities waaronder export naar de EU kan plaatsvinden echter veel ongunstiger voor Marokko. Vooral vanwege de gebrekkige kwaliteit en de relatief hoge verhandelings- en transportkosten zal de Marokkaanse tuinbouw voorlopig geen echte bedreiging vormen voor de Nederlandse glastuinbouw.

Bij *snijbloemen* is de concurrentiepositie van Marokko (ook) niet erg sterk. Onder de huidige omstandigheden heeft de teelt van rozen in Marokko weinig perspectief. De teeltkosten zijn weliswaar laag, maar de verhandeling-transportkosten zijn hoog en bovendien laat de kwaliteit bij aflevering in het buitenland dikwijls te wensen over. De Marokkaanse teler kan de concurrentie met vooral diverse Zuid-Amerikaanse landen niet aan. Om de kwaliteit van rozen te verbeteren, zal bij de teelt meer verwarmd moeten worden, wat tot hogere kosten leidt. Het transport zal regelmatig plaats moeten vinden, bijvoorbeeld met vrachtchartervluchten, waarvoor echter de hoeveelheden weer te klein zijn.

Bij anjers ligt de zaak iets anders. Deze teelt breidt uit in Marokko en er lijkt in de winterperiode een grotere aanvoer mogelijk te zijn. Het EU-tariefcontingent voor bedoelde snijbloemen (maximaal 3.000 ton per jaar) zal in de praktijk bij een stringente toepassing een belemmering kunnen vormen voor een sterke uitbreiding van de Marokkaanse export.

Bij *groente* lijkt de rentabiliteit het grootste probleem voor verdere ontwikkeling van de export te worden. De kosten voor verhandeling en transport drukken relatief zwaar op de opbrengstprijis. Gedurende de afgelopen twee seizoenen bleek de netto-opbrengst voor de Marokkaanse teler herhaaldelijk onvoldoende te zijn. Dit was met name het geval bij de (longlife) tomaten. Dit

winterseizoen zijn de prijzen voor de longlife tomaten op de Europese markten opnieuw laag. Wil de teelt voor de Marokkaanse teler nog winstgevend zijn, dan zal hij omgerekend circa f 1,30/kg moeten ontvangen. Bij zo'n telersprijs kan vermoedelijk slechts met moeite aan de concurrentie met Spanje op de markten van de EU het hoofd worden geboden.

Wat betreft de *invoer in Marokko* is van belang dat men behoefte heeft aan uitgangsmateriaal voor de snijbloemteelt. Veel anjerstekmateriaal wordt ingevoerd, onder andere uit Nederland. Marokko is dan ook een interessante markt voor diverse Nederlandse bedrijven. De betaling door de bloementelers voor royalties vormt daarbij echter wel eens een probleem. Vanwege de gemiddeld lagere productiviteit zouden de royalties voor de Marokkaanse teler relatief hoog uitvallen en zou de neiging tot het ontduiken van betaling groot zijn.

Een verdere liberalisatie van de invoer in Marokko is overigens niet alleen van belang voor de leveranciers van uitgangsmateriaal en van diverse andere productiemiddelen. Ook voor de afzet van Nederlandse bloemen en planten liggen er kansen op de Marokkaanse markt. Groene potplanten uit Nederland blijken, ondanks het huidige nog hoge invoertarief, tegen zeer concurrerende prijzen op de Marokkaanse markt te kunnen worden aangeboden. De potplantentelers in Marokko vrezen dat ze het, bij een verdere liberalisatie van de invoer, op de eigen markt moeilijk zullen krijgen met de invoer uit de EU.

Ook overdracht van technische kennis zal een rol kunnen spelen bij de uitbreiding van de handelsbetrekkingen. In Marokko bestaat een grote behoefte aan teelttechnische kennis. Voor de verdere ontwikkeling van de tuinbouwsector zal men buitenlandse bedrijven nodig hebben.

6.5 Turkije

Turkije is een van de grootste landen van het Middellandse-Zeegebied. Het heeft een totale oppervlakte van 78 miljoen hectare, waarvan 27 miljoen hectare cultuurgrond. De beschikbaarheid van water vormt in Turkije over het algemeen geen probleem. In het vooral zomers droge en zeer warme Zuidoost-Anatolië is men evenwel bezig met een groot project (het GAP-project) om de watervoorziening te verbeteren. Turkije heeft een grote bevolking van ruim 63 miljoen. Ieder jaar komt er ruim een miljoen mensen bij, waardoor de behoefte aan voedingsmiddelen jaarlijks flink toeneemt, ook vanwege een verdere verwachte welvaarts groei in het land (in 1996 bedroeg het BNP per hoofd \$ 2.853, voor 1997 wordt het geschat op \$ 2.909).

De agrarische sector is, ondanks de snelle industrialisatie van het land, van grote betekenis voor de economie van Turkije. Ruim 40% van de totale bevolking woont op het platteland en is voor haar inkomen grotendeels afhankelijk van de landbouwproductie. De inkomens in de landbouw zijn gemiddeld aanzienlijk lager dan in andere sectoren van de economie. Door het ontbreken van alternatieve werkgelegenheid op het platteland is er sprake van een voortdurende migratie naar de grote steden Istanbul, Ankara en Izmir.

De rol van de overheid beperkt zich voor de tuinbouwsector tot subsidie-mogelijkheden op aankopen van inputs en importbescherming. De tuinbouwsector heeft kunnen profiteren van een investeringssubsidie van 30% bij de bouw van een kas in de periode 1985-95. Het importsubsstitutiebeleid is bedoeld om deviezen te besparen en om de nationale productie te beschermen. Het heeft echter soms een negatieve werking voor de tuinbouwontwikkeling: zo kan het beschermen van een nationale zaadteelt gemakkelijk ertoe leiden dat invoer van het dikwijls veel betere zaad uit het buitenland bemoeilijkt wordt. De tuinbouwteiler kan hierdoor het voor zijn bedrijf noodzakelijke contact met internationale ontwikkelingen verliezen.

Onderzoek en voorlichting krijgt weinig aandacht (lees: budget) van overheidswege en stimuleert (te) weinig tot verbetering van teelt en verhandeling. Technische voorlichting aan telers wordt met name verzorgd door specialisten van de internationale zaadbedrijven. De internationale zaadbedrijven, in het bijzonder vanuit Israël en Nederland, spelen hierbij een belangrijke rol.

Turkije streeft naar een volledig lidmaatschap van de Europese Unie. Voorlopig bestaat er een douaneunie tussen Turkije en de EU, waarbij per 1 januari 1996 alle handelsbelemmeringen zijn opgeheven, met uitzondering voor landbouwproducten. Voor de meeste landbouwproducten is Turkije al vrijgesteld van het betalen van invoertarieven bij export naar de EU. Zo is bijvoorbeeld voor tomaten en snijbloemen het EU-invoertarief nul procent voor het gehele jaar en zonder enige quotering. Wel van toepassing is echter het entreprijsstelsel en voor Turkije geldt daarbij niet, zoals voor sommige andere Mediterrane landen, een zekere verlaging van de entreprijs voor bepaalde hoeveelheden. Dit betekent dat in de praktijk voor producten met een entreprijs bij invoer in de EU uit Turkije dikwijls toch hoge specifieke rechten van toepassing kunnen zijn.

Structuur van de Turkse tuinbouwsector

De omvang van de bedrijven in de Turkse landbouw is over het algemeen klein. Zestig procent van de bedrijven is kleiner dan 5 ha; bij de kastuinbouw echter heeft het merendeel van de bedrijven zelfs niet meer dan 3 ha. Het gezinsbedrijf is daarbij sterk overheersend. De productiviteit is over het algemeen laag, maar zou bij de meeste bedrijven met enige investering aanzienlijk verbeterd kunnen worden. De eigenaars/ondernemers zijn voor het grootste deel echter financieel weinig draagkrachtig zodat het de meeste van hen aan eigen middelen ontbreekt voor de investeringen voor modernisering. De kredietfaciliteiten zijn daarenboven, mede door de inflatie van 80 à 90%, niet erg groot. Verbeteringen in de bedrijfsstructuur komen daarom met name van de grotere bedrijven. Deze bedrijven zijn over het algemeen financieel sterker en zijn dikwijls opgezet en gefinancierd door mensen van buiten de traditionele landbouw. Bij veel van deze bedrijven zijn ook buitenlandse bedrijven betrokken als leverancier van (technische) kennis en als contact bij afzet van de producten.

Voor de teelt van tuinbouwgewassen wordt ruim 10% van de beschikbare landbouwgrond gebruikt. Er is een groot assortiment van producten mogelijk omdat er binnen het land grote klimatologische verschillen bestaan. De

teelt van groente en bloemen treft men vooral aan in de kuststreken langs de Middellandse Zee, de Egeïsche Zee en de Zee van Marmora. Fruitteelt is meer verspreid over het hele land. Citrus en druiven vindt men vooral in de kuststreken langs de Middellandse en Egeïsche Zee; appel, peer en diverse steenvruchten zowel aan de kust als in het binnenland en de hazelnoten vooral langs de Zwarte Zee.

Tabel 6.4 Areaal tuinbouwgewassen in Turkije (in 1.000 ha)

	1986	1994
Groenteteelt	637	663
Fruitteelt	1.340	1.600
Siergewassen (onder plastic)	0,1	0,6

In alle drie sectoren - groente-, fruit- en sierteelt - heeft de laatste tien jaren uitbreiding van het areaal plaatsgevonden (zie tabel 6.4). Bij groente nam het areaal slechts een paar procent toe, maar de productie steeg met maar liefst een kwart. De hogere productiviteit houdt verband met het gebruik van betere rassen en toepassing van betere teelttechnieken, maar ook met de toename van het gebruik van kassen en tunnels (ofschoon minder dan 3% van het totale groentearaam kasteelt is).

Tabel 6.5 Productie van groente en fruit in Turkije (in 1.000 ton)

	1986	1987	1993	1994	1995
Groente	14.838	15.219	16.812	17.772	18.928
Fruit	8.704	8.618	10.128	10.412	10.193

Bron: Statistical Yearbook of Turkey, 1995.

Met name de productie van vruchtgroente is toegenomen. In de periode 1986-1995 nam de productie van tomaten bijvoorbeeld toe van 5,0 miljoen ton naar 7,25 miljoen ton; van komkommers steeg de productie van 0,75 miljoen ton naar 1,25 miljoen ton en bij groene pepers van 0,24 miljoen ton naar 0,75 miljoen ton. De sterke groei van de productie is vooral op de binnenlandse markt afgezet, waar het aantal consumenten gedurende dezelfde periode met 8 miljoen mensen toenam. De productiegebieden voor de opengrondsteelten zijn ook geconcentreerd rond de drie grootste Turkse steden Ankara, Istanboel en Izmir. Maar ook de beschermde teelt is zowel in areaal (nu zo'n 15.000 ha) als in productie gegroeid. Deze teelt is geconcentreerd in de zuidelijke provincies rond de Middellandse Zee (bijvoorbeeld in Antalya), waar klimatologische omstandigheden redelijk gunstig zijn voor de teelt van tuinbouwgewassen

maar in de winter een kas wel noodzakelijk is voor een regelmatige groei en goede kwaliteit van de productie. De toegepaste systemen voor verwarming en klimaatbeheersing zijn vooralsnog echter nogal primitief. De belangrijkste producten van de beschermde teelt zijn (vooral) tomaten, komkommers, pepers, aubergine en courgette.

Bij fruit is de productie ook een sterke gegroeid: in de periode 1986-1994 met 16% naar ruim 10 miljoen ton. De groeiers waren met name citrusfruit, appels, druiven, kersen, aardbeien en hazelnoten. Ook voor fruit geldt dat de grotere vraag op de binnenlandse markt een belangrijk deel van de grotere productie heeft kunnen opnemen, maar dat gelijktijdig ook de export uitgebreid kon worden.

Turkije heeft een vrij grote productie van fruit en het assortiment is daarbij breed. Men produceert volop appels, peren en pruimen, evenals citrusfruit, druiven, hazelnoten, pistache, abrikozen, kersen en perziken. De boomgaarden zijn over het algemeen zeer klein, wat voor de verhandeling al de nodige problemen geeft, maar ook de kwaliteit laat dikwijls te wensen over, wat de exportmogelijkheden beperkt. De teelt van citrusfruit is geconcentreerd in de zuidelijke gebieden langs de Middellandse Zee (met name Antalya en Adana). Het klimaat in deze gebieden is er evenwel niet optimaal; zo werd er begin 1997 veel schade geleden als gevolg van vorst. Turkije exporteert ook citrusfruit, vooral citroenen hebben in de internationale handel een goede naam. De productie van kersen en druiven is de laatste jaren toegenomen en lijken beide, mede dankzij het vroege tijdstip van de oogst, een interessant exportproduct te worden. Hazelnoten is echter bij fruit "het" traditionele exportproduct van Turkije. Men is hiervan de grootste producent in de wereld. De productie is geconcentreerd in de regio langs de Zwarte Zee. De productie van hazelnoten is sterk gegroeid in de laatste tien jaar: iets meer dan 50% tot 455.000 ton in 1995.

Bij siergewassen was er sprake van een verhoudingsgewijs zeer sterke uitbreiding. Het areaal nam in acht jaar toe van 100 naar meer dan 600 ha. In tegenstelling tot de andere sectoren speelde bij de siergewassensector de binnenlandse marktontwikkeling veel minder een rol, maar worden vooral exportperspectieven als motor van de groei gezien. Vooral in Antalya (Middellandse-Zeegebied) is de snijbloemteelt sterk gegroeid. Waar in andere gebieden op kleinschalige en weinig moderne wijze praktisch uitsluitend voor de binnenlandse markt wordt geteeld, vindt de teelt in Antalya vrijwel volledig plaats in kassen op moderne bedrijven. De teelt is daarbij bijna volledig gericht op export. Naast de vele kleine familiebedrijfjes zijn er een aantal grote telers met goed uitgeruste sorteer- en pakstations. Bovendien is er een vliegveld vlakbij Antalya waardoor internationaal transport mogelijk is. Het verreweg belangrijkste product dat geteeld wordt voor de export is de trosanjer. De teelt hiervan betreft ruim 90% van het totale snijbloemen areaal. Het stekmateriaal voor de anjerteelt wordt zeker bij de grotere bedrijven voornamelijk uit het buitenland (vooral uit Israël, Italië en Nederland) ingevoerd.

Concurrentiekracht van de Turkse tuinbouwsector

De teeltkosten van tuinbouwgewassen zijn over het algemeen laag in Turkije. Met name arbeid is relatief goedkoop. Water is over het algemeen ruim beschikbaar, van goede kwaliteit en in principe gratis. De grondprijs is in de meeste gebieden nog laag maar in het concentratiegebied Antalya lopen de kosten al op tot zo'n f 150.000,- per hectare! Zaden, stekmateriaal en diverse hulpstoffen moeten veelal uit het buitenland komen en zijn voor de Turkse teler minstens even duur als in Nederland. In Turkije is het subtropische klimaat met name in de winterperiode in het gebied langs de Middellandse Zee relatief gunstig voor de teelt van diverse tuinbouwgewassen. Het klimaat heeft vergeleken met dat van diverse andere Middellandse-Zeegebieden echter het nadeel dat de temperatuur gedurende de wintermaanden, vooral in de nacht, toch vrij laag kan zijn en er zelfs vorst kan optreden. De bescherming van een kas is daarom voor de meeste teelten in de maanden januari tot maart vrij essentieel. Bij installatie van een goed verwarmingssysteem in de kas - geen overbodige luxe - komen de kosten voor een glazen kas dicht bij het Nederlandse niveau. De investeringskosten zijn dus relatief hoog, waardoor veelal nog voor simpele kasconstructies wordt gekozen.

Buiten de relatief lage kostprijs voor groente en fruit scoort Turkije niet erg hoog op het gebied van afzetorganisatie en kwaliteit. In de bloemensector lijkt de situatie op dit vlak aanzienlijk beter.

De vele kleine groente- en fruitteeltbedrijven hebben voor de afzet geen cooperaties en er is geen gebundeld aanbod. Bij groente en fruit speelt dan ook met name de particuliere handelaar een grote rol. Handel vindt veelal over veel schijven plaats en op commissiebasis. De marges zijn over het algemeen vrij groot en de teler ontvangt gewoonlijk nooit meer dan een derde van de detailhandelsprijs.

Bij bloemen hebben de telers onderling iets meer samenwerking tot stand gebracht. Voor de afzet op de binnenlandse markt heeft men veilingen, die wel niet in het productiegebied staan, maar in ieder geval voor een iets overzichtelijker aanbod en prijsvorming zorgen, en voor de export hebben telers en exporteurs in Antalya een goed functionerende vorm van samenwerking opgebouwd, waarbij ook het transport is geregeld.

Het feit dat de afzet over veel schijven loopt, komt uiteraard de kwaliteit niet ten goede. Die laat dan ook vooral bij groente en fruit nogal eens te wensen over. Bovendien echter maakt het een efficiënte organisatie van de afzet moeilijk en worden de producten onnodig duur. Dit is waarschijnlijk de reden dat diverse grotere teeltbedrijven de verhandeling van de producten meer in eigen hand nemen en diverse grote handelsbedrijven eigen productie-eenheden opzetten. In de meeste gevallen probeert men door middel van een contractensysteem een vaste relatie op te bouwen met andere teeltbedrijven voor de afzet van de producten van deze bedrijven. Dit soort bedrijven heeft de beschikking over redelijk goede sorteer- en pakstations en gewoonlijk ook internationaal de nodige contacten voor de afzet van de producten.

Het grootste probleem bij de afzet betreft evenwel de kosten en de organisatie van het transport naar de buitenlandse bestemmingen. Het transport

mag niet te lang duren. De producten moeten op tijd aankomen. Het mag niet te duur zijn en het mag de kwaliteit niet verminderen. Voor groente vindt het transport veelal plaats per koelvrachtauto; voor fruit in veel gevallen ook per boot, maar voor snijbloemen is het vliegtuig meestal de enige mogelijkheid. De afstand naar de grote buitenlandse consumptiecentra is vanuit Turkije echter groot en het transport vergt de nodige tijd. De kosten van het vervoer zijn daarbij hoog, vooral bij vliegtransport. De logistiek vormt dikwijls een extra probleem.

Perspectieven voor de Turkse tuinbouwsector

Uit de uitvoerstatistieken blijkt dat zowel voor groente als fruit als geheel het exportvolume van jaar tot jaar schommelt. Bij de groente valt op dat de export van tomaten de laatste jaren behoorlijk is toegenomen, met name op Oost-Europese (Rusland, Roemenië en Bulgarije) markten. Saoedi-Arabië is een belangrijke afnemer van Turkse tomaten. De export naar EU-lidstaten is van weinig betekenis: slechts 1.000 à 2.000 ton naar Duitsland. Naar het schijnt zou de Turkse handel ook de voorkeur geven aan export naar Oost-Europese landen boven export naar EU-lidstaten, omdat men er minder hoge kwaliteitseisen stelt en een gemakkelijker markttoegang biedt dan de EU op het gebied van prijzen, tarieven, enzovoort.

Voor meer export naar de EU zal in het algemeen de kwaliteit verbeterd moeten worden. Er bestaat echter in Turkije geen officieel kwaliteitscontrolesysteem voor tuinbouwproducten. De bedrijven zijn dus volledig zelf verantwoordelijk voor de kwaliteit bij export. Diverse bedrijven houden zich uit eigen beweging aan de OESO-kwaliteitsnormen, maar het is in feite geheel vrijblijvend. Andere bedrijven houden zich er niet aan en bederven nogal eens de naam van het Turkse product.

Turkije is na Columbia, Kenia en Israël de belangrijkste niet-EU-leverancier van anjers op de EU-markt met een export van 106 miljoen stuks in 1995. De export van anjers gaat voor ruim 80% naar het Verenigd Koninkrijk. Voorts exporteert Turkije ook anjers naar Oost-Europa.

Net als in het zuiden van Spanje kunnen aan de Middellandse-Zee kust van Turkije groenten en bloemen worden geteeld in de winter. De productiekosten zijn laag in Turkije. Voor de Nederlandse glastuinbouw kunnen de ontwikkelingen in Turkije echter toch nauwelijks als een bedreiging worden beschouwd. Voor de teelt van de tuinbouwgewassen dient over het algemeen gebruikgemaakt te worden van kassen. Er staat een behoorlijk areaal aan kassen in het kustgebied, en voor een kwart betreft het daarbij zelfs glazen kassen. Maar de meeste van deze glazen kassen zijn sterk verouderd. De plastic kassen zijn overwegend van een zeer eenvoudige constructie, en, voorzover aanwezig, met een vaak primitief verwarmingssysteem. Daarbij is de technische kennis van veel van de kleine telers dikwijls onvoldoende voor het oppakken van moderne ontwikkelingen, zoals bijvoorbeeld biologische bestrijding.

Vanwege de kleinschaligheid is het aanbod van de telers nogal versnipperd. Met name in de groente- en fruitsector waar geen verkoopcoöperaties bestaan, is weinig aanbodconcentratie. Ook de tussenhandel is nogal versnip-

perd. Voor een Turkse exporteur is het in dit systeem bijzonder moeilijk te voldoen aan de verlangens van de grotere supermarktketens op het gebied van gegarandeerde levering van producten van goede kwaliteit. De verbetering zal moeten komen van de grote meer kapitaalkrachtige bedrijven die zelf groot-schalig produceren en vermarkten en waarbij de productie van kleinere telers in het vermarktingssysteem wordt geïntegreerd. Alleen dit soort bedrijven zal op den duur mee kunnen komen met de eisen van de internationale handel. Intussen zijn er wel enkele van deze bedrijven in Turkije, maar internationaal bezien is hun rol erg bescheiden.

Bij groente zal de Nederlandse tuinbouw hooguit concurrentie van het Turkse product ondervinden op de Oost-Europese markten. Turkije zal daar in het bijzonder producten van lagere kwaliteit en bulkproducten tegen relatief lage prijzen kunnen aanbieden. Op de EU-markt heeft de Turkse tuinbouw, ondanks de tariefvrijdom die men reeds geniet, voorlopig bij kasgroente niet veel kans. Voorzover er kansen zijn, liggen die in de wintermaanden wanneer Nederland geen of een zeer geringe productie heeft. Het zullen dan ook veel eerder de Spaanse en Italiaanse telers zijn die eventueel (meer) concurrentie gaan ondervinden van Turkse tuinbouwproducten op de EU-markt.

Voor enkele vollegrondsp producten, zoals ijsbergsla, zal daarentegen in bepaalde delen van het voor- en najaar, door een geïntegreerde aanpak van de teelt en de verhandeling door grote internationale bedrijven, de concurrentie ook voor de Nederlandse teelt iets kunnen toenemen.

Bij fruit lijkt Turkije in de internationale handel met name te kunnen scoren met druiven, kersen en citrus, en misschien ook met appels. De eerste druiven zou men reeds kunnen aanbieden rond half mei en de export zou de afzet van de EU-landen niet behoeven te verstoren. Ook bij kersen zou men als een van de eerste aanbieders op de Europese markt kunnen opereren en goede kansen hebben. Maar dit zijn wel producten die diverse andere derde landen op de EU-markt verwachten extra af te kunnen zetten. Bij citrus lijken het met name de citroenen te zijn waar men goede kwaliteit kan leveren en waar internationaal veel vraag naar bestaat. Bij appels speelt mede een rol dat internationale bedrijven in hun marketingsysteem Turkije hebben opgenomen als het productiegebied voor de periode september-december.

De bloementeelbedrijven van Antalya in Zuid-Turkije lijken - ondanks de vele handicaps - erin geslaagd te zijn om voor een bulkproduct als anjers een redelijke afzetpositie op de Europese markt op te bouwen. Verwacht mag worden dat men door zal gaan met verbeteringen en de teelt verder zal uitbreiden en voor zover mogelijk het aanbod van snijbloemen te verbreden. In de potplantensector daarentegen neemt de invoer in Turkije de laatste jaren sterk toe. Istanboel met haar 7,5 miljoen inwoners blijkt een grote potentiële markt voor siergewassen, waar Nederlandse exporteurs meer van kunnen profiteren.

6.6 Gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw

Egypte, Marokko en Turkije zijn bevolkingsrijke landen. De bevolking groeit jaarlijks bovendien aanzienlijk. Afzetmogelijkheden voor de Nederland-

se tuinbouwsector van eindproducten lijken echter beperkt door de geringe koopkracht in deze landen. Daarnaast is de tuinbouwsector in alle drie genoemde landen behoorlijk in ontwikkeling: nieuwe gebieden worden ontwikkeld (Egypte), kasarealen worden uitgebreid (Turkije) en irrigatiesystemen aangelegd (Marokko). De groei van de productie is hoofdzakelijk gericht op de voorziening van de eigen binnenlandse markt. Wel is er in deze landen een groeiende vraag naar stekmateriaal, tuinbouwzaden, technische (teelt)kennis, kasconstructies en andere toeleverende materialen waarvan Nederland als leverancier kan optreden. De tuinbouwsector in Israël lijkt langzamerhand in veel opzichten op die in Nederland. De bedrijven zijn modern en ook in de toeleverende sfeer zijn er internationaal opererende Israëlische bedrijven. Exportkansen voor de Nederlandse tuinbouwsector lijken daarom gering, ook voor eindproducten aangezien de Israëlische markt een beperkte omvang heeft van 5,6 miljoen mensen.

Ondanks de dynamiek die zich onmiskenbaar voordoet in de tuinbouwsector in alle vier MZ-landen, wordt de Nederlandse tuinder voorlopig niet bedreigd door deze ontwikkelingen. Vooralsnog is er gedurende het Nederlandse teeltseizoen een aanzienlijke bescherming aan de grens via het entreprijsstelsel. Uitvoer vanuit deze landen naar de Unie wordt daarnaast vooral gehinderd door de relatief hoge transportkosten die ermee gemoeid zijn. Bovendien laat de kwaliteit van de producten in veel gevallen te wensen over. Een gebrekkige afzetorganisatie in de meeste landen laat ook zien dat men nog niet in staat is om exportmarkten zoals de EU gericht te bedienen. Israël heeft op het terrein van kwaliteit en organisatie een grote voorsprong op de andere drie MZ-landen. Toch heeft ook Israël te kampen met aanzienlijke transportkosten bij export naar de Unie. Daardoor is afzet op de binnenlandse markt in veel gevallen aantrekkelijk. Een toename van de export van snijbloemen en van fruit naar de Unie mag niet worden uitgesloten. Echter, groei van de productie zal geremd worden door de beperkt beschikbare grond en water in Israël, waardoor binnen de huidige handelscondities de toename van de export waarschijnlijk gering zal blijven.

7. SLOTBESCHOUWING

Aan de Nederlandse tuinbouw zijn de veranderende betrekkingen tussen de EU en de MOE-landen, waaronder (een begin van) wederzijdse liberalisatie van de handel, niet ongemerkt voorbijgegaan. Op grond van de in dit rapport beschreven handelsontwikkeling, kan worden geconcludeerd dat de sector kans heeft gezien in een aanzienlijk deel van de groeiende invoervraag van de MOE-landen te voorzien. Omgekeerd zijn er in het algemeen nauwelijks signalen dat de uitvoer van de MOE-landen naar de EU een bedreiging vormt voor de tuinbouw.

Ondanks de beschermende maatregelen die sommige MOE-landen tegen de invoer uit de EU hebben getroffen, valt te verwachten dat de vraag in de regio naar kwalitatief hoogwaardige tuinbouwproducten uit de EU verder zal groeien. Daaraan ten grondslag ligt de algemeen-economische ontwikkeling in MOE, die tot grotere bestedingsmogelijkheden voor bepaalde groepen leidt. Bovendien is het onwaarschijnlijk dat de producten voortgebracht door de eigen tuinbouwsector op korte termijn aan die groeiende kwaliteitseisen van de binnenlandse consumenten kunnen voldoen. Het ligt veel meer in de lijn van de verwachtingen dat de tuinbouwsector in MOE zich het meest gaat profileren in die sectoren met producten die relatief eenvoudig zijn voort te brengen en waarbij men kan profiteren van de ruim aanwezige (en dus goedkope) arbeid en grond. Dat zijn met name de grove vollegrondsgroenteteelten. De Nederlandse tuinbouwsector, daarentegen, zal het juist in de toekomst (nog) meer van kwaliteit en specialiteit moeten hebben. Dat zijn de aspecten waarop ze zich kan onderscheiden van buitenlandse concurrenten uit ander EU-lidstaten en ook van daarbuiten. Zo'n strategie vergt veel investeringen, in zowel productontwikkeling als marketing van de producten. Echter, daarmee bouwt de sector ten opzichte van die in de MOE en MZ wel een voorsprong mee op, waarvan men bij een verdere toenadering van de Unie tot beide regio's kan profiteren.

Er is al met al weinig reden dat de Nederlandse tuinbouw de toekomstige toetreding van de MOE-landen tot de gemeenschappelijke markt zou moeten vrezen. Die toetreding en de daarmee gepaard gaande verdere liberalisatie van het handelsverkeer zal naar verwachting nieuwe exportkansen voor de meeste Nederlandse tuinbouwsectoren bieden. In hoeverre die kansen benut zullen worden, zal niet alleen afhangen van de tuinbouwontwikkeling in de MOE-landen, maar ook van die in Zuid-Europa en de rest van het Middellandse-Zeegebied.

Van een directe bedreiging van de MZ-landen voor de Nederlandse glasteeft lijkt al evenmin sprake te zijn. Te meer niet, daar in de MZ-landen veel bedrijven over onvoldoende technische kennis beschikken en de kassen veelal dermate primitief zijn dat klimaatbeheersing op een laag peil staat. Daardoor

richt men zich vooral op de teelt van de meer eenvoudige producten - producten met een bulkkarakter zoals long-life tomaten en anjers - en minder op de teelt van hoogwaardige specialiteiten. Bovendien overlapt het Nederlandse teeltseizoen slechts in beperkte mate met dat in de MZ-landen.

De meest directe bedreiging vanuit de MZ-landen lijkt zich voor te doen voor de zuidelijke lidstaten van de EU. Het teeltseizoen in de Mediterrane landen komt immers voor een belangrijk deel overeen met dat in dat deel van de Unie. De gevolgen van meer toegang tot de EU voor tuinbouwproducten uit de MZ-regio voor de positie van de Nederlandse glastuinbouw hangen af van de consequenties die landen als Spanje en Italië van die veranderingen zullen ondervinden. De vraag is dus welke reactie een toename van de concurrentie in de winterperiode vanwege een groeiend aanbod vanuit MZ-landen uitlokt in Spanje en Italië en welke consequenties dat kan hebben voor de internationale positie van de Nederlandse glasgroenteteelt. Daarbij zijn twee redeneringen te volgen.

Als Spaanse en Italiaanse telers meer concurrentie gaan ondervinden vanuit de Mediterrane landen, hoeft dat niet ongunstig te zijn voor de Nederlandse tuinders. Immers, meer concurrentie in de winterperiode zou de positie van met name de Spaanse teler kunnen verzwakken en zou de teeltuitbreiding van de laatste jaren kunnen doen vertragen of zelfs stoppen. De gedachte hierbij is ook dat bij minder goede opbrengstprijzen in de winterperiode de Spaanse telers een minder sterke financiële positie bezitten om de concurrentie verderop in het seizoen, wanneer Nederlandse tuinders meer aan de markt zijn, binnen de Unie aan te kunnen.

Echter, verhevigde concurrentie in de winterperiode van bedoelde MZ-landen voor de Spaanse teelt zou ook wel eens een versnelde sanering, via verbeteringen c.q. aanpassingen van de bedrijfsstructuur, in de zuidelijke landen van de EU tot gevolg kunnen hebben. Bovendien zou men kunnen overwegen om het eigen teeltseizoen te verlengen - bijvoorbeeld door meer aan klimaatbeheersing te doen, zowel bij de teelt als bij opslag en transport, en/of aan teelttechnieken - waardoor men meer gaat produceren in een periode waarin ook de Nederlandse tuinders massaal op de markt komen. In dat geval zal de concurrentie vanuit de zuidelijke teeltgebieden op iets langere termijn binnen de EU toenemen en de positie van de Nederlandse (glas)tuinbouw kunnen aantasten.

Vooralsnog kan worden geconcludeerd dat de concurrentiepositie van de tuinbouwsector in de Mediterrane landen niet bijzonder sterk is. De zwakte ligt vooral op het gebied van de afzetorganisatie en kwaliteit van het product. Er zijn ontwikkelingen ten goede te signaleren, welke vooral door grote, op export gerichte bedrijven worden geïnitieerd, met name in Egypte en Turkije. Voorlopig zijn die ontwikkelingen beperkt van schaal. Spanje en Italië - landen waar men het aanbod vanuit de Mediterrane landen als eerste als bedreigend kan ervaren - kunnen de concurrentie, ook in het seizoen dat EU-grensbescherming (vrijwel) ontbreekt, voorlopig goed aan. Voor de Nederlandse tuinbouwsector is van groot belang of de zuidelijke lidstaten bij een verbeterde markttoegang voor Mediterrane tuinbouwproducten hun marktpositie op de EU-markt zien aangetast. Nader onderzoek zou moeten uitwijzen of dit indirecte

effect van verbeterde toegang voor Mediterrane tuinbouwproducten voor de Nederlandse tuinbouwsector zich inderdaad zal voordoen.

De eindconclusie van deze studie is dat de Nederlandse tuinbouwsector de komende jaren de concurrentie uit zowel de MOE- als de MZ-landen niet hoeft te vrezen. Naast de grensbescherming die de Europese tuinbouwsector ook de komende jaren zal vrijwaren van prijsbederf vanuit derde landen, ligt dat met name aan de huidige situatie van de tuinbouwsector in beide groepen landen. Uitgaande van die huidige situatie worden de ontwikkelingsmogelijkheden en perspectieven voor de sector in de betreffende landen als beperkt beoordeeld. Ofschoon er zowel in enkele MOE-landen als in alle onderzochte Mediterrane landen een zekere dynamiek in de sector valt te bespeuren, is die dynamiek niet zo breed en sterk dat daardoor de sector op betrekkelijk korte termijn op de EU-markt een geduchte concurrent voor Nederland zal worden. De knelpunten zijn daarnaast zo groot dat een snelle oplossing niet in de lijn der verwachtingen ligt.

De aard van de problemen waar zowel de tuinbouwsector in de MOE- als in de Mediterrane regio mee kampen om hun positie te versterken verschilt niet, wel de omvang waar ze zich in voordoen. MOE is nog verwickeld in een structureel aanpassingsproces van systeemverandering, wat gepaard gaat met een voortdurend veranderende economische omgeving van de bedrijven op macro-economisch niveau (inflatie, rentestand, koopkrachtschommelingen, enzovoort.), op meso-niveau (veranderende structuren in toelevering en verwerking) en op microeconomisch niveau (afzetprijzen, bedrijfsstructuur, enzovoort.). De Mediterrane landen lijken daarentegen zowel politiek als economisch wel min of meer stabiel. Waar het de tuinbouwsector in beide regio's (met uitzondering van Israël) aan schort, is de eigen sectorale organisatie en de (overheids)instituties die het mogelijk maken om buitenlandse markten snel, efficiënt en continu te bewerken. Samenwerking bij en organisatie van uitvoer is vaak gebrekkig en aan marketingaspecten (zoals kwaliteit) wordt weinig aandacht besteed. De opbouw van dit soort kennis en organisatie vergt tijd. Vooralsnog staat voor de tuinbouwsector in zowel MOE als MZ de productie voor de eigen binnenlandse markt voorop.

Een verdere toenadering van de EU tot de MOE- en MZ-landen zal leiden tot ruimere exportmogelijkheden voor de tuinbouwsector in de betreffende landen, met mogelijk een positieve uitwerking op de sector. De EU is in het verleden evenwel steeds zeer terughoudend geweest in het verlenen van handelsconcessies aan beide regio's, en het lijkt niet realistisch om te veronderstellen dat deze houding de komende jaren zal veranderen. Maar zelfs wanneer op korte termijn een sterk verbeterde toegang tot de EU-markt zou worden geboden, mag niet worden verwacht dat de Unie zal worden overspoeld met tuinbouwproducten uit MOE- en/of MZ-landen. Daarvoor lijkt de huidige achterstand op de Europese tuinbouwsector toch te groot voor. Een transfer van kennis en kapitaal uit het buitenland, vooral in de vorm van investeringen, zou helpen die achterstand in te lopen. Een snelle transfer van kennis en kapitaal wordt evenwel niet voorzien, zolang in MOE de economische situatie door buitenlandse investeerders als instabiel wordt ervaren en de markttoegang tot de EU voor MZ niet sterk verbeterd. De grote concurrentie voor de Nederlandse

tuinbouw komt de komende jaren niet uit de MOE- of de MZ-landen, maar blijft, net als de afgelopen periode het geval is geweest, vooral uit andere, met name zuidelijke, EU-lidstaten komen.

LITERATUUR

- Boone, J.A., C.J.A.M. de Bont en K.J. Poppe (red.) (1996)
De Nederlandse landbouw op de Europese scorebord; Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO); Mededeling 572
- Commission of the European Communities (CEC) (1995a)
Agricultural situation and prospects in the Central and Eastern European Countries; Summary Report, Brussels, European Commission
- Commissie van de Europese Gemeenschappen (CEG) (1995b)
Versterking van het Middellandse-Zeebeleid van de Europese Unie: naar een Euro-mediterraan partnerschap; Brussel, Bulletin van de EU, Supplement 2/95
- Commission of the European Communities (CEC) (1997a)
Agenda 2000 - Volume - Communication: for a stronger and wider Union; Strasbourg, 15 July 1997, DOC/97/6
- Commission of the European Communities (CEC) (1997b)
Agenda 2000 - Volume II - Communication: Reinforcing the pre-accession strategy; Brussels, 15 July 1997, DOC/97/7
- De Coster, J., (1996)
Perspectives of the apple production in Romania; AGRER consultancy, PHARE Policy Advisory Unit, Boekarest, Roemenië
- Dumitru, D. et al. (1996)
Romanian agricultural policy during 2000-2005 and beyond 2010 - 2020; Concept rapport, Ministry of Agriculture and Food, National Economic Research Institute and Agricultural Economics Institute
- Haagsma, D. (1996)
De EU van netto-exporteur naar netto-importeur door vrijhandel? Een studie naar de gevolgen van de bilaterale handelsakkoorden in relatie tot de gevolgen van de Uruguay Ronde, Den Haag/Wageningen, LNV/Landbouwuniversiteit Wageningen
- Köhler, F.J. (1996)
Nieuwe Gemeenschappelijke Marktordeningen Groente en Fruit; Rijswijk, Productschap voor Tuinbouw

Landell Mills (1996a)

Fruit sub-sector study (final report); Centre for Foreign Assistance, Ministry of Economy, Government of the Czech Republic (EC-PHARE:CZ 9402-01.02)

Landell Mills (1996b)

Vegetables sub-sector study (final report); Centre for Foreign Assistance, Ministry of Economy, Government of the Czech Republic (EC-PHARE:CZ 9402-01.02)

Lorenz, J.U. (1996)

Fruit and Vegetable Processing in Romania, Review of the Canning Sector; EC PHARE Programme for Assistance for privatisation of Agro-Industrial Companies (EC PHARE project RO9203-03-02)

Nosecka, B. (1995)

Fruit and vegetable markets - situation and outlook; Warsaw, Institute of Agriculture and Food Economics

Overberg, B. (1996)

Die Auswirkungen der Europa-Abkommen mit den mitteleuropäischen Ländern auf den Agrarhandel; Bonn, Köllen Druck & Verlag, Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Reihe A, Heft 451

Wereldbank, (1997)

World Development Indicators; Washington, Wereldbank

BIJLAGEN

**Bijlage 1 De douanetarieven van de EU voor enkele groente- en fruit-
producten, 1995-2000**

GATT Schema; Verruiming van markttoegang in de EU voor appels en peren, 1995-2000

Product	Periode	Uitgangssituatie				1995			2000			Reductie	
		entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) in %
Appels	01/08 - 31/12	516	14,0	297	506	13,2	287	457	9,0	238	59	-36	-20
	01/01 - 31/03	627	8,0	297	617	7,3	287	568	4,0	238	59	-50	-20
	01/04 - 30/06	627	6,0	297	617	5,5	287	568	3,0	238	59	-50	-20
	01/07 - 31/07	516	6,0	297	506	5,5	287	457	3,0	238	59	-50	-20
Peren	01/01 - 31/03	569	10,0	297	559	9,7	287	510	8,0	238	59	-20	-20
	01/04 - 30/04	569	5,0	297	559	4,6	287	510	2,5	238	59	-50	-20
	01/05 - 30/06	-	5,0	-	-	4,6	-	-	2,5	-	-	-50	-
	01/07 - 15/07	524	5,0	297	514	4,7	287	465	3,2	238	59	-36	-20
	16/07 - 31/07	524	10,0	297	514	9,2	287	465	5,0	238	59	-50	-20
	01/08 - 31/10	447	13,0	297	437	12,6	287	388	10,4	238	59	-20	-20
	01/11 - 31/12	569	13,0	297	559	12,6	287	510	10,4	238	59	-20	-20

a) Max. tarief equivalent

GATT Schema; Verruiming van markttoegang in de EU voor tomaten en komkommers, 1995-2000

Product	Periode	Uitgangssituatie			1995			2000			Reductie		
		entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) (ecu/t)	entree- prijs (ecu/t)	douane- tarief in %	MTE a) in %
Tomaten	01/01 - 31/03	920	11,0	372	908	10,6	360	846	8,8	298	74	-20	-20
	01/04 - 30/04	1.200	11,0	372	1.188	10,6	360	1.126	8,8	298	74	-20	-20
	01/05 - 14/05	800	11,0	372	788	10,6	360	726	8,8	298	74	-20	-20
	15/05 - 31/05	800	18,0	372	788	17,4	360	726	14,4	298	74	-20	-20
	01/06 - 30/09	600	18,0	372	588	17,4	360	526	14,4	298	74	-20	-20
	01/10 - 31/10	700	18,0	372	688	17,4	360	626	14,4	298	74	-20	-20
	01/11 - 20/12	700	11,0	372	688	10,6	360	626	8,8	298	74	-20	-20
	21/12 - 31/12	750	11,0	372	738	10,6	360	676	8,8	298	74	-20	-20
	Komkommers 01/01 - 28/02 b)	770	16,0	473	754	15,5	457	675	12,8	378	95	-20	-20
	01/03 - 30/04	1.200	16,0	473	1.184	15,5	457	1.105	12,8	378	95	-20	-20
Komkommers	01/05 - 15/05	576	20,0	473	560	15,5	457	481	12,8	378	95	-20	-20
	16/05 - 30/09	576	20,0	473	560	19,3	457	481	16,0	378	95	-20	-20
	01/10 - 31/10	778	20,0	473	762	19,3	457	683	16,0	378	95	-20	-20
	01/11 - 10/11	778	16,0	473	762	15,5	457	683	12,8	378	95	-20	-20
	11/11 - 31/12	700	16,0	473	684	15,5	457	605	12,8	378	95	-20	-20

a) Max. tarief equivalent; b) Tot eind februari, kan dus ook tot 29/02 zijn!

Bijlage 2 De invoerrechten van de EU op tuinbouwproducten uit de MOE-landen en MZ-landen

- *Inleiding*

De invoerregelingen van de EU voor tuinbouwproducten zijn er de laatste jaren niet eenvoudiger op geworden. Daaraan debet zijn de vervanging van referentieprijzen door entreprijzen en de verlening van allerlei preferenties aan bepaalde derde landen. Op basis van diverse bronnen geeft deze bijlage actuele informatie over de invoerrechten van de EU op tuinbouwproducten uit de MOE-landen en MZ-landen.

- *Bronnen*

Het algemene douanetarief

De algemene douanetarieven (rechten) van de EU zijn laatstelijk beschreven in het Publicatieblad van de EG, L 238 - 39e jaargang, 19 september 1996. Tuinbouwproducten zijn ondergebracht in de hoofdstukken 6 (sierteelt), 7 (groente), 8 (fruit) en 20 (bewerkte groente en fruit). Er is sprake van conventionele tarieven (afgesproken in GATT/WTO-verband) en autonome tarieven. Deze laatste zijn van toepassing indien zij lager zijn dan de conventionele rechten. Voor enkele producten gelden aanvullende maatregelen, zoals WTO-tariefcontingenten en invoerprijzen. De betreffende maatregelen staan vermeld in een tweetal bijlagen van het genoemde publicatieblad.

Het geïntegreerd tarief (TARIC)

Het algemene douanatarief geeft geen volledig beeld van de handelspolitieke maatregelen van de EU. Zo wordt voorbijgegaan aan de preferenties die de EU verleent aan producten uit bepaalde landen. De publicatie die een zo volledig mogelijk overzicht biedt van de communautaire voorschriften bij de goederenhandel, is het TARIC: Geïntegreerd tarief van de Europese Gemeenschappen. TARIC is een jaarlijkse publicatie; de laatste versie van TARIC voor de hoofdstukken 1 tot en met 24 verscheen in het Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen C 255 A, 39e jaargang, 3 September 1996.

Per product geeft de publicatie niet alleen het algemeen geldende invoerrecht, maar ook de al of niet aan hoeveelheden gebonden tariefpreferenties. Het algemeen geldende recht is vermeld in kolom 7; eventueel staat hierbij het percentage van het geschorste recht (S = schorsing) en/of het percentage van het verminderde recht in het kader van een tariefcontingent (K = contingent). Deze rechten zijn (ofwel op conventionele of autonome basis) algemeen van toepassing ongeacht het land van oorsprong van het desbetreffende product. Indien de regeling inzake de schorsing of de vermindering van de rechten niet algemeen van toepassing is, wordt deze regeling vermeld onder de "Bijzondere invoerrechten (S = schorsing, K = contingent, P = plafond)" (kolommen 8 tot en met 11):

- tariefpreferenties voor onder meer de MOE-landen zijn vermeld in kolom 9. De landen (-groepen) worden als volgt aangeduid: PHC (Polen (PL), Hongarije (HU), Tsjechië (CZ) en Slowakije (SK)); Bulgarije (BG) en Roemenië (RO); Estland (EE), Letland (LV), Litouwen (LT). Als op Polen, Hongarije, Tsjechië en Slowakije een zelfde recht van toepassing is worden deze landen aangeduid met PHC;
- tariefpreferenties voor MZ-landen staan in kolom 11 beschreven: Cyprus (CY), Israël (IL), Machrak (MCH) (Egypte (EG), Jordanië (JO), Libanon (LB), Syrië (SY)),

Maghreb (MGB) (Algerije (DZ), Marokko (MA), Tunesië (TN)), Malta (MT), Turkije (TR), Slovenië (SI).

In TARIC wordt aangegeven of de preferenties van derde landen aan hoeveelheden zijn gebonden, maar niet hoe groot de betreffende contingenten zijn. Daarvoor wordt verwezen naar andere documenten.

Entreprijzen

De specifieke rechten die voortvloeien uit het entreprijsstelsel worden in TARIC vermeld, maar alleen die van het lopende jaar en verspreid over talloze bladzijden. Op grond van het GATT-akkoord van de Uruguay-ronde zullen de entreprijzen geleidelijk worden verlaagd. De producten die onder het entreprijsstelsel vallen zijn: tomaten, komkommers, artisjokken en courgettes, citrusvruchten, druiven, rozijnen en krenten, appels en peren, en abrikozen en kersen (zie ook tabel 3.1 in de hoofdttekst).

Concessies voor en van de MOE-landen

Over de agrarische preferenties die de EU en de MOE-landen in het kader van de Europa-akkoorden met elkaar waren overeengekomen, hebben onderhandelingen plaatsgevonden om ze aan te passen aan de uitbreiding van de EU-12 tot EU-15 en aan de resultaten van de GATT Uruguay-ronde. Verder is gestreefd naar een verbeterde asymmetrie van de overeenkomsten ten gunste van de betreffende MOE-landen, dat wil zeggen toenemende vergroting van quota en verhoogde flexibiliteit in de structuur van de quota. Werkdocument PECOS DS 318 (18 juli, 1996) beschrijft de nieuwe situatie. In de bijlagen van de nota worden de wederzijdse preferenties uiteengezet voor en van respectievelijk Bulgarije, Roemenië, Polen, Hongarije, Tsjechië en Slowakije.

De toelichting op deze stukken vermeldt dat over de meeste aspecten van de onderhandelingen vrij snel overeenstemming werd bereikt. Afronding van de onderhandelingen is echter uitgebleven, vooral door moeilijkheden met betrekking tot de groente en fruitsector. Met name de wens van de landen om verlaagde entreprijzen stuitte op bezwaren aan EU-zijde. Vooruitlopend op de formele afsluiting van de onderhandelingen is de EU ertoe overgegaan de maatregelen autonoom door te voeren.

Tariefcontingenten voor producten uit MZ-landen

De communautaire tariefcontingenten voor MZ-landen zijn beschreven in Verordening (EG) Nr. 1981/94 van de Raad, gewijzigd bij Vo. 298/95 met ingang van 1-1-95; bij Vo. 2612/95 met ingang van 1-11-95; bij Vo. 3057/95 met ingang van 1-11-95; bij Vo. 585/96 met ingang van 1-1-96 (Israël); bij Vo. 1099/96 met ingang van 1-7-96/1-10-96/15-16-0-96/1-11-96/15-11-96/1-1-97; bij Vo. 1877/96 met ingang van 1-10-96 (Marokko - tomaten); bij Vo. 2266/9 met ingang van 1-12-96 (Egypte - sinaasappelen); bij Vo. 2397/96 met ingang van 1-12-96 (Israël - sinaasappelen). De genoemde wijzigingen zijn bijgehouden en verwerkt in een onderhands verkregen document van het Ministerie van Financiën (dhr. Rottink).

Strategie van de Europese Unie inzake de handel in producten van de bloementeel

Het recente Commissiedocument COM(97) 36 def. biedt een handzaam overzicht van de huidige en te verlenen preferenties van de EU met betrekking tot snijbloemen (GN-code 0603).

- *Invoertarieven per productgroep*

Deze paragraaf geeft een overzicht van de invoertarieven op sierteeltproducten (hoofdstuk 6), groente (hoofdstuk 7), fruit (hoofdstuk 8) en bewerkte groente en fruit (hoofdstuk 20). Vooral door de introductie van het entreprijsstelsel zijn de tarieven op groente en fruit zeer ingewikkeld geworden. Alleen al de beschrijving van de invoertarieven op tomaten (inclusief de bijzondere regeling voor Marokko) beslaat 30 bladzijden in het TARIC, en die van de tarieven op citrusvruchten zelfs 90 bladzijden.

Levende planten en producten van de bloementeel (hoofdstuk 6)

Hoofdstuk 6 van de gecombineerde nomenclatuur is onderverdeeld in vier posten, die op hun beurt verder zijn onderverdeeld. Voor de producten uit dit hoofdstuk zijn er in het algemeen alleen douanetarieven; er zijn geen WTO-tariefcontingenten en evenmin invoerprijzen. Wel gelden er tariefpreferenties voor bepaalde landen, die al of niet aan contingenten zijn gebonden.

- 0601 Bollen, knollen en wortelstokken;
Voor "bollen, knollen en wortelstokken, in rusttoestand" geldt in het algemeen een tarief van 7%. Voor deze producten uit Estland, Letland en Litouwen geldt een verlaagd tarief van 5,1%, en voor die uit onder meer Israël en Turkije is de invoer geheel vrij.
- 0602 Andere levende planten, stekken en enten; champignonbroed;
Voor verscheidene producten uit deze post (bomen en heesters, rododendrons en azalea's, rozen en champignonbroed) geldt een algemeen tarief van 11,4%. Voor deze producten uit verschillende MOE-landen zijn de tarieven verlaagd, en voor die uit onder meer Israël, Malta en Turkije is de invoer vrij.
- 0603 Afgesneden bloemen, bloesems en bloemknoppen
Voor snijbloemen geldt in het algemeen een invoertarief van 20% in de periode juni -oktober en van 14,2% in de periode november -mei. Voor producten uit enkele MOE-landen (met name Tsjechië, Bulgarije) zijn er contingenten met een verlaagd tarief of nultarief. Hetzelfde geldt voor verschillende MZ-landen. Bloemen uit Malta en Turkije zijn vrij van invoerrechten.
- 0604 Loof, bladeren, twijgen, takken en andere delen van planten, evenals grassen, mossen en kostmosses
Onder deze post vallen onder andere kerstbomen, waarvoor een algemeen invoertarief geldt van 7,5%. Voor Polen, Hongarije, Tsjechië, Slowakije, Bulgarije, Roemenië is het tarief op dit product verlaagd tot 5,2%. Voor Malta is het recht 3%; voor Israël en Turkije geldt een nultarief.

Groente, planten, wortels en knollen, voor voederdoeleinden (hoofdstuk 7)

Voor sommige producten uit dit hoofdstuk gelden naast de algemene douanetarieven WTO-tariefcontingenten, zoals voor wortelen en rapen en voor komkommers. Op verschillende groente zijn invoerprijzen van toepassing (tomaten, komkommers, artisjokken, courgettes).

- 0701 Aardappelen
Omdat aardappelen in Nederland een akkerbouwproduct vormen, blijven ze in dit rapport grotendeels buiten beschouwing. Volgens de gecombineerde nomenclatuur vormen ze echter de eerste post van het hoofdstuk groente. Pootaardappelen kennen een algemeen douanerecht van 6,2%; voor andere aardappelen gelden hogere tarieven, afgezien van een WTO-tariefcontingent met een

verlaagd tarief van 3%. Enkele MOE-landen hebben preferentiële toegang, evenals enkele MZ-landen.

0702 Tomaten

Het huidige EU-invoerregime voor tomaten is zeer gecompliceerd. Het algemene douanetarief is 10,3%. Daarnaast gelden per periode uiteenlopende entreprijzen. Enkele MOE-landen en MZ-landen hebben via tariefcontingenten preferentiële toegang tot de EU. Voor Marokko geldt een gedeeltelijke ontwijking van de entreprijsbescherming.

0703 Uien, sjalotten, knoflook, prei en andere looksoorten

Het algemene douanetarief is voor uien en knoflook 11,2%; voor prei en andere looksoorten 12,1%. Voor enkele MOE-landen en MZ-landen gelden verlaagde tarieven die veelal aan contingenten zijn gebonden. Enkele producten uit Turkije zijn geheel vrij van invoerrechten.

0704 Rode kool, witte kool, bloemkool, spruitjes, koolrabi, boerenkool en dergelijke.

Het algemene douanetarief is voor bloemkool 11,2% of 15,9%, en voor de andere producten 14%. Voor verschillende MOE-landen en MZ-landen gelden tariefcontingenten. De invoer uit Turkije is geheel vrij.

0705 Sla, andijvie, witloof

Het algemene douanetarief op deze producten is 12,1% of 14%. Polen beschikt over contingenten met een verlaagd tarief. Enkele MZ-landen, zoals Israël en Marokko, hebben contingenten met een nulrecht. De invoer uit Turkije is vrij.

0706 Wortelen en knollen

Het algemene tarief op wortelen en rapen is 15,9%. Binnen het WTO-tariefcontingent van 1.200 ton geldt een verlaagd tarief van 7%. Verder hebben bij voorbeeld Polen en Letland tariefcontingenten voor wortelen en rapen, en Polen en Hongarije voor radijzen en krotten. Ook verschillende MZ-landen hebben tariefpreferenties voor deze producten. De invoer uit Turkije is vrij.

0707 Komkommers en augurken

Het algemene douanetarief is 14,9%. Binnen het WTO-contingent komkommers (1.100 ton van 1-11 tot en met 15-5) geldt een verlaagd waarderecht 2,5%. Voor verschillende MOE-landen zijn er tariefcontingenten. Producten uit Turkije zijn vrijgesteld van douanerechten. Het entreprijsstelsel is echter wel van toepassing.

0708 Peulgroente (erwten, bonen, andere peulgroente)

De verschillende invoertarieven op deze producten zijn in de zomer hoger dan in de winter (bij voorbeeld: peultjes van 1 januari tot en met 31 mei: 9,3%, van 1 mei tot en met 31 augustus: 15,9%). Voor verschillende producten zijn er tariefcontingenten voor Polen en Roemenië. Verlaagde tarieven zijn er ook voor producten uit MZ-landen.

0709 Andere groente (artisjokken, asperges, aubergines, selderij, paddestoelen)

Het algemene douanetarief bedraagt voor respectievelijk artisjokken 12,6%, asperges 14,1%, aubergines 14,9% en champignons 14,9%. Entreprijzen zijn van toepassing op artisjokken en courgettes. Voor asperges uit Polen en Hongarije geldt in bepaalde periodes een verlaagd tarief van 10,5%. Voor champignons uit Hongarije is er een contingent met een verlaagd recht van 2,9%. Hetzelfde product uit Turkije is geheel vrijgesteld van invoerrechten.

0710 Groente, ook indien gestoomd of in water gekookt, bevroren

0711 Groente, voorlopig verduurzaamd, niet geschikt voor dadelijke consumptie

0712 Gedroogde groente

0713 Gedroogde zaden van peulgroente, ook indien gepeld

0714 Maniokwortel

Fruit; schillen van citrusvruchten en van meloenen (hoofdstuk 8)

Hoofdstuk 8 van de gecombineerde nomenclatuur omvat een groot aantal posten die voor de Nederlandse tuinbouw weinig relevant zijn, zoals:

- 0801 Kokosnoten
- 0802 Andere noten
- 0803 Bananen
- 0804 Dadels, vijgen en ananas, en
- 0805 Citrusvruchten

Deze posten zijn ook voor de MOE-landen niet interessant, maar wel voor de MZ-landen. Deze laatste landen hebben voor de genoemde producten preferentiële toegang tot de EU, via verlaagde tarieven die al of niet aan contingenten zijn gebonden. Overigens gelden voor citrusvruchten entreprijzen, evenals voor 0806 Druiven, rozijnen en krenten, 0808 Appelen en peren, en kweeperen en 0809 Abrikozen, kersen, perziken en pruimen.

Voor zowel MZ-landen (met name Turkije) als MOE-landen gelden preferenties binnen de volgende posten.

- 0806 Druiven, rozijnen en krenten
- 0807 Meloenen
- 0809 Abrikozen, kersen, perziken en pruimen
- 0810 Ander fruit (aardbeien, frambozen, aalbessen, kruisbessen, bosbessen en dergelijke)
- 0811 Vruchten, ook indien gestoomd of in water gekookt, bevroren, al dan niet met toegevoegde suiker of andere zoetstoffen
- 0812 Vruchten, voorlopig verduurzaamd, niet geschikt voor dadelijke consumptie; en
- 0813 Vruchten, gedroogd

Voor diverse producten onder de posten 0810 en 0811 (al of niet verder te bewerken zachtfruit) uit MOE-landen zijn minimuminvoerprijzen van toepassing.

0808 Appelen, peren en kweeperen, vers

Gezien het belang van de producten onder deze post voor zowel de Nederlandse tuinbouw als voor die van de MOE-landen, verdienen de betreffende regelingen enige extra aandacht. Het algemene douanetarief op appelen en peren loopt uiteen van 4,5% tot 13,1%. Er zijn bescheiden WTO-tariefcontingenten voor Granny Smith (600 ton/waarderecht verlaagd tot 0%) en peren (1.000 ton/waarderecht verlaagd tot 5%). MOE-landen die preferentiële toegang tot de EU hebben zijn Bulgarije, Estland, Hongarije, Polen, Roemenië. De invoer uit Turkije is vrijgesteld van het algemene douanetarief. De tariefsverlagingen en vrijstellingen hebben niet betrekking op de specifieke rechten die voortvloeien uit het entreprijsstelsel.

Bereidingen van groente, van vruchten en van andere plantedelen (hoofdstuk 20)

De algemene tarieven op producten uit dit hoofdstuk lopen uiteen van nul tot meer dan 20%. Er is een WTO-tariefcontingent voor paddestoelen van het geslacht Agaricus, ofwel champignons (62.660 ton uitlekgewicht/bereid of verduurzaamd 23%; voorlopig verduurzaamd 12%); hiervan voor Polen 33.880 ton, andere landen 28.780 ton. Voor MOE-landen en MZ-landen gelden diverse preferenties.

- *Slotopmerking*

Zojuist zijn per tariefpost de EU-invoertarieven geschetst voor tuinbouwproducten uit MOE-landen en MZ-landen. Voor een reeks tuinbouwproducten gelden verlaagde douanetarieven die veelal aan contingenten zijn gebonden. Misschien ten overvloede wordt opgemerkt dat de preferenties in het algemeen niet van toepassing zijn op de entreprijzen.

Bijlage 3 Handel in tuinbouwproducten van Midden- en Oost-Europese en van de Mediterrane landen

Tabel B3.1 Groente- en fruithandel van VN-landen (49 decl.) met de verschillende MOE-landen, 1994 (miljoen VS-dollar)

	Vers/gedr. fruit	Bewerkt fruit	Verse/bevr. groente	Bewerkte groente	Totaal fruit/ groente
A. Uitvoer naar de MOE-landen					
Polen	116,2	17,2	43,2	18,4	195,0
Tsjechië	95,2	13,3	37,2	6,0	151,7
Slovenië	25,8	4,2	21,6	4,1	55,8
Hongarije	25,4	9,1	9,1	7,2	50,8
Roemenië	16,7	2,1	7,2	7,9	33,8
Slowakije	26,4	0,6	3,8	0,8	31,6
Estland	15,1	3,2	3,0	0,8	22,1
Letland	9,6	6,3	4,4	0,9	21,2
Litouwen	10,9	5,7	2,8	0,8	20,3
Bulgarije	9,8	1,9	3,0	1,5	16,2
Totaal MOE	351,2	63,5	135,3	48,4	598,5
B. Invoer uit de MOE-landen					
Polen	34,8	280,2	72,0	42,1	429,0
Hongarije	26,9	87,6	65,0	59,9	239,4
Bulgarije	3,3	17,1	9,0	6,8	36,2
Roemenië	9,0	5,8	13,7	3,7	32,2
Tsjechië	6,3	13,0	0,5	1,7	21,5
Litouwen	2,0	5,2	5,6	2,7	15,4
Slovenië	1,2	3,1	7,5	3,5	15,2
Estland	1,4	8,1	0,5	0,5	10,5
Slowakije	0,5	2,1	0,4	0,5	3,5
Letland	0,3	1,6	1,1	0,1	3,0
Totaal MOE	85,6	423,7	175,2	121,5	806,0

Bron: UNSTAT.

*Tabel B3.2 Groente- en fruithandel van enkele VN-landen (60 decl.) met de MOE-landen, 1994
(miljoen VS-dollar)*

	Vers/gedr. fruit	Bewerkt fruit	Verse/bevr. groente	Bewerkte groente	Totaal fruit/ groente
A. Uitvoer naar de MOE-landen					
Spanje	133,0	3,5	11,8	3,4	151,6
Nederland	47,2	4,7	67,3	2,5	121,8
Italië	81,2	10,1	18,4	11,1	120,8
Griekenland a)	70,6	9,6	2,1	13,3	95,6
Duitsland	29,9	29,9	9,2	11,2	80,1
Turkije	37,4	0,7	9,0	10,4	57,5
Oostenrijk a)	21,7	14,6	2,6	1,4	40,2
Ecuador a)	23,6	0,0	0,0	0,0	23,6
Finland	10,9	2,5	1,9	0,2	15,5
België/Luxemburg	4,1	0,7	6,5	0,6	12,0
B. Invoer uit de MOE-landen					
Duitsland	56,5	210,9	90,1	62,3	419,9
Oostenrijk a)	36,0	30,1	32,4	8,6	107,1
Nederland	6,7	26,6	12,3	18,3	63,8
Verenigde Staten	0,3	40,7	1,2	5,6	47,8
Zweden	2,0	25,9	11,7	6,2	45,8
Frankrijk	4,0	28,1	7,0	4,0	43,1
Italië	2,3	4,1	26,3	8,7	41,4
Verenigd Koninkrijk	1,3	18,8	9,1	3,0	32,2
Finland	5,1	18,1	7,8	0,7	31,8
Zwitserland	4,8	8,3	12,1	4,9	30,1
Denemarken	0,8	19,4	2,0	2,1	24,2
België/Luxemburg	5,5	10,4	2,0	3,0	20,9
Noorwegen	0,3	8,8	0,9	1,4	11,4

a) De handelscijfers van deze landen zijn van 1993.

Bron: UNSTAT.

Tabel B3.3 Handel van de MOE-landen (inclusief intrahandel) in enkele tuinbouwproducten naar waarde, 1989-1994 (miljoen VS-dollar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
A. Invoer						
Bananen	49,4	41,0	156,0	176,4	153,4	238,1
Citrusfruit	136,8	115,7	185,5	173,0	190,4	210,2
Tomaten	14,4	10,2	26,0	29,3	40,7	49,5
Druiven	15,5	14,3	13,6	16,3	24,3	36,5
Appelen	10,6	9,9	4,7	15,0	31,2	25,5
Perziken	3,4	3,1	10,2	13,6	13,9	24,2
Uien	1,2	1,6	3,0	5,1	7,6	19,0
Rozijnen	15,0	8,6	5,4	9,7	10,3	13,1
Ananas in blik	1,8	3,5	2,6	6,7	8,5	10,8
Peren	0,0	0,0	0,2	1,0	1,5	3,7
Ananas	0,0	0,2	0,1	0,4	1,3	2,1
B. Uitvoer						
Appelen	76,7	69,7	114,3	106,1	102,3	75,0
Uien	23,4	13,4	24,8	29,2	26,1	43,1
Bananen	0,0	0,0	0,0	1,5	3,9	25,4
Citrusfruit	0,0	0,0	0,0	2,1	9,9	23,6
Tomaten	64,7	69,6	34,2	7,9	9,5	19,8
Perziken	5,0	6,2	5,2	3,9	4,0	4,2
Druiven	24,6	41,8	1,1	1,5	1,8	3,3
Peren	2,7	1,3	4,3	2,4	2,0	2,2

Bron: FAOSTAT.

Tabel B3.4 Handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MOE-landen, 1988-1996 (miljoen ecu)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU12	1995 EU15	1996 EU15
A. Uitvoer uit de EU naar de MOE-landen										
Sierteeltproducten	6	6	9	33	49	61	67	80	83	93
Groente	6	12	24	45	58	116	141	175	183	197
Fruit	67	75	126	195	220	306	397	421	466	485
Tuinbouwzaden	8	10	11	13	15	14	17	20	20	19
Totaal tuinbouw	86	103	170	285	342	497	621	696	753	795
B. Invoer in de EU uit de MOE-landen										
Sierteeltproducten	8	10	9	13	15	16	19	24	28	29
Groente	148	166	223	260	238	190	209	232	277	273
Fruit	151	192	232	408	325	320	334	357	433	420
Tuinbouwzaden	5	3	4	4	6	5	5	5	6	5
Totaal tuinbouw	312	371	468	685	584	531	568	619	744	727

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.5 Handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MOE-landen, 1988-1996 (miljoen ecu)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU15	1996 EU15
A. Uitvoer uit de EU naar de MOE-landen									
Polen	27	34	80	173	163	204	208	237	251
Tsjechië	-	-	-	-	-	99	144	190	222
Tsjechoslowakije	30	33	37	50	84	-	-	-	-
Slovenië	-	-	-	-	12	45	61	78	83
Hongarije	13	18	22	28	41	57	68	63	62
Slowakije	-	-	-	-	-	30	32	51	60
Estland	-	-	-	-	0	2	6	20	25
Letland	-	-	-	-	2	7	19	27	24
Bulgarije	9	16	12	11	14	30	47	41	23
Litouwen	-	-	-	-	1	4	20	22	23
Roemenië	6	3	19	24	26	18	15	24	22
Totaal	86	103	170	285	342	497	621	753	795
B. Invoer in de EU uit de MOE-landen									
Polen	162	198	287	346	301	304	311	385	377
Hongarije	100	115	124	222	181	117	147	200	194
Bulgarije	17	20	29	54	40	24	32	45	52
Roemenië	15	15	8	19	16	23	26	38	36
Tsjechië	-	-	-	-	-	15	18	29	23
Tsjechoslowakije	19	23	21	44	25	-	-	-	-
Litouwen	-	-	-	-	8	23	14	20	22
Slovenië	-	-	-	-	10	16	12	13	10
Estland	-	-	-	-	0	1	3	6	9
Slowakije	-	-	-	-	-	3	3	4	3
Letland	-	-	-	-	2	5	3	4	1
Totaal	312	371	468	685	584	531	568	744	727

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.6 Aandeel van de MOE-landen in de handel van tuinbouwproducten tussen de EU en derde landen, 1988-1996 (%)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU12	1995 EU15	1996 EU15
A. Aandeel van de MOE-landen in EU-uitvoer										
Sierteeltproducten	0,7	0,7	1,0	3,3	4,7	5,9	5,7	9,1	9,3	10,7
Groente	0,4	0,8	1,6	3,0	3,9	7,3	8,2	12,3	12,7	12,8
Fruit	5,9	6,0	9,8	12,9	14,7	18,1	18,8	24,7	25,3	23,9
Tuinbouwzaden	8,1	8,4	9,1	9,6	10,5	10,1	11,0	14,4	14,6	13,3
Totaal tuinbouw- producten	2,6	2,7	4,5	6,9	8,2	11,1	12,1	16,8	17,4	17,4
B. Aandeel van de MOE-landen in de EU-invoer										
Sierteeltproducten	1,9	2,2	1,9	2,2	2,3	2,4	2,6	3,2	3,6	3,4
Groente	12,4	12,4	14,3	14,7	14,5	12,7	11,6	12,2	13,8	13,0
Fruit	2,8	3,5	3,7	5,8	4,6	5,4	5,1	5,2	5,9	5,3
Tuinbouwzaden	6,1	4,1	4,9	3,8	5,4	4,1	5,0	5,2	5,3	4,3
Totaal tuinbouw- producten	4,4	5,0	5,6	7,2	6,2	6,5	6,2	6,4	7,2	6,6

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.7 Aandeel van EU-lidstaten in de handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MOE-landen, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar de MOE-landen					
Nederland	27	80	39	10	67
Spanje	19	1	16	25	0
Italië	19	6	18	23	6
Duitsland	11	7	7	13	15
Griekenland	9	0	5	14	0
Oostenrijk	6	1	4	8	1
Uitvoerwaarde EU-15 (mln. ecu)	794,6	93,3	196,7	485,3	19,4
B. Aandeel in de EU-invoer uit de MOE-landen					
Duitsland	57	39	47	65	28
Oostenrijk	10	5	10	10	3
Nederland	8	33	11	5	31
Italië	5	1	11	2	14
Frankrijk	5	6	6	4	3
Invoerwaarde EU-15 (mln. ecu)	727,3	29,3	272,5	420,3	5,2

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.8 Aandeel van de MOE-regio in de handel in tuinbouwproducten tussen EU-lidstaten en derde landen, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar derde landen					
Oostenrijk	41	26	56	40	66
Duitsland	25	13	24	29	23
Griekenland	23	14	9	29	4
Ierland	20	3	12	23	0
Spanje	19	8	8	29	0
Italië	18	7	10	29	10
Nederland	17	12	24	21	16
Finland	17	13	30	16	43
België/Luxemburg	11	5	13	10	0
Totaal EU-15	17	11	13	24	13
B. Aandeel in de EU-invoer uit derde landen					
Oostenrijk	41	26	63	34	25
Denemarken	21	26	14	24	3
Duitsland	20	7	30	19	17
Finland	16	9	36	13	8
Griekenland	12	6	31	4	27
Totaal EU-15	7	3	13	5	4

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.9 Aandeel van de MOE-landen in de EU-handel van tuinbouwproducten met de MOE-landen, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar de MOE-regio					
Polen	32	25	30	33	39
Tsjechië	28	24	31	28	12
Slovenië	10	20	15	7	6
Hongarije	8	11	6	7	24
Slowakije	8	7	5	9	6
Uitvoerwaarde (mln. ecu)	794,6	93,3	196,7	485,3	19,4
B. Aandeel in de EU-invoer uit de MOE-regio					
Polen	52	67	40	59	14
Hongarije	27	17	39	19	40
Bulgarije	7	4	7	8	17
Roemenië	5	1	7	4	12
Invoerwaarde (mln. ecu)	727,3	29,3	272,5	420,3	5,2

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.10 Handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en de MOE-landen, 1989-1996 (miljoen gulden)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A. Uitvoer uit Nederland								
Sierteeltproducten	10	14	58	91	107	108	136	159
Groente	1	6	48	70	138	126	183	164
Fruit	5	14	54	60	93	96	105	107
Tuinbouwzaden	20	21	24	25	20	24	30	28
Totaal tuinbouwproducten	36	55	184	246	358	354	454	458
B. Invoer in Nederland								
Sierteeltproducten	6	6	9	11	11	14	18	21
Groente	70	97	79	58	46	54	72	65
Fruit	30	42	66	49	33	61	30	38
Tuinbouwzaden	3	5	3	5	3	4	3	3
Totaal tuinbouwproducten	109	150	157	123	93	133	123	127

Bron: CBS; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.11 Uitvoer van tuinbouwproducten van VN-landen (71) naar de MZ-landen in 1995 in miljoen VS-dollar

	Sier- teelt	Verse groente	Bewerkte groente	Vers fruit	Bewerkt fruit	Tuinbouw- zaden	Totaal tuinbouw
Israël	3,6	4,4	26,4	18,4	42,0	6,5	101,2
Algerije	0,1	1,1	35,0	10,9	8,1	6,2	61,2
Libanon	5,4	18,3	13,8	4,9	9,6	2,7	54,7
Turkije	6,8	0,7	2,4	4,4	7,1	13,4	34,7
Malta	3,5	1,9	4,2	10,9	5,1	0,2	25,9
Marokko	6,7	1,6	2,4	3,2	5,2	6,5	25,8
Egypte	1,4	0,8	3,0	7,4	4,3	7,9	24,7
Tunesië	2,6	0,2	12,8	0,7	3,1	2,4	21,9
Cyprus	3,4	3,0	2,6	3,3	4,0	0,8	17,1
Jordanië	0,5	0,6	1,4	1,1	2,7	5,0	11,3
Syrië	0,5	0,1	0,9	0,8	1,1	5,9	9,2
Totaal MZ (incl. intrahandel)	34,5	32,7	104,9	66,0	92,2	57,4	387,8

Bron: UNSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.12 Invoer van tuinbouwproducten van VN-landen (71) uit de MZ-landen in 1995 in miljoen VS-dollar

	Sier- teelt	Verse groente	Bewerkte groente	Vers fruit	Bewerkt fruit	Tuinbouw- zaden	Totaal tuinbouw
Turkije	17,2	77,2	234,5	548,3	251,1	2,2	1.130,5
Israël	209,9	76,2	49,6	301,4	190,5	35,9	863,4
Marokko	18,7	191,8	159,6	272,7	49,0	0,8	692,7
Egypte	1,6	40,5	28,4	26,6	6,8	0,7	104,6
Cyprus	0,1	3,1	0,4	68,6	13,0	0,0	85,2
Tunesië	1,8	2,4	0,6	69,6	0,5	0,0	75,0
Libanon	0,2	3,0	3,5	17,6	2,8	0,1	27,2
Syrië	0,1	6,7	5,9	12,8	1,5	0,1	27,1
Algerije	0,0	0,1	0,6	16,8	0,1	0,0	17,6
Jordanië	0,0	1,4	5,6	0,9	0,0	0,1	7,9
Malta	0,0	0,0	0,9	0,0	0,5	0,2	1,7
Totaal MZ (incl. intrahandel)	249,5	402,5	489,7	1.335,2	515,8	40,1	3.032,9

Bron: UNSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.13 Uitvoer van tuinbouwproducten van de VN-landen naar de MZ-landen in 1995 in miljoen VS-dollar

	Sier- teelt	Vers groente	Bewerkte groente	Vers fruit	Bewerkt fruit	Tuinbouw- zaden	Totaal tuinbouw	Aandeel VN-land
Italië	6,8	0,8	29,4	12,8	5,2	1,7	56,7	14,6
Ver. Staten	0,5	0,6	6,2	12,1	15,9	18,1	53,3	13,7
Nederland	15,8	2,8	3,7	1,0	4,5	18,3	46,1	11,9
Frankrijk	3,7	1,4	7,2	14,1	6,2	10,3	42,9	11,1
Spanje	4,8	1,9	19,1	3,4	10,6	1,8	41,5	10,7
Turkije	0,2	1,8	4,3	12,3	3,9	0,1	22,7	5,9
China	0,1	0,8	20,0	0,0	0,8	0,1	21,8	5,6
Jordanië	0,0	15,9	0,3	3,5	0,0	0,0	19,8	5,1
Zuid-Afrika	0,1	0,0	0,6	0,4	10,9	0,1	12,0	3,1
Thailand	0,0	0,1	1,2	0,0	9,0	0,2	10,7	2,8
Ver.Koninkrijk	0,4	2,2	2,0	0,5	2,2	0,9	8,3	2,1
Duitsland	0,6	0,2	1,7	0,6	4,6	0,4	8,1	2,1

Bron: UNSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.14 Invoer van tuinbouwproducten van VN-landen uit de MZ-landen in 1995 in miljoen VS-dollar

	Sier- teelt	Vers groente	Bewerkte groente	Vers fruit	Bewerkt fruit	Tuinbouw- zaden	Totaal tuinbouw	Aandeel VN-land
Frankrijk	13,6	166,0	109,6	293,6	109,4	1,4	693,5	22,9
Duitsland	33,6	78,8	105,0	258,4	127,9	0,3	604,0	19,9
Ver.Koninkrijk	33,7	37,9	31,6	206,7	90,1	0,1	400,2	13,2
Nederland	110,8	31,7	16,0	117,2	30,7	4,6	310,9	10,2
Ver.Staten	13,6	10,3	64,3	39,0	24,8	6,7	158,8	5,2
Italië	5,7	8,3	33,3	65,7	35,8	3,5	152,2	5,0
Japan	4,4	0,7	43,0	41,0	22,4	0,3	111,8	3,7
Koeweit	0,5	24,0	10,1	35,3	1,4	0,2	71,4	2,4
Spanje	2,9	3,0	16,5	23,2	11,9	7,8	65,4	2,2
Zwitserland	10,6	12,1	8,9	26,1	5,8	0,3	63,6	2,1
Canada	1,0	7,0	7,0	39,7	2,3	0,1	57,1	1,9
België/Lux.	2,3	8,1	5,4	25,6	13,2	0,0	54,6	1,8

Bron: UNSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.15 Invoer van de MZ-landen (inclusief intrahandel) van groente en fruit 1990-1995, (in miljoen VS-dollar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Verse groente	44,9	49,3	52,0	51,8	88,0	88,4
Gedroogde groente	13,0	11,9	15,6	5,8	7,4	7,8
Andere groente, bereidingen	89,0	96,9	102,1	57,2	64,4	124,3
Vers fruit	77,0	101,6	139,2	139,3	293,9	263,7
Gedroogd fruit	11,3	11,4	15,5	14,5	18,7	21,4
Ander fruit, bereidingen	19,0	26,2	34,5	36,3	44,8	52,3
Vruchtensap	33,7	39,9	47,4	31,4	38,2	52,9
Totaal	288,0	337,3	406,3	336,2	555,3	611,0

Bron: FAOSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.16 Uitvoer van de MZ-landen (inclusief intrahandel) van groente en fruit 1990-1995, (in miljoen VS-dollar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Verse groente	300,2	335,6	330,1	404,5	426,3	431,5
Gedroogde groente	41,5	63,5	49,8	42,6	40,8	48,6
Andere groente, bereidingen	468,5	518,2	470,1	437,6	527,6	584,0
Vers fruit	948,0	1030,3	921,4	884,6	885,5	1080,7
Gedroogd fruit	302,5	287,0	277,5	286,6	338,8	373,5
Ander fruit, bereidingen	215,5	247,0	206,7	184,8	224,4	216,8
Vruchtensap	347,3	274,0	209,5	173,4	182,9	200,3
Totaal	2623,6	2755,5	2465,1	2414,1	2626,3	2935,2

Bron: FAOSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.17 Invoer van de MZ-landen (inclusief intrahandel) van enkele groente- en fruitproducten naar waarde 1990-1995 (miljoen VS-dollar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bananen	22,4	32,9	44,9	54,7	192,6	131,5
Tomatenpuree	46,7	51,0	43,2	5,0	11,0	61,8
Tomaten	13,1	15,9	11,4	14,4	45,8	42,6
Appels	6,5	8,2	11,6	9,7	20,7	36,8
Watermeloen	11,3	12,0	28,1	25,2	27,1	27,0
Sinaasappelsap	15,5	17,4	24,0	12,3	15,9	23,5
Tangerines, mandarijnen, e.d.	0,7	0,5	0,5	15,6	15,5	16,7
Champignons, conserven	14,3	12,5	17,2	15,7	15,4	15,9
Sinaasappels	11,7	16,6	14,0	3,6	3,5	12,7
Meloen (excl. watermeloen)	3,8	9,7	10,1	8,3	10,1	10,3
Johannesbrood (carob)	0,3	0,6	2,0	1,9	6,0	9,0
Komkommers, augurken	9,1	6,2	8,0	7,6	7,6	7,5
Rozijnen	2,2	3,2	4,8	4,8	6,2	7,1
Ananas in blik	2,6	4,9	5,9	5,9	6,3	7,0
Dadels	7,6	8,5	14,4	5,6	7,9	6,6
Grapefruitsap	0,3	2,4	6,3	5,0	5,9	5,9

Bron: FAOSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.18 Uitvoer van de MZ-landen (inclusief intrahandel) van enkele groente- en fruitproducten naar waarde 1990-1995 (miljoen VS-dollar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Sinaasappels	347,2	336,8	242,6	216,4	226,8	279,6
Tomaten	126,5	152,2	140,6	155,7	187,3	191,2
Rozijnen	153,4	145,3	128,9	134,4	177,0	191,0
Dadels	82,3	87,8	126,5	117,7	87,5	161,7
Tangerines, mandarijnen e.d.	124,5	136,9	124,3	124,5	125,8	154,9
Olijven, bereid	71,1	81,4	75,2	70,9	90,7	142,6
Tomatenpuree	138,7	152,5	123,2	115,8	136,7	130,8
Abrikozen, gedroogd	74,1	70,9	79,5	83,9	88,0	99,2
Grapefruits en pomelo's	83,1	107,9	69,1	81,3	81,3	97,5
Citroenen en lemmetjes	70,4	71,5	72,9	60,4	83,3	82,6
Vijgen, gedroogd	73,7	68,5	65,1	65,9	68,3	78,7
Sinaasappelsap	220,7	138,6	104,9	84,0	83,0	69,3
Druiven	39,3	40,5	42,8	47,7	47,8	56,0
Appelsap	17,8	38,8	33,0	23,5	29,5	54,7
Grapefruitsap	53,8	42,7	44,5	42,3	44,6	44,0
Uien, gedroogd	38,7	58,1	46,4	40,4	38,0	43,0
Avocado's	50,2	54,8	46,0	35,3	37,1	40,9
Meloen (excl. watermeloen)	26,3	41,6	47,1	39,5	43,2	40,6
Komkommers en augurken	30,2	25,6	21,3	27,1	31,2	37,2
Pepers	29,7	28,5	31,0	33,6	32,3	36,9

Bron: FAOSTAT; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.19 Handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MZ-landen, 1988-1996 (miljoen ecu)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU12	1995 EU15	1996 EU15
A. Uitvoer uit de EU naar de MZ-landen										
Sierteelt	19	17	18	18	19	24	24	25	25	35
Groente	51	77	58	52	49	30	46	67	67	37
Fruit	20	17	18	19	29	31	35	58	59	45
Tuinbouwzaden	22	25	23	28	28	23	25	26	26	23
Totaal tuinbouw	111	137	117	116	124	108	130	175	177	141
B. Invoer in de EU uit de MZ-landen										
Sierteelt	110	111	127	140	141	138	156	154	159	198
Groente	299	355	446	499	424	425	500	488	502	565
Fruit	997	1067	1149	1207	1116	953	1053	1036	1133	1358
Tuinbouwzaden	6	7	7	9	12	15	14	12	12	16
Totaal tuinbouw	1413	1539	1730	1855	1694	1531	1723	1690	1806	2136

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.20 Handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MZ-landen, 1988-1996 (miljoen ecu)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU15	1996 EU15
A. Uitvoer uit de EU naar de MZ-landen									
Algerije	32	44	34	30	19	3	11	43	15
Israël	24	23	22	20	24	25	31	26	22
Turkije	8	9	13	12	14	17	12	19	22
Malta	10	10	11	11	14	13	16	18	22
Libanon	4	5	3	7	8	10	15	17	15
Marokko	7	7	8	10	10	13	13	16	15
Tunesië	3	4	4	4	4	5	7	12	7
Cyprus	9	9	6	7	9	8	9	11	11
Egypte	8	19	10	6	13	9	8	8	7
Jordanië	6	4	3	7	4	3	5	4	4
Syrië	1	2	2	2	3	3	3	3	2
Gaza en Jericho	-	-	-	-	-	-	-	0	0
Totaal	111	137	117	116	124	108	130	177	141
B. Invoer in de EU uit de MZ-landen									
Turkije	327	381	459	574	543	534	709	721	838
Israël	565	577	646	587	567	437	433	463	571
Marokko	357	410	445	522	415	408	418	440	542
Cyprus	79	79	82	70	64	46	51	58	58
Tunesië	48	50	54	56	52	51	58	53	47
Egypte	22	24	25	29	29	31	35	48	50
Algerije	10	9	10	9	16	16	13	13	20
Jordanië	1	5	3	3	2	5	4	6	6
Syrië	1	1	1	1	2	1	2	2	2
Libanon	1	1	2	2	2	1	1	1	2
Malta	2	2	2	2	1	0	1	1	1
Gaza en Jericho	-	-	-	-	-	-	-	0	1
Totaal	1413	1539	1730	1855	1694	1531	1723	1806	2136

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.21 Aandeel van de MZ-landen in de handel van tuinbouwproducten tussen de EU en derde landen, 1988-1996 (%)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 EU12	1995 EU15	1996 EU15
A. Aandeel in de EU-uitvoer										
Sierteeltproducten	2,4	2,0	1,9	1,8	1,8	2,3	2,1	2,8	2,8	4,1
Groente	3,9	5,0	3,9	3,5	3,3	1,9	2,7	4,7	4,6	2,4
Fruit	1,8	1,3	1,4	1,3	1,9	1,8	1,7	3,4	3,2	2,2
Tuinbouwzaden	21,7	21,8	20,4	21,1	19,7	16,9	16,0	18,6	18,5	15,9
Totaal tuinbouw	3,4	3,6	3,1	2,8	3,0	2,4	2,5	4,2	4,1	3,1
B. Aandeel in de EU-invoer										
Sierteeltproducten	26,8	25,0	25,7	24,0	22,5	20,5	21,5	20,4	20,3	22,6
Groente	25,0	26,4	28,6	28,2	25,9	28,3	27,7	25,6	25,1	26,9
Fruit	18,5	19,4	18,5	17,1	15,7	16,1	16,0	15,0	15,3	17,2
Tuinbouwzaden	8,7	8,1	8,3	9,0	10,5	13,0	12,9	11,0	10,9	13,0
Totaal tuinbouw	19,9	20,9	20,7	19,5	17,9	18,6	18,7	17,5	17,6	19,4

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.22 Aandeel van EU-lidstaten in de handel in tuinbouwproducten tussen de EU en de MZ-landen, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar de MZ-landen					
Nederland	25	48	9	7	52
Italië	20	30	16	25	4
Frankrijk	20	10	17	21	37
Spanje	12	7	22	14	1
Griekenland	10	1	16	18	1
Uitvoerwaarde EU-15 (mln. ecu)	140,6	35,4	36,8	45,4	23,1
B. Aandeel in de EU-invoer uit de MZ-landen					
Frankrijk	27	4	39	25	12
Duitsland	19	12	20	19	1
Verenigd Koninkrijk	17	15	11	20	0
Nederland	15	63	12	9	29
Italië	6	2	6	6	20
Invoerwaarde EU-15 (mln. ecu)	2136,5	197,6	565,3	1357,8	15,8

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.23 Aandeel van de MZ-regio in de handel in tuinbouwproducten tussen EU-lidstaten en derde landen, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar derde landen					
Frankrijk	6	13	4	4	40
Verenigd Koninkrijk	6	7	11	4	2
Ierland	6	3	10	6	0
Griekenland	4	23	6	4	75
Italië	3	14	2	3	7
Totaal EU-15	3	4	2	2	16
B. Aandeel in de EU-invoer uit derde landen					
Frankrijk	42	25	59	37	12
Ierland	38	0	40	43	0
Oostenrijk	27	12	19	30	17
Griekenland	23	12	39	15	51
Finland	22	12	15	25	0
Italië	20	8	20	21	19
Verenigd Koninkrijk	20	28	16	21	1
Duitsland	19	13	27	18	2
Zweden	18	14	19	18	0
Nederland	15	28	15	11	9
Denemarken	12	4	19	10	16
België/Luxemburg	9	27	24	8	0
Spanje	8	9	22	5	36
Totaal EU-15	19	23	27	17	13

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.24 Aandeel van de MZ-landen in de EU-handel van tuinbouwproducten met de MZ-regio, 1996 (%)

	Totaal	Sierteelt	Groente	Fruit	Zaden
A. Aandeel in de EU-uitvoer naar de MZ-regio					
Turkije	16	29	5	9	26
Malta	16	24	9	21	1
Israël	15	7	23	18	12
Libanon	11	12	17	8	5
Algerije	11	1	14	13	16
Marokko	10	12	12	7	12
Cyprus	8	6	9	12	2
Tunesië	5	5	4	3	9
Egypte	5	2	6	7	3
Totaal (mln. ecu)	140,6	35,4	36,8	45,4	23,1
B. Aandeel in de EU-invoer uit de MZ-regio					
Turkije	39	7	40	44	12
Israël	27	86	12	23	83
Marokko	25	5	39	23	2
Cyprus	3	0	0	4	0
Tunesië	2	1	0	3	0
Egypte	2	1	7	1	1
Totaal (mln. ecu)	2136,5	197,6	565,3	1357,8	15,8

Bron: Eurostat; bewerking LEI-DLO.

Tabel B3.25 Handel in tuinbouwproducten tussen Nederland en de MZ-landen, 1989-1996 (miljoen gulden)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A. Uitvoer uit Nederland								
Sierteeltproducten	21,5	21,1	22,7	23,9	28,4	24,0	25,4	36,7
Groente	19,9	16,8	16,9	21,7	17,7	13,5	10,5	7,4
Fruit	4,6	4,8	5,7	5,9	4,5	5,9	6,9	7,2
Tuinbouwzaden	33,7	31,6	41,5	37,7	30,2	31,3	28,6	25,7
Totaal tuinbouw	79,7	74,3	86,7	89,3	80,8	74,8	71,4	77,0
B. Invoer in Nederland								
Sierteeltproducten	109,8	139,2	154,1	165,5	165,6	186,9	177,8	264,4
Groente	32,7	39,1	41,3	43,5	96,0	67,6	76,7	113,5
Fruit	189,1	231,8	230,1	210,2	266,2	258,2	237,0	245,8
Tuinbouwzaden	6,5	5,8	8,1	8,4	7,4	9,3	7,2	9,6
Totaal tuinbouw	338,1	415,9	433,6	427,7	535,3	521,9	498,7	633,3

Bron: CBS; bewerking LEI-DLO.