



LEI

WAGENINGEN UR



De Nederlandse landbouw
op het Europese scorebord



De Nederlandse landbouw
op het Europese scorebord

Referaat

De Nederlandse landbouw op het Europese scorebord

Bont, C.J.A.M. de en S. van Berkum (red.)

Den Haag, LEI, 2004

Rapport 2.04.03

ISBN: 90-5242-907-3

Prijs: € 30,- (inclusief 6% BTW)

160 p., fig., tab.

Dit rapport geeft een beeld van de positie van de Nederlandse landbouw en agribusiness in de Europese Unie. Voor de gehele agrarische bedrijfstak en de verschillende sectoren (akkerbouw, tuinbouw en melkvee- en varkenshouderij) en productieketens wordt de ontwikkeling ten opzichte van andere EU-landen geanalyseerd. Ingegaan wordt onder meer op de ontwikkelingen in de productie en markten, de werkgelegenheid en de financiële resultaten van bedrijven. Aandacht wordt ook gegeven aan de ontwikkelingen in de Nederlandse landbouw ten aanzien van maatschappelijke thema's, zoals milieu, voedselveiligheid en welzijn dieren, biologische landbouw en plattelandsbeleid.

Woord vooraf

Veel actuele landbouwvraagstukken hebben een Europese dimensie. Dat werd al bij de vorige editie van 'De Nederlandse landbouw op het Europese Scorebord' eind 1996 genoteerd en het is momenteel nog meer van toepassing. Ook nu staat Nederland aan de vooravond van het aanvaarden van het Voorzitterschap van de Europese Unie.

Met het oog hierop heeft het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit een nieuwe studie gevraagd over de positie van de Nederlandse landbouw binnen de Europese Unie. De middelen hiervoor zijn gevonden in het onderzoekprogramma 411 (Sociaal-economische vragen), met aanvullingen uit de programma's 433 (Marktontwikkeling) en 375 (Economische informatievoorziening). Inlichtingen over de opzet en projecten van deze LNV-programma's van Wageningen UR zijn te vinden op de onlangs gelanceerde website: www.kennisonline.wur.nl.

In vergelijking met de vorige editie is deze rapportage breder van opzet. Lag destijds het accent vooral op de bedrijfsresultaten van de primaire land- en tuinbouw, nu is ook aandacht gegeven aan de marktpositie en het concurrerend vermogen van agroketens en aan de wijze waarop de sector op verschillende maatschappelijke vragen heeft gereageerd.

Namens de opdrachtgever is het project begeleid door een commissie onder voorzitterschap van de heer G.G. van Leeuwen (Directie Landbouw). Andere leden van deze commissie zijn de heren: E. Klein (Directie Industrie en Handel), H.F. Massink (Directie Internationale Zaken), L. Loseman (ExpertiseCentrum) en W. Roeterdink (Directie Voedings- en Veterinaire Aangelegenheden). Aan deze commissie zijn we veel dank verschuldigd.

De volgende onderzoekers hebben aan de studie meegewerkt: S. van Berkum, C. van Bruchem, J.H. Jager, H. Kelholt, B. Koole, I.J. Terluin, J.H.M. Wijnands en J.H. Wisman. De coördinatie van de werkzaamheden was in handen van C.J.A.M. de Bont.

Een publicatie over een zo breed aandachtsveld als de Europese Unie, landbouw, agribusiness en beleidsontwikkeling kan onmogelijk compleet zijn. We staan er dan ook voor open om nader in te gaan op verschillende facetten, die hier nog niet of slechts beperkt zijn behandeld. Graag verwijs ik ook naar andere publicaties van het LEI over vraagstukken met een Europese of ruimere internationale dimensie (www.lei.wur.nl). Gezien de voortdurende veranderingen in de bedrijfstak en de Europese Unie, zullen er ongetwijfeld meer volgen.

Den Haag, mei 2004



De directeur
Prof. Dr. Ir. L.C. Zachariasse.

Inhoud

Samenvatting	IV
Summary	X
1 Inleiding	1
1.1 Aanleiding en doel	1
1.2 Databronnen	1
1.3 Inhoud	2
1.4 Voorbeschouwing	2
2 Positie Nederlandse landbouw in de EU	4
2.1 Land- en tuinbouwproductie	5
2.2 Het Nederlandse agrocomplex	8
2.3 Agrarische verwerkende industrie	12
2.4 Landbouwstructuur	15
2.5 Landbouwinkomen	20
2.6 Uitgaven voor landbouwbeleid	22
3 Prestaties van plantaardige sectoren en ketens	28
3.1 Akkerbouw	28
3.1.1 Marktpositie aardappelen	28
3.1.2 Verwerkende industrie	30
3.1.3 Primaire akkerbouw	32
3.2 Tuinbouw	43
3.2.1 Sierteelt	43
3.2.2 Groenten	51
3.2.3 Fruitteelt	63
3.2.4 Resumé tuinbouw	66
4 Prestaties van dierlijke sectoren en ketens	70
4.1 Veevoederindustrie	70
4.2 Melkvee en zuivel	71
4.2.1 Marktpositie zuivel	71
4.2.2 Zuivelindustrie	73
4.2.3 Melkveehouderij	74
4.3 Varkens	83
4.3.1 Marktpositie varkensvlees	83
4.3.2 Vleesverwerkende industrie	85
4.3.3 Varkenshouderij	86
4.4 Pluimveevlees en eieren	100

5	Maatschappelijke ontwikkelingen en landbouw	104
5.1	Inleiding	104
5.2	Landbouw en milieu	104
5.2.1	Gewasbescherming	104
5.2.2	Mest en mineralen	106
5.2.3	Energie	110
5.3	Voedselveiligheid, diergezondheid en dierwelzijn	111
5.4	Biologische landbouw	114
5.5	Plattelandsbeleid	117
6	Slotbeschouwing	121
6.1	Inleiding	121
6.2	Belangrijke veranderingen	121
6.2.1	Uitbreiding van de EU	121
6.2.2	Hervorming van het GLB	122
6.2.3	WTO-onderhandelingen	124
6.3	Positie van Nederland in de komende jaren	125
6.3.1	Sterke en zwakke punten Nederlandse landbouw en agribusiness	125
6.3.2	Aandachtspunten voor beleid en sector	126
	Literatuur	128
	Bijlagen	133
	Bijlage 1: Databronnen	133
	Bijlage 2: Definities kengetallen en begrippen	135
	Bijlage 3: Toelichting op figuren marktpositie in hoofdstuk 2, 3 en 4.	136
	Bijlage 4: Translation of tables and figure headings	138

Samenvatting

• een behoorlijk groot aandeel in de Europese productie

Nederland heeft aan het begin van de 21e eeuw als relatief klein land (in totale oppervlakte met minder dan 1%, wat betreft agrarisch areaal met ruim 1,5% en in bevolking ruim 4% van de EU-15) een flink aandeel in de landbouwproductie van de Unie, namelijk ruim 7%. En met een aandeel van ruim 6% in de EU-productie van voedingsmiddelen scoort Nederland eveneens hoog. In feite levert de Nederlandse agribusiness hiermee een bijzondere prestatie; Nederland is immers het dichtstbevolkte land van de EU-25, als we Malta buiten beschouwing laten.

Nederland staat in agrarisch opzicht na Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje en het VK, op de zesde plaats van de Europese ranglijst. Met de toetreding van tien landen moet het voor deze plaats wedijveren met Polen, dat een vergelijkbare productiewaarde van land- en tuinbouw heeft: ongeveer 20 mld. euro per jaar.

Voor een aantal producten staat Nederland wat betreft de productieomvang hoger dan die zesde plaats op de Europese ranglijst. Met bijna een kwart van de Europese bloemen- en plantenteelt, waar ook de bloembollen- en boomteelt onder worden gerekend, is Nederland onbetwist koploper. De nummer twee en drie - Italië en Duitsland - produceren elk maar ongeveer de helft van Nederland. Voor aardappelen was Nederland na Duitsland tot voor kort de grootste producent, maar inmiddels blijkt Frankrijk wat dit betreft aan de top te staan. Voor melk staat Nederland samen met Italië op een wat bescheidener, gedeelde vierde, plaats. Op het gebied van varkens is Nederland inmiddels afgezakt tot een zesde positie in de EU-25. Denemarken heeft met een vrij gestage groei de vijfde plaats ingenomen, terwijl Spanje met een sterke groei de productieomvang van koploper Duitsland nadert. Polen komt in de varkenssector overigens op een derde plaats in de EU-25.

• wat minder groei

Gerekend vanaf het midden van de jaren negentig groeide de agrarische productie in Nederland minder sterk dan in enkele andere Europese landen. Vooral in Spanje, Frankrijk en Duitsland lag het tempo hoger.

In Nederland zien we daarbij een verschuiving van dierlijke naar plantaardige productie, terwijl in de EU de verhouding gelijk bleef. Het belang van de tuinbouw is in Nederland groter geworden en dat van de veehouderij nam af. De rem op de melkproductie (quotaregeling) en de krimp van de intensieve veehouderij (varkens en pluimvee), vanwege de mestproblematiek, maakt dat voor Nederland niet zo opmerkelijk.

• economisch intensief

Nederland heeft zich als dichtbevolkt land in een omgeving met enkele honderden miljoenen (potentiële) afnemers binnen een afstand van 500 kilometer vooral toegelegd op producties waarmee met relatief weinig grond een inkomen kan worden verdiend. Nederland heeft dan ook relatief de meeste gespecialiseerde bedrijven in de intensieve veehouderij en in de tuinbouw. Terwijl in Nederland ruim 10% van alle land- en tuinbouwbedrijven gewassen onder glas teelt, is dat in België 6% en in alle andere EU-landen hooguit 3%.

Dat leidt er mede toe dat de productie in Nederland veel intensiever is dan in andere EU-landen, althans gemeten in productiewaarde en toegevoegde waarde per hectare. Ook de kosten van de productie zijn in Nederland per hectare beduidend hoger.

De gemiddelde oppervlakte van de Nederlandse bedrijven is ongeveer gelijk aan die in de EU-15, zo rond de 20 hectare. Wel heeft de Nederlandse agrariër met die 20 hectare gemiddeld veel minder grond dan de collega in het VK, Frankrijk, Duitsland en Denemarken in doorsnee heeft.

Nederland heeft nauwelijks gebieden die in Europees verband als probleemgebied zijn aangemerkt, namelijk slechts 5% tegen 55% in de EU-15. Alleen Denemarken, dat als enige land geen 'door de natuur benadeelde gebieden' heeft laten registreren, overtreft hierin Nederland.

• met nog veel werkgelegenheid

Door de intensieve benutting van de ruimte en de omvang van de bedrijven is de arbeidsbezetting in Nederland met twee arbeidskrachten per bedrijf het dubbele van het EU-gemiddelde. Dit geldt ook voor de arbeidsinzet per hectare. Door de groei van de tuinbouw is Nederland een van de weinige landen met een toename van het aantal werknemers in de agrarische sector. Ook daalde de totale agrarische werkgelegenheid (in de primaire landbouw), waarin ondernemers en hun gezinsleden ongeveer 70% van het werk voor hun rekening nemen, in Nederland minder dan elders in de EU. Inmiddels is het aandeel van de (primaire) agrarische sector in de totale werkgelegenheid in Nederland met ongeveer 3% bijna gelijk aan het gemiddelde in de EU, terwijl dat aandeel vroeger sterk onder het Europese gemiddelde lag.

• een dalende bijdrage aan de economie

De bijdrage van de (primaire) land- en tuinbouw aan de Nederlandse economie is in de loop van de jaren negentig ongeveer gehalveerd van 4 naar 2%. Andere EU-landen laten dezelfde ontwikkeling zien. De groei van de economie buiten de landbouw is daarvan de belangrijkste oorzaak. Het relatieve economische belang van de land- en tuinbouw is in Nederland groter dan gemiddeld in de EU-15. Vooral in omringende landen als België, Duitsland en het VK is de land- en tuinbouw van minder belang in de economie. In enkele Zuidelijke landen en ook in 2004 toegetreden landen is de bijdrage, in de minder welvarende economie, groter.

In Nederland heeft de totale agro-sector (ook wel agrocomplex genoemd) met een omvangrijke agro-industrie en handel een aandeel van ongeveer 10% in de economie. Dat aandeel is, mede door de toegenomen betekenis van de verwerking van geïmporteerde producten, minder snel gedaald dan van de primaire landbouw. Het aandeel van de primaire landbouw in het agrocomplex is in de loop der jaren afgenomen tot 20%.

• en veel buitenlandse handel

Omdat Nederland voor verschillende producten (tropische producten als koffie, thee, cacao, maar ook voor bloemen en planten, veevoeders, grondstoffen voor plantaardige oliën enz.) als een soort 'mainport' van Europa functioneert is een belangrijk deel (ongeveer 40%) van die bijdrage aan de Nederlandse economie verbonden aan buitenlandse grondstoffen. Maar ook van wat in Nederland zelf door de land- en tuinbouw wordt geproduceerd, gaat het meeste naar het buitenland, van sommige producten zelfs meer dan 80 of 90%.

Nederland is de grootste netto-exporteur van agrarische producten ter wereld, met een handelssaldo van ongeveer 20 mld. euro. Binnen de EU is Nederland nog met een duidelijke voorsprong de grootste agrarische exporteur. De Nederlandse agrarische export groeide de afgelopen ruim 10 jaar nog in hetzelfde tempo als gemiddeld in de EU, maar er zijn enkele landen die de laatste vijftien jaar als agrarisch exporteur sterker zijn gegroeid: Duitsland, Italië en Spanje.

• met hier en daar een dalend marktaandeel

Zo won Spanje vooral terrein op de Europese groentemarkt ten koste van Nederland. Hetzelfde geldt voor de markt van varkensvlees, waarop ook de van oudsher grote concurrent Denemarken zijn positie versterkte. Op de zuivelmarkt verloor Nederland enig terrein aan Duitsland, Frankrijk en Denemarken. En ook nog voor de uitbraak van vogelpest in 2002 in Nederland kon de Nederlandse pluimveesector, zowel wat betreft eieren als vlees, het hoge groeitempo van de export van vooral Duitsland, Italië en Frankrijk al niet meer volgen. Daarnaast is er een toegenomen invoer van pluimveevlees uit Brazilië, Thailand (in 2004 getroffen door vogelpest) en de nieuwe EU-landen Polen en Hongarije. Voor aardappelen, waarbij het in toenemende mate gaat om verwerkte producten, heeft Nederland ook wat van zijn sterke positie prijs gegeven aan België, Frankrijk en Duitsland. Voor fruit, waarin Nederland een relatief belangrijk handelsland is, is het marktverlies in de EU beperkt. Voor sierteeltproducten bleef Nederland wel onbetwist marktleider, met op sommige kleinere markten binnen de EU enig verlies aan Israël.

• en in enkele sectoren een daling van inkomensprestaties

Scoorde de Nederlandse land- en tuinbouw lange tijd in Europees verband goed tot zeer goed wat betreft de inkomensresultaten van de bedrijven, nu valt het rapportcijfer lager uit. Dit geldt bijvoorbeeld voor de *melkveehouderij* die lang toonaangevend was. Ook de Nederlandse *akkerbouw* heeft wat van zijn specifieke kracht, op basis van vrije gewassen, ingeleverd. De *varkensbedrijven* in Nederland nemen nog een positie in de middenmoot van de Europese ranglijst in. Alleen in verschillende tuinbouwsectoren slaagt Nederland er in zijn veelal hoge positie te handhaven; in enkele sectoren van de tuinbouw (sierteelt, fruit) zijn de inkomens verbeterd. Dus, om in voetbaltermen te spreken: als we niet oppassen zakken we in verschillende sectoren af van het linker- naar het rechterrijtje van de stand, maar er zijn gelukkig ook competities waarin Nederland goed meedoet.

In elk geval heeft de landbouw in Nederland, evenals in Denemarken en het VK, in 2003 een inkomen (reëel, per arbeidskracht) dat bijna 20% lager is dan in het midden van de jaren negentig. Dit steekt schril af bij de gemiddelde stijging met ongeveer 6% in de EU en zeker bij inkomensverbeteringen met meer dan 10% in een aantal landen waaronder België, Italië en Spanje.

• door verschillende oorzaken

In de Europese *akkerbouw* heeft Nederland wat van zijn vooraanstaande plaats zien afkalven doordat in andere landen de bedrijven gemakkelijker in omvang (vooral in oppervlakte) konden uitbreiden. In Nederland speelt de strijd om de ruimte met andere takken van de landbouw (veehouderij en tuinbouw) en met de behoefte voor andere doeleinden, waaronder voor natuur, een grotere rol dan elders in de EU. Met de hogere grondprijzen in Nederland stegen ook de kosten voor de akkerbouw hier meer dan in de meeste

Tabel 1.1

Positionering en ontwikkeling Nederlandse landbouw in de EU

Sector	Score inkomen a)	Ontwikkeling inkomen b)	Score marktpositie	Ontwikkeling marktpositie	Ontwikkeling maatschappelijk d)
Akkerbouw	6	–	7 ^{c)}	–	+
Sierteelt	8	0	9	0	+
Groenten	7	+	7	–	+
Fruit	6	+	7	–/0	+
Melk en zuivel	7	–	8	–/0	+
Varkens	6	0/–	6	–	0/+
Totaal agrosector ^{e)}	7	–/0	7	–/0	+

a) op een schaal van 0 (zeer slecht) tot 10 (uitstekend); betreft inkomen van de primaire bedrijven

b) in vergelijking met begin jaren negentig: van – – is duidelijke verslechtering tot ++ is duidelijke verbetering, ten opzichte van andere EU-landen

c) betreft met name aardappelen

d) dit betreft de vraag of de sector de afgelopen jaren een verbetering scoort op maatschappelijke thema's, ook in

EU-verband, waarbij per sector/ keten verschillende zaken relevant zijn (zie hoofdstuk 5), in plantaardige sectoren vooral gewasbescherming, in veehouderij mineralen, gezondheid en welzijn dieren.

e) deze omvat meer dan de hier genoemde sectoren, o.m. ook de verwerking en handel van uit het buitenland geïmporteerde agrarische producten zijn van belang bij marktpositie.

andere landen. De bedrijven zijn dan ook kapitaalintensief. Met de groei van de aardappelteelt in enkele andere Europese landen lijkt de Nederlandse akkerbouw een sterke troef uit handen te geven. De inkomens in de Nederlandse akkerbouw fluctueren sterker dan elders en waren in, onder meer, 1999 en 2000 erg laag. Een verandering van het Europese suikerbeleid zou Nederland, met een aandeel van ongeveer 6% in de EU suikerproductie en waar de bietenteelt een relatief groot aandeel in het bedrijf heeft, zwaar kunnen treffen (Berkhout et al, 2003).

Voor de *melkveehouderij* in Nederland is het verlies van de Europese toppositie eveneens vooral het gevolg van een wat minder sterke schaalvergroting gecombineerd met een forsere stijging van de kosten. Vooral de hoge kosten van de aankoop en huur van melkquota spelen de Nederlandse veehouders hierbij parten. Nederland staat in de inkomensranglijst van Europese melkveehouders nog wel redelijk hoog, maar dat is vooral dankzij het feit dat de bedrijven in Nederland gemiddeld (in aantal melkkoaien en omvang melkquotum) van oudsher groter zijn dan in veel andere EU-landen. Bij een vergelijking tussen bedrijven met een gelijke omvang staat Nederland bijna onderaan.

Voor de Nederlandse *varkenshouderij* is met het wegvallen van de hoge Europese graanprijzen een belangrijk voerkostenvoordeel ('goedkopere graanvervangers') verdwenen. Terwijl de mest- en diergezondheidsproblematiek in Nederland relatief hoge extra kosten oplevert, ontvangt een deel van de varkenshouders in andere landen Europese subsidies (toeslagen) voor de teelt van graan. Doordat de omvang van de varkensbedrijven (het aantal dieren per bedrijf) in Nederland groeide met het tempo van schaalvergroting in andere landen, is Nederland nog wel een middenmoter wat betreft het inkomen.

Nederland heeft vooral marktaandeel verloren aan Denemarken en Spanje, waar de sector sterk groeide.

In de Europese *tuinbouw* is Nederland met de teelt van snijbloemen en potplanten toonaangevend qua omvang. Wat betreft het bedrijfsresultaat scoort het ook beter dan andere landen; Denemarken volgt op enige afstand. In de glasgroenteteelt is er meer concurrentie en dus in minder sterke mate een voorsprong. De teelt in Spanje is sterk toegenomen en het inkomen is er gemiddeld relatief hoog. In de Nederlandse glasgroenteteelt is er een duidelijk herstel van de inkomens ten opzichte van een slechte periode in de beginjaren negentig. De nadruk op verbetering van de kwaliteit en logistiek heeft resultaat opgeleverd. In de opengrondstuinbouw is het inkomen in Nederland echter niet verbeterd en juist voldoende om in de Europese middenmoot te verkeren; Spanje, België en Italië scoren hier hoger. In de fruitteelt is het inkomen van de Nederlandse telers verbeterd, maar nog lager dan van met name de Belgische, die hier aan de top staan. De inkomens in deze sector fluctueren overigens sterk van jaar tot jaar (Vrolijk et al., 2004).

• bij een toenemend maatschappelijk besef

Gewasbescherming

Nederland heeft, mede door het bouwplan met veel intensieve gewassen, in de EU het hoogste gebruik van gewasbeschermingsmiddelen per hectare. Het gebruik in Nederland laat, anders dan in een aantal andere landen, wel een daling zien. Door het realiseren van afspraken tussen overheid, bedrijfsleven en organisaties zal het beeld verder verbeteren. Het beleid heeft niet geleid tot een verzwakking van de positie van de Nederlandse land- en tuinbouw in de EU.

Mest

De implementatie van de Europese Nitraatrichtlijn verloopt in Nederland moeizaam doordat Nederland veruit de hoogste veedichtheid in de EU kent. Vooral om aan de mestproblematiek het hoofd te bieden, heeft Nederland als enige in de EU een beleid ingezet om bedrijven het houden van (vooral) varkens- en pluimvee te laten beëindigen. Ook daalde - vanaf medio jaren negentig - het aantal runderen in Nederland sterker (met bijna 18%) dan in enig ander EU-land (gemiddeld ruim 7%). Naast het mestbeleid is hiervoor de matige rentabiliteit van het houden van vleesvee een oorzaak. Daarnaast heeft de melkquotering invloed. Nederland maakt vorderingen op het terrein van de mineralen, maar heeft nog niet voldaan aan de afspraken in het kader van de Nitraatrichtlijn. De komende jaren zal hierdoor de positie van de veehouderij in Nederland verder onder druk staan.

Energie

Door de grote omvang van de glastuinbouw is in Nederland het aandeel van de agrarische sector in het totale energiegebruik hoger dan in de meeste EU-landen. Nederland voldoet nog niet aan de Kyoto-doelstellingen wat betreft het verminderen van de CO₂-uitstoot. Ook ter beheersing van de productiekosten zal de glastuinbouw de efficiency van het energiegebruik verder moeten verbeteren. Dit past in de strategie van de sector.

Voedselveiligheid

Met de instelling van een Voedsel- en Warenautoriteit geeft Nederland uitvoering aan Europese afspraken gericht op verhoging van de voedselveiligheid. Tracking en tracing geven mogelijkheden om het logistieke traject van het product vast te leggen. Daarnaast passen verschillende ketens in toenemende mate certificeringssystemen toe. In andere EU-landen is dat, door initiatieven van supermarkten e.d., ook het geval.

Welzijn en gezondheid dieren

De huisvesting van dieren (legkippen, varkens en vleeskalveren) is in de loop der jaren verbeterd. Nederland loopt niet altijd voorop in de toepassing van Europese afspraken; bij vleeskalveren is dat echter wel het geval. De problematiek van de intensieve veehouderij is complex en kenmerkt zich door tekorten op economisch, ecologisch en sociaal gebied. Kostenverhogingen door verbeteringen op welzijn- en milieugebied kunnen nadelig zijn voor de concurrentiepositie van de sector. Ervaringen met verschillende ernstige besmettelijke dierziekten onderstrepen het grote belang van preventieve maatregelen om hiervan, zeker als exporterend land, gevrijwaard te blijven.

Biologische landbouw

De biologische landbouw in Nederland is met ca. 2% van de totale landbouw geen koploper in de EU. In Denemarken, Finland, Italië, Oostenrijk en Zweden is een veel hoger percentage biologisch. De intensieve bedrijfsopzet van de gangbare bedrijven maakt omschakeling lastig. Ook de Nederlandse consument, die ongeveer 2% van zijn uitgaven aan voedingsmiddelen besteedt aan biologische producten, loopt achter bij collega's in de meeste andere landen. Met gezamenlijke actieplannen en de inzet van supermarktketens is elders in de EU al eerder succes geboekt.

Plattelandontwikkeling

Door de hervorming van het GLB komt er meer aandacht en financiële ruimte voor maatregelen ter verbetering van de leefbaarheid van het platteland en de positie van de landbouw. Hoewel er voor de Nederlandse landbouw in vergelijking met elders in de EU niet zo veel geld beschikbaar komt, biedt dit nieuwe mogelijkheden om de bedrijfsvoering aan te passen aan veranderde omstandigheden en maatschappelijke voorwaarden. Nederland besteedt evenwel relatief weinig aan herstructurering en versterking van de concurrentiepositie van de landbouw.

Summary

This report gives an impression of the position of Dutch agriculture and agribusiness in the European Union. The developments relating to other EU countries will be analysed for the entire agricultural industry and the various sectors (arable farming, horticulture, dairy farming and pig farming) and production chains. Amongst other things, the developments in production and markets, employment, and the financial results of companies will be examined. Attention will also be paid to developments in Dutch agriculture as regards social issues such as the environment, food safety, animal welfare, organic farming and rural policy.

• a considerable share in European production

As a relatively small country (with less than 1% of the total surface area of the 15 EU countries, just over 1.5% of the EU's agricultural acreage and just over 4% of the EU's population), at the beginning of the 21st century, the Netherlands currently has a significant share of the Union's agricultural production: over 7%. The Netherlands also scores highly in the production of foodstuffs, with a share of over 6% of the EU's total production. In fact, this is quite an achievement for the Dutch agricultural sector, as the Netherlands is the most densely populated country of the EU 25, after Malta.

In agricultural terms, the Netherlands occupies the sixth position in the European hierarchy, after France, Germany, Italy, Spain and the UK. With the accession of ten countries, the Netherlands will have to vie with Poland to retain its place; Poland has a comparable production value for agriculture and horticulture: approximately EUR 20 billion per year.

For a number of products, the Netherlands occupies a higher place within the European hierarchy in terms of production scale. The Netherlands is the undisputed leader in the flower and plant sector, credited with almost a quarter of European flower and plant cultivation, which includes bulb cultivation and tree cultivation. The countries occupying the second and third places – Italy and Germany – each only produce approximately half of the Dutch production. Until recently, the Netherlands was the largest producer of potatoes after Germany. France now tops that list. Jointly with Italy, the Netherlands occupies the more modest position of fourth place with regards to milk. In the field of pig farming, the Netherlands has now dropped to sixth place in the EU 25. Denmark has taken the fifth place following a period of fairly steady growth, while Spain's strong growth has resulted in it's rivalling the production scale of the leader, Germany. Poland occupies third place in the EU 25's pig sector.

• a little less growth

Calculated from the mid 1990s, the growth in agricultural production in the Netherlands was less strong than in a number of other European countries, in particular Spain, France and Germany.

In the Netherlands, we therefore see a shift from animal to vegetable production, whereas this ratio remained the same in the rest of the EU. The importance of horticulture has grown in the Netherlands while that of livestock production has decreased. The restrictions on milk production (due to the quota system) and the contraction of intensive livestock farming (pigs and poultry) due to the manure surplus problem mean that this is less striking in the Netherlands.

• economically intensive

As a densely populated country surrounded by a few hundred million potential consumers within a 500 km radius, the Netherlands has concentrated primarily on production types by which an income can be earned with a relatively small area of land. In relative terms, therefore, the Netherlands has the most specialized farms in intensive livestock farming and in horticulture. While over 10% of all agricultural farms and horticultural holdings cultivate crops under glass, only 6% of Belgian farms and no more than 3% of farms in the other EU countries do likewise.

This is one reason why production in the Netherlands is much more intensive than in other EU countries, at least when measured in terms of production value and added value per hectare. The costs of production per hectare are also significantly higher in the Netherlands.

The average area of Dutch farms is roughly equal to that in the EU 15, approximately 20 hectares. However, with those 20 hectares, Dutch farmers do have much less land on average than typical farmers in the UK, France, Germany and Denmark.

The Netherlands has few areas that are considered problem areas in a European context: 5% as opposed to 55% in the EU 15. The Netherlands surpasses in this respect only by Denmark – the only country not to have registered any ‘naturally disadvantaged areas.’

• a great deal of employment

Due to the intensive exploitation of space and the size of the farms, the work force in the Netherlands is double that of the EU average, with two workers per farm. This also applies to the labour per hectare. Due to the growth of horticulture, the Netherlands is one of the few countries to have seen an increase in the number of employees in the agricultural sector. The drop in the total level of agricultural employment in primary agriculture (in which entrepreneurs and members of their family account for approximately 70% of the work themselves) was also less in the Netherlands than elsewhere in the EU. Currently, the share of the primary agricultural sector in the total employment figures in the Netherlands is almost the same as the EU average at approximately 3%, whereas that proportion used to lie much lower than the European average.

• a falling contribution to the economy

The contribution of primary agriculture and horticulture to the Dutch economy virtually halved during the 1990s, dropping from 4% to 2%. Other EU countries have shown the same pattern. The growth of the economy outside agriculture is the main reason for this. The relative economic importance of agriculture and horticulture is greater in the Netherlands than the average for the EU 15. In surrounding countries like Belgium, Germany and the UK in particular, agriculture and horticulture are of lesser importance within the economy. In a number of southern countries, as well as in countries acceding to the EU in 2004, the contribution to their less prosperous economies is greater.

In the Netherlands, the agricultural sector (or agro complex) as a whole – with its large agro-industry and trade – has a share of around 10% of the economy. Partly due to the increased significance of the processing of imported products, that share has dropped less sharply than that of primary agriculture. The share of primary agriculture within the agro complex has dropped to 20% over the years.

• and a lot of foreign trade

As the Netherlands plays the role of a kind of 'main port' for Europe with regards to various products (tropical products like coffee, tea, cocoa, but also flowers, plants, animal feed, raw materials for vegetable oils, etc.), a significant share (about 40%) of that contribution to the Dutch economy is related to foreign raw materials. Most of that which is produced by the Dutch agricultural and horticultural sectors is in fact exported to other countries; for some products, this figure is even higher, at more than 80% or 90%.

The Netherlands is the largest net exporter of agricultural products in the world, with a trading balance of approximately EUR 20 billion. Within the EU, the Netherlands is still the largest agricultural exporter by quite some way. The growth of Dutch agricultural exports still mirrored the average rate of growth in the EU over the last ten years or so, but there are a few countries that have seen their agricultural exports increase more strongly over the last fifteen years: Germany, Italy and Spain.

• with a falling market share here and there

Spain, for example, gained a lot of ground within the European vegetable market, at the expense of the Netherlands. The same applies to the pork market, within which the traditionally strong competitor Denmark strengthened its position. The Netherlands lost some ground to Germany, France and Denmark within the dairy market; and even before the outbreak of fowl plague in 2002 in the Netherlands, the Dutch poultry sector was unable to keep up with the high growth rate of exports by countries like Germany, Italy and France, for both eggs and meat. There has also been an increase in the amount of poultry meat imported from Brazil, Thailand (which was hit by fowl plague in 2004) and the new EU countries of Poland and Hungary. With regards to potatoes – with a steady increase in processed products in particular – the Netherlands has also relinquished its strong position to Belgium, France and Germany to some extent. For the fruit sector, in which the Netherlands is a relatively important trading country, the loss of market in the EU is limited. The Netherlands retained its status as the undisputed market leader in ornamental plant products, with slight losses to Israel within some smaller markets.

• and in some sectors, a reduction in income performance

Having scored highly or even very highly in Europe in the past with regard to farm income results, these days the score for Dutch agriculture and horticulture is lower. This applies for example to dairy farming, which had set the tone for a long period of time. Dutch arable farming has also relinquished some of its specific strength in the field of free crops. The pig farms in the Netherlands still occupy a 'mid-table' position in the European hierarchy. Only in a number of horticultural sectors has the Netherlands succeeded in retaining its generally high position; incomes have risen in a few horticultural sectors (ornamental plant cultivation and fruit, for example). Therefore, to use football terminology for a moment, if we are not careful, we will drop out of the top half of the league table into the bottom half. Fortunately, however, there are other leagues in which the Netherlands is doing well.

In any case, agricultural incomes in the Netherlands (in real terms, per worker) were almost 20% lower in 2003 than they were in the mid 1990s; the same scenario applies to Denmark and the UK. This is in stark contrast to the average increase of approximately 6% in the EU as a whole, and even more so with income improvements of more than 10% in a number of countries, including Belgium, Italy and Spain.

Table 1.1

Positioning and development of Dutch agriculture within the EU

Sector	Income score a)	Income development b)	Market position score	Development of market position	Social development d)
Arable farming	6	–	7 ^{c)}	–	+
Ornamental plant cultivation	8	0	9	0	+
Vegetables	7	+	7	–	+
Fruit	6	+	7	–/0	+
Milk and dairy products	7	–	8	–/0	+
Pigs	6	0/–	6	–	0/+
Total for the agricultural sector e)	7	–/0	7	–/0	+

a) on a scale from 0 (very poor) to 10 (excellent); concerns the incomes of primary farms

b) in comparison with the beginning of the 1990s: from – – (clear worsening) to ++ (clear improvement), in relation to other EU countries

c) primarily concerns potatoes

d) this relates to the question of whether the sector has shown an improvement in recent years with regards to social issues

(also in a European context) whereby various matters are of importance per sector/chain (see chapter 5): for vegetable sectors, mainly crop protection; for livestock farming, minerals, health and animal welfare.

e) this encompasses more than the sectors mentioned here; the processing and trade of agricultural products imported from abroad are also important with regards to the market position.

• for various reasons

In European arable farming, the Netherlands has seen some of its former leading position crumble away as a consequence of farms in other countries being able to expand more easily (particularly in terms of acreage). In the Netherlands, the competition for space with other agricultural sectors (livestock farming and horticulture), and with the needs represented by other aspects such as the natural environment, plays a more important role than elsewhere in the EU. As is the case for the higher land prices in the Netherlands, the costs of arable farming also increase at a faster rate than in most other countries. Farms are therefore capital intensive. With the growth of potato cultivation in a number of other European countries, Dutch arable farming appears to be surrendering a strong trump card. Incomes in Dutch arable farming fluctuate more than elsewhere, and were particularly low in 1999 and 2000. A change in the European sugar policy could hit the Netherlands very hard; the Netherlands currently has a share of approximately 6% of the EU's sugar production, and sugar beet cultivation makes up a relatively large share of farm activities (Berkhout et al, 2003).

With regards to Dutch dairy farming, the loss of the top position in Europe is also mainly the result of a less strong increase in scale, combined with a stronger increase in costs. Dutch livestock farmers are hit by the high costs of purchasing and leasing milk quotas in particular. The Netherlands still occupies a fairly high position in the income ranking of European dairy farmers, but that is chiefly due to the fact that the farms in the Netherlands are, on average, traditionally larger than in many other EU countries (in terms of

the number of dairy cows and the size of the milk quota). In a comparison between farms of a similar size, the Netherlands occupies a very low position on the list.

With regards to Dutch pig farming, a significant feed cost advantage ('cheaper grain substitutes') has been lost following the drop in the high European grain prices. While the manure surplus problem and the animal health problems bring relatively high extra costs in the Netherlands, a proportion of the pig farmers in other countries receive European subsidies (bonuses) for the cultivation of grain. As the scaling up of pig farms (in terms of the number of animals per farm) in the Netherlands took place at the same rate as in other countries, the Netherlands still occupies a mid-table position where incomes are concerned. In particular, the Netherlands has lost some of its market share to Denmark and Spain, where there was strong growth in the sector.

The Dutch cut flower and pot plant cultivation sector is prominent in European horticulture in terms of size. It also scores better than other countries in terms of farm profits; Denmark takes second place, at a fair distance behind the Netherlands. There is more competition within greenhouse vegetable cultivation, and the Netherlands therefore has less of a lead. Cultivation in Spain has increased strongly, and the average income is relatively high there. Incomes in Dutch greenhouse vegetable cultivation are making a clear recovery in relation to a bad period in the early 1990s. The emphasis on improvements in quality and logistics has reaped rewards. However, incomes in Dutch open-air cultivation have not improved; they are merely sufficient to place the Netherlands in a mid-table position within Europe. Spain, Belgium and Italy all score better. The incomes of Dutch fruit growers have improved but are still lower than the incomes of Belgian fruit growers who occupy the top spot. Incidentally, incomes in this sector fluctuate greatly from year to year (Vrolijk et al., 2004).

• growing social awareness

Crop protection

Partly due to the cropping plan, which includes many intensive crops, the Netherlands makes the most use of plant protection products per hectare in the EU. Usage in the Netherlands is however decreasing, in contrast with a number of other countries. The situation will improve still further with the realization of agreements reached between government bodies, the business community and various organizations. The policy has not resulted in the weakening of the position of Dutch agriculture and horticulture within the EU.

Manure

The implementation of the European nitrates directive is a laborious task in the Netherlands, as the Netherlands has by far the highest cattle density in the EU. In order to tackle the manure surplus problem in particular, the Netherlands is the only country in the EU to have put a policy in place to encourage farms to end their pig and poultry farming activities in particular. The number of cattle in the Netherlands has also dropped since the mid 1990s more strongly (by almost 18%) than in any other EU country (on average a little over 7%). In addition to the manure problem, another reason for this sharp drop is the mediocre

profitability of beef cattle farming. The milk quota system also plays a role. The Netherlands is making progress with respect to minerals, but has not yet fulfilled the agreements laid down in the nitrates directive. The market position of cattle farming in the Netherlands will therefore be placed under further pressure in the coming years.

Energy

Due to the large scale of greenhouse horticulture, the share of the agricultural sector in the total energy consumption in the Netherlands is greater than in most other EU countries. The Netherlands has not yet satisfied the Kyoto objectives regarding the reduction of CO₂ emissions. The greenhouse horticulture sector will also need to further improve the efficiency of its energy consumption in order to manage production costs. This fits in with the sector's strategy.

Food safety

With the establishment of the Food and Consumer Product Safety Authority, the Netherlands is implementing European agreements aimed at increasing food safety. Tracking and tracing make it possible to record the logistical route of the product. Various chains are also applying certification systems to an increasing degree. This is also the case in other EU countries as a consequence of initiatives by supermarkets and the like.

Animal welfare and health

Animal accommodation (of laying hens, pigs and veal calves) has improved over the years. While the Netherlands does not always take the lead in the application of European agreements, it has done so in the case of veal calves. The problems involved in intensive cattle farming are complex and characterized by shortcomings in economic, ecological and social respects. Increases in costs due to improvements in the fields of welfare and the environment can be detrimental to the sector's competitiveness.

Experiences with various serious, infectious animal diseases have underlined the great importance of preventative measures to protect us against future outbreaks. As an exporting country, this is particularly important.

Organic farming

Accounting for approximately 2% of all agricultural activity in the Netherlands, Dutch organic farming has certainly not taken the lead in the EU. Much higher percentages can be seen in Denmark, Finland, Italy, Austria and Sweden. The intensive design of the most common types of farms renders the transition to organic production methods problematic. Dutch consumers are also lagging behind consumers in most other countries, only spending approximately 2% of their food expenditure on organic products. Elsewhere in the EU, joint action plans and the efforts of supermarket chains have resulted in greater success.

Rural development

Through the reform of the CAP, more attention and financial scope can be dedicated to measures aiming to improve the quality of life in the countryside and the position of agriculture. Although not as much money is made available for Dutch agriculture in comparison with elsewhere in the EU, this offers new opportunities to adapt operational management to the changed circumstances and social conditions. The Netherlands nevertheless spends relatively little on restructuring and reinforcing its agricultural competitiveness.

Inleiding

1.1 Aanleiding en doel

Dit rapport vloeit voort uit de behoefte van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit naar meer inzicht in de concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw en agribusiness in Europees verband. Het doel van het onderzoek is de positionering van de Nederlandse landbouw in het (internationale) Europese krachtenveld te verhelderen. Hierbij staan de volgende vragen centraal:

- Wat is de ontwikkeling in de marktpositie en het concurrerend vermogen van de Nederlandse agribusiness, per belangrijke deelsector en integraal op de Europese markt;
- Op welke wijze reageert de Nederlandse landbouw op maatschappelijke thema's (duurzaamheid, veiligheid, kwaliteit) in vergelijking tot andere EU-landen;
- Wat is de vooruitblik voor de positie van agrarisch Nederland in de toekomst, voor bepaalde sectoren onder invloed van het (EU-) beleid;
- Wat zijn aangrijpingspunten voor beleid ter verbetering van de positie van de Nederlandse landbouw, mede gezien de wensen uit de samenleving.

Met het oog op de beantwoording van deze vragen richt de publicatie zich enerzijds op de bedrijfstak als geheel, anderzijds wordt het accent gelegd op de sectoren die binnen de Nederlandse land- en tuinbouw het belangrijkste zijn. Hierbij beperkt zich de publicatie niet, zoals de vorige editie (Boone et al., 1996), tot de primaire land- en tuinbouw. Ook de andere schakels in het productieproces, met name de verwerking, komen in beeld.

1.2 Databronnen

In deze publicatie zijn met name gegevens gebruikt van Europese instellingen. Het betreft vooral gegevens van de landbouwstructuurtellingen, het landbouwboekhoudnet en de sectorrekeningen. In de bijlagen worden de gebruikte databronnen toegelicht. De bedragen in deze publicatie zijn, tenzij anders aangegeven, uitgedrukt in euro.

De vermelde resultaten hebben in het algemeen betrekking op de EU van 15 lidstaten (EU-15). Soms zijn nog gegevens genoemd die van toepassing waren op de EU van 12 landen, dus voor de toetreding van Finland, Oostenrijk en Zweden in 1995. In enkele gevallen zijn gegevens van toepassing op de inmiddels tot 25 landen uitgebreide EU.

1.3 Inhoud

Hoofdstuk 2 biedt een analyse van de ontwikkeling landbouw¹⁾ in algemene zin in vergelijking met verschillende EU-landen. Hierin komen onder meer aan de orde ontwikkelingen in het aandeel van Nederland in de Europese agrarische productie, in de marktpositie van agrarische producten, de agrarische industrie, de werkgelegenheid, de landbouwstructuur en het agrarisch inkomen. Ook de ontwikkeling van de kosten van het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) en de positie van Nederland wordt besproken.

De hoofdstukken 3 en 4 zijn sectorgeoriënteerd. Allereerst wordt daarin de positie van de Nederlandse agrarische handel en industrie in het Europese krachtenveld belicht. In hoofdstuk 3 wordt inzicht gegeven in de concurrentiepositie van Nederland op het terrein van de plantaardige producties. Behandeld worden de akkerbouw en de tuinbouw. Binnen de tuinbouw komen sierteelt en groenten onder glas naast groenteteelt in de open grond en fruitteelt aan bod. Hoofdstuk 4 sluit hierop aan door zicht te geven op de positionering van Nederland op de Europese markten van dierlijke producten, met name wat betreft de melkveehouderij en de varkenshouderij.

De voortgaande veranderingen voor en in de sector met betrekking tot een aantal relevante maatschappelijke thema's (duurzaamheid, veiligheid, kwaliteit) worden besproken in hoofdstuk 5 van het rapport. Hierin komt ook de positie van Nederland wat betreft het plattelandsbeleid en de biologische landbouw in beeld.

Het laatste hoofdstuk van het rapport behelst een slotbeschouwing, waarin onder meer aandacht wordt gegeven aan de positie van de Nederlandse agrosector bij de hervorming van het GLB, de uitbreiding van de EU en de WTO-onderhandelingen.

1.4 Voorbeschouwing

Het belang van de Europese Unie

Nederland is in de tweede helft van 2004 voorzitter van de Europese Unie. Door het dit jaar met de toetreding van tien Midden- en Oost Europese landen sterk gegroeide aantal lidstaten is dit een unieke aangelegenheid.

Dit voorzitterschap is een goede aanleiding om de positie van Nederland in beschouwing te nemen. Dat wordt dit jaar op velerlei manieren en vanuit verschillende invalshoeken gedaan. Wat hierbij vaak aan de orde komt is dat de Europese Unie veel invloed heeft op de economie en het beleid in elk van de lidstaten. Europa, of 'Brussel' beslist over van alles en nog wat, hoor je regelmatig en in de lidstaten kan nog nauwelijks iets worden besloten zonder dat Europa het moet goedkeuren. Hoe het ook zij, zeker nu de euro onze munt is, is de Europese Unie niet meer weg te denken. Voor de land- en tuinbouw en de gehele agrarische bedrijvigheid geldt dat al lang en in het bijzonder.

1) Onder de term landbouw wordt in dit rapport naast de akkerbouw en de veehouderij ook de tuinbouw begrepen.

Ook de agrarische handel en verwerking zijn in enkele gevallen in dit begrip opgenomen.

voor agrarisch Nederland is groot

Op agrarisch gebied is de Europese Unie al vanaf de start van de Europese (Economische) Gemeenschap, inmiddels ruim veertig jaar geleden, om verschillende redenen van grote betekenis (De Hoogh, 1975). Het ontstaan van een steeds groter wordende gemeenschappelijke markt, zonder voor de onderlinge handel hinderlijke grenzen tussen de lidstaten, is hiervan de belangrijkste. De Hoogh becijferde destijds dat het effect van 10% meer agrarische export 1 mld. gulden was. Wat dit betreft is de betekenis van de EU overigens voor de agrarische sector in beginsel niet anders dan voor andere sectoren van de economie. Maar de land- en tuinbouw en de agribusiness in Nederland heeft van deze vrije interne markt wel bijzonder sterk gebruik gemaakt. Nederland is er, zelfs wereldwijd gezien, een van de grootste exporteurs op agrarisch gebied door kunnen worden.

en gaat verder dan alleen marktbelangen

Het Europese landbouwbeleid heeft in de loop van de afgelopen tientallen jaren ook een grote rol gespeeld voor de landbouw, het platteland, de consument etc. Dat zal ook in de toekomst het geval zijn, zo mag worden verwacht. Daarbij zal de inhoud van het Europese landbouwbeleid zeker niet ongewijzigd blijven, zoals het ook tot dusver al verschillende keren is bijgesteld en hervormd naar aanleiding van veranderde omstandigheden, nieuwe inzichten en behoeften bij beleidsmakers en politici, internationale afspraken over handelspolitiek, milieu etc. Het landbouwbeleid van de EU is daarbij in de loop van de jaren veel breder geworden. Raakte het vroeger vrijwel alleen de markt- en prijsvorming voor boer en consument, nu houdt het zich in ruime zin bezig met de ontwikkeling van het platteland en met zaken als het milieu, de kwaliteit en gezondheid van voedsel en het welzijn van dieren. Het beleid heeft hiermee dus al lang niet meer uitsluitend een sociaal-economische dimensie, maar omvat zeer duidelijk ook andere aspecten die in het kader van *'duurzaamheid'* en *'maatschappelijk verantwoord ondernemen'* de laatste jaren sterk in de belangstelling zijn gekomen.

Positie Nederlandse landbouw in de EU

Kernpunten:

- Nederland heeft behoorlijk aandeel in Europese agrarische productie (7%);
- Nederlandse landbouwproductie groeit minder dan de Europese;
- Aandeel tuinbouw in Nederland toegenomen, aandeel veehouderij afgenomen;
- Aandeel primaire landbouw in agrocomplex gedaald;
- Nederlandse agrarische industrie heeft ook grote betekenis (6% van de EU);
- Voedingsindustrie in Nederland verwerkt veel ingevoerde producten;
- Nederland is grootste agrarische exporteur in de EU en handhaaft zijn exportpositie;
- Structuur primaire landbouw: sterk, intensief, gespecialiseerd;
- Structuurvoorsprong Nederland neemt licht af;
- Daling aantal landbouwbedrijven in Nederland boven gemiddelde van EU;
- Nederlandse landbouwbedrijven bieden relatief veel werk;
- Inkomen in Nederlandse landbouw nog hoog, maar blijft achter bij groei in EU;
- Netto-betalingspositie Nederland door verandering in EU-landbouwbeleid verslechterd;
- Nederland benut voordeel van grote interne markt.

Figuur 2.1

Belang van Nederland als agrarische producent

Het aandeel van Nederland in de EU wat betreft de totale agribusiness is nagenoeg even groot als genoemd aandeel van de landbouw (zie ook par. 2.3 en 2.4). Nederland dankt zijn relatief belangrijke positie als agrarische producent niet alleen aan de economisch gezien intensieve benutting van productiemogelijkheden in de primaire land- en tuinbouw, maar ook in belangrijke mate aan de verwerking en handel van producten. Mede door de verwerking van veel buitenlandse producten is het aandeel van de Voedings- en Genotmiddelenindustrie in de totale industriële productie en werkgelegenheid in Nederland (met 26 resp. 17%) duidelijk groter dan in andere EU-landen (gemiddeld beide aandelen: 13%). De uitvoer van agrarische producten door Nederland (ter waarde van ongeveer 50 mld. euro per jaar) is groter dan van andere landen in de EU. Wereldwijd is Nederland de tweede grootste agrarische exporteur, met enige voorsprong op Frankrijk. Het agrarisch handelsaldo van Nederland bedraagt ongeveer 20 mld. euro en is ruim het dubbele van dat van Frankrijk.

2.1 Land-en tuinbouwproductie

Nederland blijft belangrijke agrarische producent

De totale productiewaarde van de (primaire) landbouw in de EU-15²⁾ in 2000-2002³⁾ bedraagt zo'n 285 miljard euro. Het aandeel van Nederland is ruim 7% (20 miljard euro) en de laatste tien jaar licht afgenomen. Nederland produceert iets minder dan het Verenigd Koninkrijk (VK). Frankrijk is de grootste landbouwproducent in de Unie met een aandeel van bijna 23% gevolgd door Duitsland en Italië (beide 15%) en Spanje (12%). Alle overige lidstaten hebben een aandeel van 4% of minder (figuur 2.2). Tussen 1993-1995 en 2000-2002 daalden de aandelen van Duitsland (-1%-punt) en het VK (-0,5%-punt), en boekten Italië (+1%-punt) en vooral Spanje (+1,5%-punt) winst.

Aandeel plantaardige producten in Nederland gestegen

De totale landbouwproductiewaarde in de EU-15 bestond in "2001" voor 53% uit plantaardige producten en 42% uit dierlijke producten (tabel 2.1). Sinds "1994" zijn deze aandelen vrijwel gelijk gebleven. In Nederland is de samenstelling van de landbouwproductiewaarde in de periode "1994-2001" duidelijk veranderd. Zo is het aandeel van de groep plantaardige producten toegenomen tot 50% (door een stijging bij bloemen en planten, groenten en aardappelen), terwijl het aandeel van dierlijke producten is gedaald naar 42% (door een afname van rundvee, varkens en melk). Nederland wordt dan ook steeds meer een tuinbouwland.

De samenstelling van de landbouwproductie van Nederland wijkt sterk af van die van de EU-15: zo zijn de aandelen van aardappelen, groenten, bloemen en planten, varkens en melk in de productiewaarde in Nederland groter, terwijl die van granen, fruit en rundvee kleiner zijn dan die in de EU-15 (tabel 2.1).

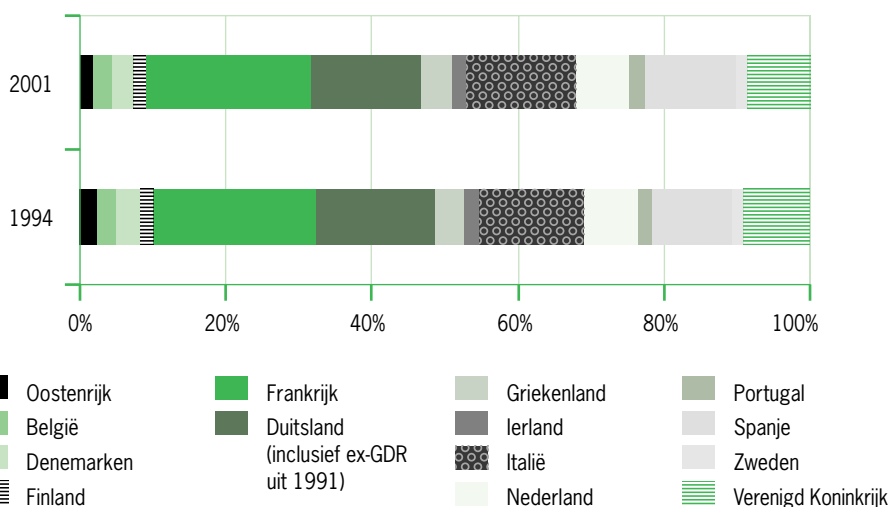
In de periode "1994" - "2001" is de aardappelproductie qua volume in de EU-15 met 1,4% per jaar toegenomen. In Nederland bleef de toename (0,2%) achter bij het EU-gemiddelde, terwijl zich in Duitsland, Frankrijk en het VK een forsere groei voordeed. Nederland was na Duitsland de grootste aardappelproducent in de EU-15. De laatste jaren manifesteert Frankrijk zich als grootste in dit verband (hoofdstuk 3). Voor (koe)melk staat Nederland met een productie-aandeel van 9% samen met Italië op een gedeelde vierde plaats, na Duitsland, Frankrijk en het VK. Door de quotering in de EU blijven de aandelen van de lidstaten vrijwel constant.

Terwijl in Nederland het aandeel van de sierteelt (bloemen en planten) sterk toenam, is dat van rundvee fors verminderd. Dit is vooral het gevolg van de hervorming van het GLB in 1993 en nadien van de BSE-crisis. Hierdoor daalden de prijzen van rundvee en nam de omvang van de vleesstierenhouderij sterk af. Het gedaalde aandeel van varkens in de productiewaarde van Nederlandse is het gevolg van de vermindering van de varkensstapel. Het verlies van het

2) Vanwege de toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden in 1995 tot de EU zijn niet altijd data beschikbaar voor het begin van de jaren negentig voor de EU-15. Daarom is het 'startjaar' in een aantal gevallen 1993, en in andere situaties zijn gegevens van EU-12 benut voor een beginjaar en de EU-15 voor het eindjaar.

3) 2000-2002 = (2000+2001+2002)/3; in de tekst ook wel aangeduid met "2001".

Figuur 2.2 Aandeel EU-lidstaten in de bruto-landbouwproductiewaarde van de EU-15, 1994 en 2001 (%)



1994: gemiddelde van 1993-95 2001: gemiddelde van 2000-02

Bron: Eurostat Landbouwrekeningen.

concurrentievoordeel van de graanvervangers, de uitbraak van varkenspest in 1997 en verschillende maatregelen in het kader van het mestbeleid hebben hieraan bijgedragen. Onder het laatste vallen ook de regelingen gericht op het beëindigen van de productie van intensieve veehouderijbedrijven in de jaren 2000-2002.

Groei primaire landbouwproductie in Nederland blijft achter

Het volume van de landbouwproductie in de EU-15 in de periode "1994"-2001" groeide met 1,3% per jaar (tabel 2.2). Nederland liep daar met een gemiddelde groei van 0,7% bij achter. Bovengemiddelde groeier is vooral Spanje. Duitsland en Frankrijk kennen een zelfde groei als het EU-gemiddelde. Het VK, ernstig geteisterd door de BSE- en mond- en klauwzeercrises in deze periode, is de enige lidstaat met een daling van het volume van de productie. In Ierland, vooral producent van melk en rundvlees, groeide de productie niet.

Tabel 2.1

Aandeel producten in de totale bruto productiewaarde van de landbouw in Nederland en de EU-15, 1994 en 2001 (%)

	Nederland		EU-15	
	1994	2001	1994	2001
Granen	1	1	13	13
Oliezaden	0	0	2	2
Suikerbieten	2	2	2	2
Voedergewassen	3	3	7	6
Groenten	9	10	7	8
Bloemen en planten	20	24	5	6
Aardappelen	3	4	2	2
Fruit	2	2	5	6
Wijn, olijfolie, overige plant. prod.	4	4	8	8
Totaal plantaardige producten	44	50	54	53
Rundvee	9	6	10	10
Varkens	14	12	9	9
Schapen en geiten, overig vee	0	0	3	3
Pluimvee	3	3	4	4
Melk	19	18	14	14
Eieren	2	2	2	2
Totaal dierlijke producten	48	42	42	42
Totaal landbouwproducten	93	91	95	95
Agrarische dienstverlening	7	8	3	3
Overige bedrijfsactiviteiten	0	0	2	2
Totale bruto productiewaarde	100	100	100	100

Bron: Eigen berekeningen op basis van Eurostat Landbouwrekeningen.

Het volume van het gebruik van goederen en diensten in de EU-15 groeide tussen “1994” en “2001” langzamer (0,4% per jaar) dan de productie. Dit wijst op een verbetering van de productiviteit. Alleen in Finland en Ierland is dat niet het geval.

De productiviteitsgroei in Nederland (0,4) is duidelijk minder dan het EU gemiddelde (0,9). Dit wijst op een relatieve verzwakking van de landbouw in Nederland, vooral ten opzichte van Spanje.

Tabel 2.2 Groei van de totale landbouwproductie en het gebruik van goederen en diensten voor de landbouwproductie (1995-prijzen) in de EU15, 1994 en 2001 (% per jaar)

	landbouw- productie	gebruik goederen / diensten
Oostenrijk	0,7	0,3
België	0,3	-0,5
Denemarken	0,5	0,0
Finland	0,9	1,8
Frankrijk	1,3	0,8
Duitsland	1,2	0,9
Griekenland	0,6	-0,6
Ierland	0,0	0,8
Italië	0,3	-1,0
Luxemburg	2,4	0,9
Nederland	0,7	0,3
Portugal	1,5	1,1
Spanje	5,0	2,0
Zweden	0,8	-0,1
Verenigd Koninkrijk	-0,5	-1,1
EU-15	1,3	0,4

Bron: Eigen berekeningen op basis van Eurostat Landbouwrekeningen.

Marges Nederlandse landbouw smaller geworden

Het aandeel van de kosten van aangekochte goederen en diensten ('inputs') in de totale landbouwproductiewaarde bedroeg in de EU-15 zowel in "1994" als "2001" zo'n 48% (fig. 2.3).

Dit aandeel ligt in Nederland iets hoger en is in deze periode toegenomen van 52 tot 55%. De toename van de kosten, ofwel daling van de marge wijst op een inkomensdaling in Nederland. Dit geldt ook voor het VK en in lichtere mate voor België, Denemarken en Frankrijk. Ook in Finland, Oostenrijk en Zweden is de marge gedaald.

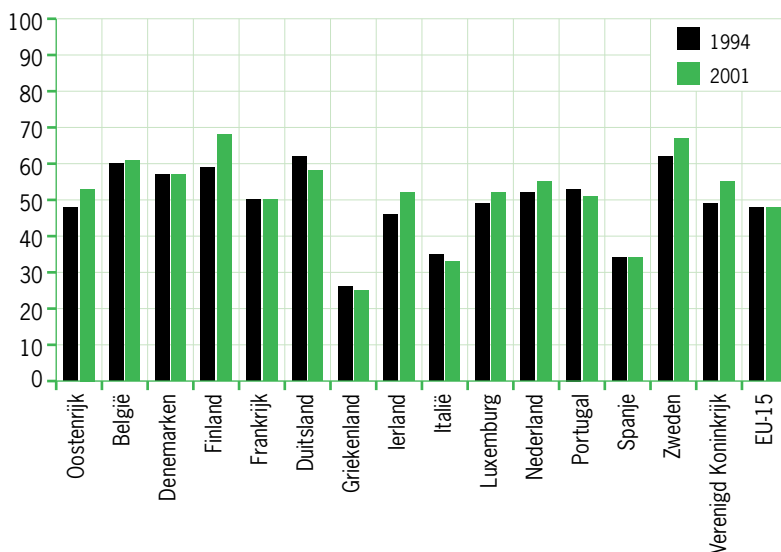
2.2 Het Nederlandse agrocomplex

Handel en industrie vormen de hoofdmoot van het Nederlandse agrocomplex. De laatste jaren wordt nog iets meer dan 20% van de toegevoegde waarde van het agrocomplex gerealiseerd door de primaire sector (Koole en Van Leeuwen, 2003). Het aandeel van de primaire land- en tuinbouwsector bedroeg in 1995 nog 26%.

Het Nederlandse agrocomplex is sterk verweven met het buitenland. Een aantal voorbeelden illustreert die verbondenheid:

Figuur 2.3

Aandeel van de waarde van gebruikte goederen en diensten in de totale bruto landbouwproductiewaarde in de EU-15, 1994 en 2001 (%)



1994: gemiddelde van 1993-95 2001: gemiddelde van 2000-02

Bron: LEI-berekeningen op basis van Eurostat Landbouwrekeningen.

- Een aanzienlijk deel (40% van de toegevoegde waarde) van het agrocomplex is gebaseerd op buitenlandse grondstoffen en heeft geen relatie met de Nederlandse land- en tuinbouw.
- De verwevenheid met het buitenland geldt zowel voor de herkomst van de gebruikte grondstoffen, als de bestemming van de voortgebrachte goederen. Nederland heeft in belangrijke mate de functie agrarische producten, al dan niet na verwerking, door te voeren. In 2001 hing driekwart van de bruto toegevoegde waarde en de werkgelegenheid van het totale agrocomplex samen met exportactiviteiten. Dit niveau was al in 1995 bereikt. Voordien steeg het aandeel nog gestaag.
- Op de ranglijst van agrarische importeurs en exporteurs neemt Nederland een vooraanstaande positie in. Met een overschot op de agrarische handelsbalans van bijna 20 miljard euro in 2001, is ons land zelfs de grootste netto-exporteur van de wereld. Bijna driekwart van de Nederlandse agrarische export wordt afgezet binnen de EU, waarbij buurland Duitsland verreweg de belangrijkste bestemming is.
- De Nederlandse agribusiness is een grote investeerder in het buitenland. Directe buitenlandse investeringen van deze bedrijfstak hadden in 2001 een waarde van maar liefst 32 miljard euro (De Nederlandse Bank, 2003). Buitenlandse investeringen zijn vooral sinds 1995 sterk gegroeid. Ook hier geldt dat de meeste investeringen plaatsvinden binnen de EU.

Figuur 2.4

Betekenis van de euro

Betekenis van de euro is meerledig

De invoering van de euro als gemeenschappelijke munt van momenteel 12 landen is belangrijk voor de internationaal opererende agribusiness. Door de euro hoeft er in het handelsverkeer tussen deze landen niet meer te worden afgerekend in een van de verschillende munten. Dit bespaart transactiekosten. Door de euro is ook het risico van tussentijdse muntwaardeveranderingen weggenomen. Vanaf het einde van de jaren zestig tot in het begin van de jaren negentig leverde de monetaire instabiliteit in de EU problemen op voor het GLB. Om bij waardeveranderingen tussen munten van de EU-landen de landbouwprijzen in nationale munt stabiel te houden werd een ingewikkeld en kostbaar stelsel van monetair compenserende bedragen (mcb) geïntroduceerd. Door het mcb-stelsel kreeg het agrarisch handelsverkeer binnen de EU te maken met heffingen en subsidies. Door deze mcb voldeed de EU-markt niet meer aan de kenmerken van een vrije binnenmarkt (De Hoogh, 1975). De invoering van de euro in 2002 heeft tijdelijk wel enige extra inflatie opgeleverd, mede door de kosten van de invoering.

Omdat het VK, Denemarken, Zweden en de in 2004 toegetreden landen vooralsnog niet de euro maar de nationale munt toepassen, levert het handelsverkeer met deze landen valutarisico's op, zoals die ook bestaan in het handelsverkeer met derde landen, die vaak de Amerikaanse dollar als rekenmunt gebruiken. De agrarische bedrijven in de 'euroloze' EU-landen lopen ook een risico. Zij ontvangen bij een waardestijging van 'hun munt' een lager bedrag aan EU-steun. De Britse landbouw ondervond dat vooral in de laatste jaren van de twintigste eeuw toen het Pond Sterling in waarde steeg. Een waardedaling van de nationale munt kan voor de boeren in deze landen daarentegen een voordeel opleveren. Vaak is dat overigens maar tijdelijk, omdat bij een zwakke munt de inflatie en dus de kostenstijging in de bedrijven hoger is. Ook de rentetarieven zijn bij een zwakkere munt veelal hoger.

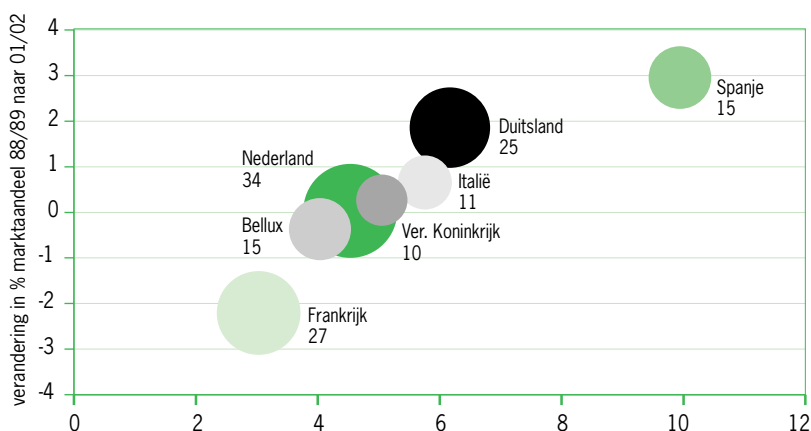
Exportpositie Nederlandse agrosector in de EU gelijk gebleven

De hierna volgende analyse van de positie van de Nederlandse positie op de Europese markt is gebaseerd op gegevens over handelsstromen. In de analyse is nagegaan in hoeverre de Nederlandse agrosector in staat is zijn positie te behouden of uit te breiden, of dat de sector marktaandeel⁴⁾ verliest en waar dat aan ligt.

De EU-lidstaten zijn grote importeurs van landbouw- en voedselproducten. In 2001/2002 werd voor zo'n 250 miljard euro ingevoerd, waarvan tweederde uit andere EU-lidstaten. Nederland is op de interne EU-markt de grootste leverancier: van alle invoer van EU-lidstaten (m.u.v. Nederland) komt 13,7% uit Nederland. De waarde van die invoer uit Nederland bedroeg 34 miljard euro in 2001/2002. Na Nederland zijn Frankrijk (met 26,8 miljard euro) en Duitsland (25,0 miljard euro) de grootste exporteurs van agrarische producten in de Unie. Van buiten de EU betreft de Unie de meeste agrarische import vanuit de VS, gevolgd door Brazilië.

Figuur 2.5

Omvang van en ontwikkelingen in de agrarische importen van de EU uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie (bedragen in mld. euro),⁵⁾ 2001/02 ten opzichte van 1988/89



groeivoet in % per jaar van 88/89 naar 01/02

5) Zie bijlage 3 voor een toelichting op de figuren.

De bedragen in de andere figuren, in hoofdstuk 3 en 4, aangaande marktaandelen zijn in miljoenen euro.

Bron: Eurostat, bewerking LEI.

De Europese invoer van landbouwproducten uit Nederland is (nominaal) gegroeid met gemiddeld 4,5% per jaar over de periode 1988/89 tot 2001/02. De groei van de importen uit Nederland loopt geheel in de pas met de toename van de EU-importen: het Nederlandse marktaandeel op de EU-markten is

4) Daar waar in dit kader over marktaandeel wordt gesproken, betreft het aandeel in de invoerstroom en niet het aandeel in het totale verbruik in een land of in de EU.

over de hele periode gezien onveranderd gebleven op bijna 14%. Echter, de invoer uit Spanje, Duitsland en Italië is sterker gegroeid, waardoor het aandeel van deze landen in de totale EU-invoer de afgelopen jaren is toegenomen (naar respectievelijk 6, 10 en 4,6%). Voor de positie van Spanje is de opheffing van de EU-invoerbeporingen ten aanzien van producten van de Canarische Eilanden na 1993 van groot belang geweest. Voor de groei van Duitsland en Italië als herkomstland laat zich niet gemakkelijk een eenduidige verklaring uit de geaggregeerde handelscijfers aflezen. Mogelijk heeft de Duitse hereniging een positief gevolg. Daarnaast zou ook de geringe groei van de bevolking in Duitsland exportgroei tot gevolg kunnen hebben. Uit de figuur is ook af te lezen dat Frankrijk als herkomstland van agrarische importen in de EU de laatste 15 jaar iets minder belangrijk is geworden.

Bovenstaand beeld geldt voor alle landbouwproducten samen. In de volgende hoofdstukken wordt het gespecificeerd voor aardappelen, sierteelt, groente, zuivel, varkensvlees, pluimveevlees en eieren.

2.3 De Nederlandse agrarische verwerkende industrie in de EU

Agrarische industrie in Nederland relatief belangrijk

In veel EU-lidstaten is de voedings- en genotmiddelen (V&G)-industrie een belangrijke economische sector. In maar liefst acht lidstaten, waaronder Nederland, behoort de industrie tot de drie belangrijkste industriële sectoren in termen van productiewaarde. In Nederland draagt de V&G-industrie 26% aan de totale industriële productie bij. Dat percentage is ver boven het EU-gemiddelde van 13%. Ook qua werkgelegenheid in de industrie scoort Nederland met 17% in de V&G-industrie boven het EU-gemiddelde van 13% (CIAA, 2003). De grootste economieën in de EU hebben ook de grootste V&G industrie: in Frankrijk, Duitsland, het VK, Italië en Spanje wordt 80% van de totale productiewaarde in de Europese V&G-industrie gegenereerd (tabel 2.3). Nederland, de grootste van de kleinere producenten, brengt ruim 6% van de productiewaarde voort.

Toegevoegde waarde Nederlandse agrarische industrie gemiddeld

De toegevoegde waarde in de V&G-industrie is hoog in het VK en in enkele kleinere EU-lidstaten, waar uitgedrukt als percentage van de productiewaarde de toegevoegde waarde ruim boven het EU-gemiddelde van 28% ligt. De Nederlandse V&G-industrie blijft net iets achter bij dat gemiddelde.

Interessant is om te kijken welke bedrijfsgroepen van de Nederlandse V&G-industrie het beter doen dan gemiddeld in Nederland en ten opzicht van het EU-beeld. Die vergelijking is overigens lastig te maken omdat de CBS-indeling voor Nederland niet geheel wordt overgenomen door bronnen waarin de gegevens van de V&G-industrie uit alle EU-15 lidstaten zijn opgenomen.⁶⁾ In tabel 2.4 is voor een aantal bedrijfsgroepen een vergelijking gemaakt waarin naar voren komt dat de score van Nederland (en trouwens ook van de EU-15) nogal sterk wordt beïnvloed door de toegevoegde waarde in de drankenindustrie. Daarnaast blijkt dat de in de tabel genoemde bedrijfsgroepen vrijwel alle beneden het Nederlandse gemiddelde (van 26%) scoren. Dat duidt erop dat althans een aantal van de niet opgenomen bedrijfsgroepen, waarin onder meer de margarine-vetten- en oliën(mvo)-industrie, brood, banket etc., suikerindustrie en de aardappelverwerkende industrie beter dan gemiddeld zouden

Tabel 2.3**Productiewaarde, toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de Europese voedingsmiddelenindustrie (inclusief dranken en tabak) (2001)**

	Productie (miljard euro)	Toegevoegde waarde (miljard Euro)	Toegevoegde waarde als percentage van de productiewaarde	Toegevoegde waarde per werknemer (in 1.000 euro)
Oostenrijk	13	4,6	35	53
België	28	5,9	21	61
Denemarken	17	4,3	25	55
Finland	8	2,0	25	48
Frankrijk	121	34,4	28	52
Duitsland	141	38,8	28	39
Griekenland	11	3,0	27	24
Ierland ¹⁾	15	4,0	27	88
Italië	88	22,6	26	49
Luxemburg	0,6	0,2	33	50
Portugal	12	3,9	33	22
Spanje ²⁾	63	14,6	23	36
Zweden	14	4,0	29	64
Nederland	44	11,5	26	73
VK	99	33,9	34	61
EU-15 ³⁾	675	188	28	67

Noten: 1) schatting volgens CIAA; 2) data 1999; 3) Optelling met inachtneming van noot 1 en 2.
Bron: Eurostat, NewCronos en eigen berekening.

moeten scoren. De toegevoegde waarde in de vlees- en zuivelindustrie liggen weliswaar op het EU-15 niveau, maar beduidend lager dan in andere bedrijfstakken in Nederland. Mogelijk heeft dat te maken met de exportpositie van genoemde sectoren, die tegen concurrerende prijzen aan het buitenland moeten aanbieden en meer in het algemeen met het grote aandeel van de coöperaties in de Nederlandse bedrijfstakken waar de toegevoegde waarde voor een deel overgaat via de prijs voor het product naar de ledenagariërs.

6) CIAA is de enige bron die een beeld geeft van separate bedrijfstakken voor de EU-15. CIAA geeft dit niet voor individuele landen.

Tabel 2.4

Vergelijking van de productie- en toegevoegde waarde in de V&G-industrie in EU-15 en Nederland in enkele bedrijfstgroepen (bedragen in miljarden euro, 2001)

	EU-15			Nederland		
	Productie- waarde	Toegevoegde waarde	Toegevoegde waarde in % van productie waarde	Productie- waarde	Toegevoegde waarde	Toegevoegde waarde in % van productie waarde
Vleesverwerkende industrie	126	23	18	9,0	1,7	19
Visverwerkende industrie	15	2	13	0,8	0,2	25
Groente & fruit- verwerkende industrie	36	9	25	2,7	0,6	22
Zuivelindustrie	96	16	16	7,1	1,2	17
Diervoederindustrie	40	6	15	4,3	0,5	12
Drankenindustrie	98	32	33	3,8	1,7	45

Bron: CIAA voor EU15 en CBS (Nationale Rekening) voor Nederland

De Europese V&G-industrie is een sector met veel diversiteit, met een groot aantal kleine en middelgrote, vaak familie-ondernemingen, tot grote multinationals. Waar vooral in de Mediterrane landen de kleinschalige bedrijven domineren, heeft zo'n 40-45% van het aantal bedrijven in Duitsland, Frankrijk en het VK meer dan 50 werknemers. Nederland neemt hier een middenpositie in: 30% van het aantal ondernemingen heeft meer dan 50 werknemers (CIAA, 2002). Het aandeel van de kleinere bedrijven in de totale omzet van de V&G-industrie is voor Nederland niet bekend. Voor de hele EU geldt dat driekwart van de productie door de bedrijven met meer dan 50 werknemers wordt voortgebracht.

Bovenstaande cijfers verhullen dat sommige bedrijfstgroepen binnen de V&G-industrie worden gedomineerd door slechts een of enkele grote bedrijven. Dat geldt voor vrijwel alle lidstaten. Ook op Europese schaal is er sprake van marktconcentraties. In de volgende hoofdstukken wordt voor onderdelen van de V&G-industrie de internationale positie van Nederlandse bedrijven nader toegelicht.

2.4 Landbouwstructuur

Figuur 2.6

Bijzondere landbouwstructuur Nederland

Bijzondere landbouwstructuur en enige afname voorsprong Nederland

De Nederlandse landbouw weet met een aandeel van ongeveer 3,5 % in de Europese agrarische beroepsbevolking ongeveer 7% van de productie van de EU-15 voor zijn rekening te nemen; de sector is dus sterk. Genoemde 7% wordt voortgebracht op minder dan 1,5% van het agrarisch areaal van de EU-15; de productie is dus intensief. Ook heeft Nederland ongeveer 1,5% van de landbouwbedrijven in de EU-15: de Nederlandse bedrijven zijn dus relatief omvangrijk. Door de uitbreiding van de EU tot 25 landen worden de verhoudingen nog 'schever'; de toegetreden landen hebben een veel minder productieve landbouw. Nederland heeft hiermede een landbouwstructuur die in EU-verband als sterk, intensief en gespecialiseerd kan worden aangemerkt.

De eerder geconstateerde geringere groei van de landbouw in Nederland, die gepaard gaat met een iets grotere daling van het aantal bedrijven wijst op enige afname van de structuurvoorsprong van Nederland

Daling aantal landbouwbedrijven in Nederland iets boven EU-gemiddelde

Het aantal landbouwbedrijven in de EU-15 bedroeg in 2000 bijna 6,8 miljoen, waarvan Nederland er ruim 100.000, dus ongeveer 1,5% telde (tabel 2.5). De meeste landbouwbedrijven van de EU, althans voor de toetreding van Polen, telt Italië (ruim 2 miljoen), gevolgd door Spanje (1,3 miljoen), Griekenland (0,8 miljoen) en Frankrijk (0,7 miljoen).

In de periode 1990-2000 daalde het aantal landbouwbedrijven in de EU gemiddeld met 1,6% per jaar. Tussen de lidstaten en ook tussen de eerste en tweede helft van de jaren negentig varieert het tempo van de afname nogal.

De afname van het aantal landbouwbedrijven in Nederland ligt in de jaren negentig met ca. 2% iets boven het EU-gemiddelde. Uit meer recente cijfers blijkt dat de daling in Nederland in 2000-2002 ongeveer het dubbele is (Berkhout en Van Bruchem, 2003:98). Ook de uitkomst van de CBS-Landbouwtelling 2003 wijst op een forse daling, met 4,5%, waardoor er nog ruim 85.000 bedrijven zijn (CBS, 2003). Vergelijkbare, meer recente cijfers van (alle) andere EU-landen zijn niet bekend.

Relatief veel tuinbouw- en intensieve veehouderijbedrijven in Nederland

In Nederland, en onder meer ook in België, Ierland en het VK legt het merendeel van de bedrijven zich toe op dierlijke productie. In Finland, Griekenland, Italië, Portugal, en Spanje daarentegen op plantaardige productie. In Denemarken, Duitsland en Zweden bestaat een fors aandeel gemengde bedrijfstypen (bijna een vijfde). Frankrijk houdt als het ware het midden tussen noordelijk en zuidelijk Europa: het aandeel van de bedrijven dat zich of bezig houdt met dierlijke of met plantaardige productie is even groot (45%); daarnaast is ruim een tiende van de bedrijven gemengd.

Tabel 2.5

Ontwikkeling aantal landbouwbedrijven in de EU, 1990-2000

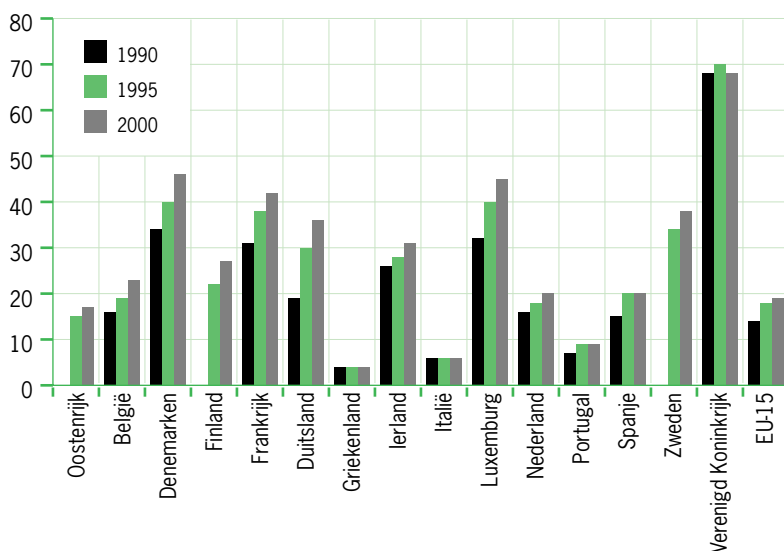
Lidstaat	1990 (*1000)	daling (%) per jaar 90-95 95-00		2000 (*1000)	% van EU 15
Oostenrijk	-	-	-2,1	199	3
België	85	-3,5	-2,7	62	1
Denemarken	81	-3,3	-3,4	58	1
Finland	-	-	-4,3	81	1
Frankrijk	923	-4,5	-2,0	664	10
Duitsland	632	-2,2	-3,6	472	7
Griekenland	850	-1,2	0,4	817	12
Ierland	171	-2,1	-1,6	142	2
Italië	2639	-1,5	-2,6	2154	32
Luxemburg	4	-4,4	-2,3	3	0
Nederland	125	-1,9	-2,1	102	1,5
Portugal	599	-5,5	-1,6	416	6
Spanje	1581	-4,4	0,3	1287	19
Zweden	-	-	-1,7	81	1
Verenigd Koninkrijk	242	-0,7	0,0	233	3
EU-15	7931	-1,6	-1,6	6771	
Bron: Eurostat, FSS; bewerking LEI.					

De positie van Nederland is bijzonder: in de EU heeft het zowel het grootste aandeel gespecialiseerde tuinbouwbedrijven (14%) als gespecialiseerde intensieve veehouderijbedrijven (9%).

Oppervlakte per bedrijf in Nederland geringer dan in omringende landen: beperkte ruimte akkerbouw en melkveehouderijbedrijven

De gemiddelde bedrijfsoppervlakte in de EU bedroeg 19 ha in 2000 tegen 14 ha in 1990 (fig. 2.7). Het Nederlandse gemiddelde ligt hier dicht tegenaan: het steeg van 16 ha in 1990 tot 20 ha in 2000. Dus ondanks de nadruk in Nederland op intensieve veehouderij en (glas)tuinbouw is de gemiddelde bedrijfsoppervlakte vrijwel gelijk als in de EU. Wel heeft Nederland in dit opzicht een achterstand op omringende landen, vooral het VK, Denemarken, Frankrijk en Duitsland, waar de bedrijven veel groter zijn. Dit is vooral van belang in de grondgebonden sectoren, zoals akkerbouw en melkveehouderij. In die sectoren heeft Nederland met een beperkte ruimte te maken.

Het gemiddelde bedrijfsareaal in de omringende landen is in de jaren negentig aanzienlijk toegenomen. In Duitsland heeft deze ontwikkeling vooral te maken met de eenwording. In Griekenland, Italië en Portugal is de gemiddelde bedrijfsgrootte veel geringer en nauwelijks toegenomen. In een aantal van de nieuwe EU-landen is de gemiddelde oppervlakte ook gering; in Polen bijvoorbeeld ongeveer 10 hectare. Een zeer groot deel van de bedrijven heeft er minder dan vijf hectare.

Figuur 2.7 Gemiddelde bedrijfsoppervlakte in de EU-lidstaten ^{a)}, 1990-2000 (in ha)

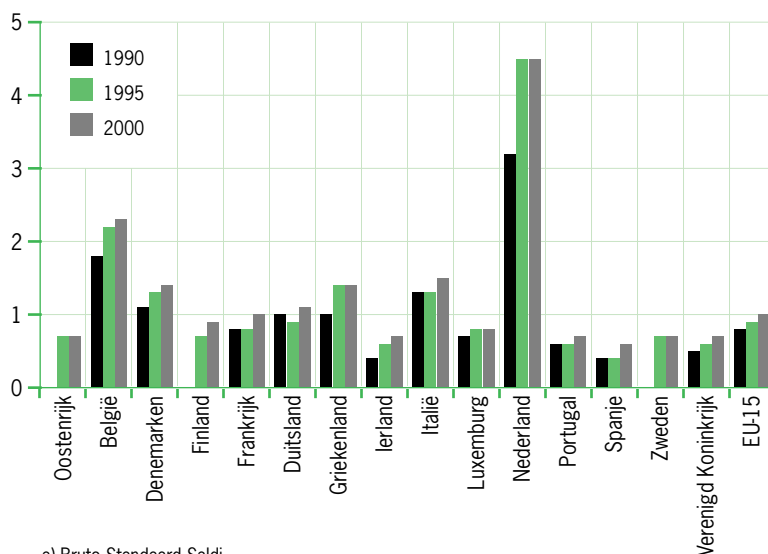
a) EU= EU-12 voor 1990 en EU-15 voor 1995 en 2000

Bron: Eurostat, FSS; bewerking LEI.

Economische intensiteit productie in Nederland is veruit het hoogst

Om de economische omvang van bedrijven te meten, worden in Europees verband de zogenaamde 'bruto standaard saldi (bss)' gebruikt. Door de bss in Europese grootte eenheden (ege) per ha uit te drukken ontstaat een maatstaf voor de economische intensiteit van de productie. Voor de EU als geheel is de intensiteit per ha ca. 1 ege in 2000, wat een lichte toename sinds 1990 betekent (fig. 2.8). Nederland steekt hier met kop en schouders bovenuit: de (economische) intensiteit van de productie per ha in ons land is veel hoger dan in de andere EU-lidstaten. Dit hangt onder meer samen met het al eerder genoemde hoge aandeel van de tuinbouw- en intensieve veehouderij in Nederland. Vooral tussen 1990 en 1995 is de intensiteit per ha in Nederland fors toegenomen, maar in de jaren 1995-2000 is er een stabilisatie. In België, Denemarken, Duitsland, Griekenland en Italië ligt de intensiteit van de productie per ha ook boven het EU-gemiddelde.

Door genoemde intensiteit is de (economische) bedrijfsomvang in Nederland gemiddeld veel groter dan in de meeste andere landen; gemiddeld zijn de Nederlandse bedrijven vier maal zo groot dan in de EU-15. Per type bedrijf komt de structuur nader aan de orde in de hoofdstukken 3 en 4.

Figuur 2.8 Gemiddelde BSS ^{a)} in ege per ha in de EU-lidstaten ^{b)}, 1990-2000

a) Bruto Standaard Saldi

b) EU= EU-12 voor 1990 en EU-15 voor 1995 en 2000

Bron: Eurostat, FSS; bewerking LEI.

Daling aantal arbeidskrachten in Nederland het kleinst

Het aantal arbeidskrachten in de landbouw (gemeten in arbeidsjaareenheden (aje)) in de EU-15 bedroeg bijna 6 miljoen in 2002 (tabel 2.6). Daarvan werkte ruim de helft in Italië, Frankrijk en Spanje; Nederland telde zo'n 208.000 arbeidskrachten in 2002. In de periode 1990-2002 nam het aantal arbeidskrachten in de landbouw in de EU-15 jaarlijks met ruim 2% af. In Nederland was de daling van het aantal arbeidskrachten met ruim een half procent per jaar het kleinst van de EU en die in Ierland en Portugal het grootst (ca 5%). In sommige lidstaten zoals Nederland en het VK was de teruggang in het aantal arbeidskrachten in de eerste helft van de jaren negentig kleiner dan in de tweede helft; voor landen als Frankrijk, Duitsland en Italië gold het omgekeerde. De grotere teruggang van de agrarische werkgelegenheid in Nederland in de tweede helft van de jaren negentig en het begin van de 21e eeuw houdt verband met het verminderen van de groei van de sector.

Tabel 2.6

Ontwikkeling aantal arbeidskrachten in de landbouw in de EU, 1990-2000

Lidstaat	1990 (*1000)	daling (%) per jaar		2000 (*1000)	% van EU 15
		90-95	95-00		
Oostenrijk	230	-3,1	-2,4	165	3
België	97	-2,8	-2,6	70	1
Denemarken	105	-3,1	-3,1	72	1
Finland	167	-3,5	-4,4	102	2
Frankrijk	1406	-3,9	-2,1	988	17
Duitsland	876	-6,1	-3,1	580	10
Griekenland	746	-2,9	-2,6	536	9
Ierland	294	-4,6	-5,3	158	3
Italië	1830	-4,4	-3,0	1181	20
Luxemburg	6	-3,6	-2,5	4	0
Nederland	224	-0,3	-0,8	208	3,5
Portugal	907	-5,7	-3,9	511	9
Spanje	1256	-2,8	-2,0	948	16
Zweden	99	-2,0	-4,1	67	1
Verenigd Koninkrijk	430	-1,9	-2,8	321	5
EU-15	7795	-1,6	-2,8	5912	

* 1000 aje
Germany: 1992 eerste waarneming genomen
Bron: Eurostat, ALI-statistics, bewerking LEI

Minder gezinsarbeidskrachten en meer betaalde arbeid per bedrijf in Nederland

De gemiddelde arbeidsbezetting op een EU-bedrijf bedroeg 1 arbeidskracht (gemeten in aje) in 2000, die voor zeven tiende uit gezinsarbeid en voor drie tiende uit betaalde arbeid (werknemers) bestond. In Nederland was de arbeidsbezetting het dubbele van het EU-gemiddelde en daarmee het hoogst van alle lidstaten. Ook in Frankrijk, Duitsland en het VK lag de arbeidsbezetting per bedrijf ruim boven het EU-gemiddelde. De hogere arbeidsbezetting in Nederland heeft te maken met de intensiteit van de productie.

Sinds 1990 is het aantal gezinsarbeidskrachten in alle lidstaten gedaald, terwijl de ontwikkeling van het aantal werknemers een divers beeld laat zien, variërend van een forse stijging in België, Griekenland en Frankrijk van meer dan 4% per jaar tot een daling van meer dan 4% in Duitsland, Italië en het VK. In Nederland liep het aantal gezinsarbeidskrachten in de periode 1990-2000 bescheiden terug met ruim 2% per jaar, terwijl het aantal werknemers toenam met bijna 3% per jaar. Al met al veranderde de absolute arbeidsbezetting op het gemiddelde Nederlandse bedrijf tussen 1990 en 2000 daardoor nauwelijks, maar de samenstelling veranderde wel: minder gezinsarbeidskrachten en meer werknemers per bedrijf. Dit heeft sterk te maken met de groei van de tuinbouw in Nederland.

Veel oudere bedrijfshoofden in Nederland

In 2000 was bijna een kwart van alle bedrijfshoofden in de landbouw in de EU-15 vrouw. In Nederland was dit aandeel met 8% veel kleiner, terwijl het aandeel rond de 30% schommelt in Spanje, Italië en Oostenrijk.

Ruim de helft van het aantal bedrijfshoofden in de EU-15 in 2000 is ouder dan 54 jaar, wat vooral wordt veroorzaakt door het grote aantal oudere bedrijfshoofden, ook boven de voor Nederland geldende AOW-leeftijd, in de zuidelijke lidstaten. In Nederland is in 2000 46% van de bedrijfshoofden van 55 jaar en ouder. Dit is duidelijk hoger dan in onder meer België, Duitsland en Frankrijk. Dit kan wijzen op een moeilijker verlopend bedrijfsopvolgingsproces en op het verminderen van de animo voor opvolging door de relatief gunstige mogelijkheden voor werk buiten de landbouw (Van der Veen et al., 2002).

Ruim de helft EU-landbouwareaal is probleemgebied, in Nederland 5%

In Nederland is slechts 5% van de landbouwgrond aangemerkt als probleemgebied. Dit wijst op relatief gunstige productieomstandigheden voor de landbouw. Nederland heeft aan het EU-beleid voor probleemgebieden een eigen invulling gegeven in de vorm van het relatienotabeleid, met overeenkomsten en vergoedingen voor landschapsbeheer. Denemarken is de enige lidstaat die de EU-regeling niet toepast.

In de jaren negentig bleef het percentage probleemgebied in de EU ongeveer 55. De enige substantiële uitbreiding vond plaats in de drie nieuwe lidstaten Finland, Zweden en Oostenrijk. In Griekenland, Spanje, Luxemburg, Oostenrijk, Portugal en Zweden is meer dan twee derde van het landbouwareaal aangewezen als probleemgebied. Vanaf 2000 maakt de bergboerenregeling deel uit van het pakket plattelandsmatregelen van de zogenaamde tweede pijler van het GLB (zie ook hoofdstuk 5). De wijziging van de regeling naar aanleiding van de hervorming van het GLB in 2003 maakt het mogelijk dat Nederland buiten de gebieden die onder de Habitat- en Vogelrichtlijn vallen, nog maximaal 10% van het areaal voor de bergboerenregeling aanwijst.

2.5 Landbouwinkomen

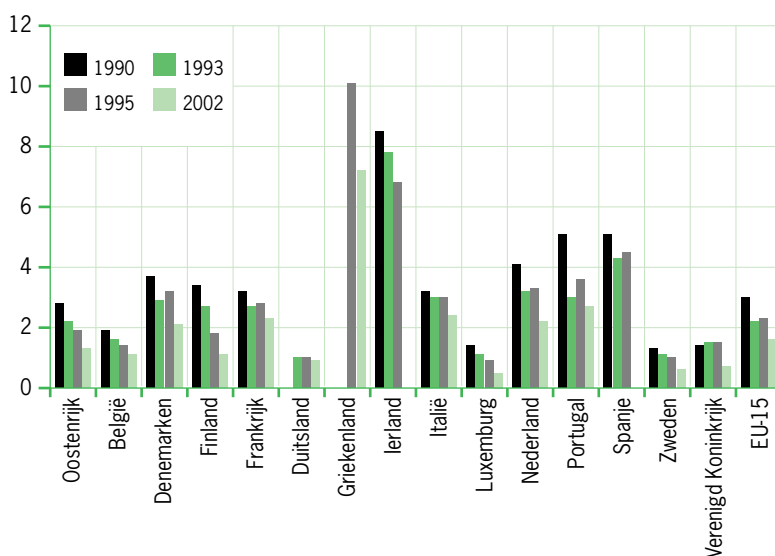
Aandeel primaire landbouw in de economie halveerde in de jaren negentig

Het aandeel van de landbouw in het bruto binnenlands product geeft het belang van de primaire landbouwsector aan in de nationale economie. In de meeste EU-lidstaten bedraagt dit aandeel nog slechts 1 à 2% (in 2002); alleen in Griekenland en Ierland ligt het nog boven de 5% (figuur 2.9). In Nederland is het aandeel 2,2% in 2002 tegen 4,1 % in 1990. Net zoals in Nederland is het aandeel van de landbouw in het bruto binnenlands product in de meeste EU-landen sinds 1990 (nagenoeg) gehalveerd.

Rekening houdend met activiteiten als verwerking, toelevering en distributie rond de primaire landbouwproductie valt het aandeel duidelijk hoger uit. In Nederland is het aandeel van het totale agrocomplex in het bruto binnenlands product 10% in 2001 (Berkhout en Van Bruchem, 2003:60).

Figuur 2.9

Aandeel (in %) van de bruto toegevoegde waarde (tegen basisprijzen) van de agrarische sector in het bruto binnenlands product in de EU-lidstaten^{a)}, 1990-2002



a) EU-totaal gecorrigeerd voor beschikbare landen.

Bron: Eurostat, Economic Accounts of Agriculture; bewerking LEI.

Aandeel landbouw in totale werkgelegenheid in Nederland minder gedaald

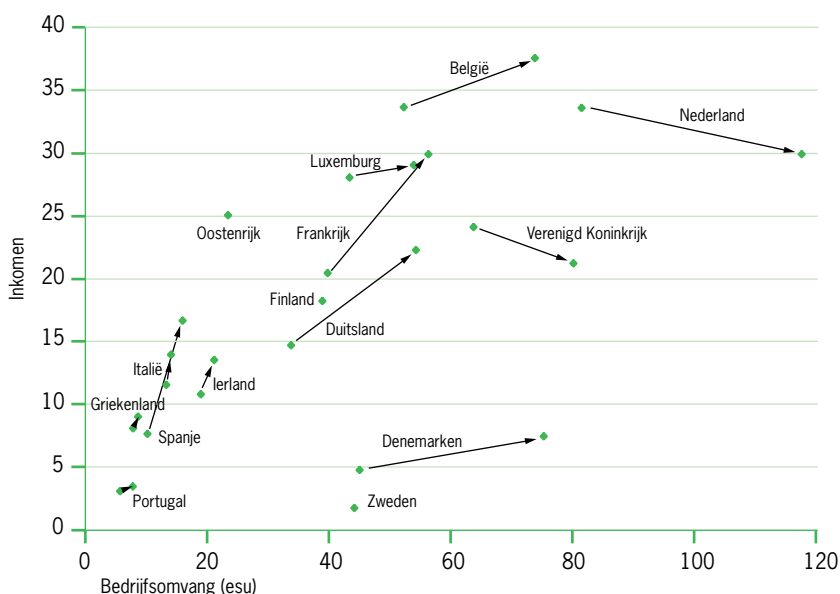
Het aandeel van de (primaire) landbouwsector in de totale werkgelegenheid varieerde in 2002 van 1% in het VK tot 16% in Griekenland. Ten opzichte van 1990 is dit een forse afname, bijna een halvering. Toen was het laagste aandeel (3%) in België, Luxemburg en het VK en het hoogste ruim 20% in Griekenland. In Nederland zijn de aandelen 4% in 1990 en 3% in 2002.

De daling in Nederland van de agrarische werkgelegenheid is geringer dan elders in de EU. De afnemende (directe) betekenis van de landbouw als bron van werkgelegenheid en inkomen heeft vooral ook te maken met de groei van de economie die in de jaren negentig vrij hoog was.

Inkomen landbouw in meeste landen gestegen, maar niet in Nederland

Het inkomen (uit bedrijf) is in de meeste EU-landen gestegen in de loop van de jaren negentig (figuur 2.10). De inkomstenstoe name ging gepaard met een veelal forse groei van de (economische) omvang van de bedrijven, uitgedrukt in ege. In Nederland is deze groei, in absolute zin, groter dan in andere landen. Niettemin is Nederland met het VK het enige land met een daling van het inkomen uit bedrijf. De stijging van het aandeel van de uitgaven voor goederen en diensten ten behoeve van de productie is een belangrijke verklaring hiervoor (zie figuur 2.4). Bij een beperkte toename van de productiviteit, was de ontwikkeling van de ruilvoet (prijzen van producten tegenover prijzen inputs in Nederland vrij

Figuur 2.10 Verandering in gezinsinkomen uit bedrijf (x 1.000 euro per bedrijf) en bedrijfsomvang (ege) per lidstaat, 1999 t.o.v. 1991 (driejaars gemiddelden)^{a)}



a) Voor Oostenrijk, Finland en Zweden wordt alleen de situatie in '1999' getoond.

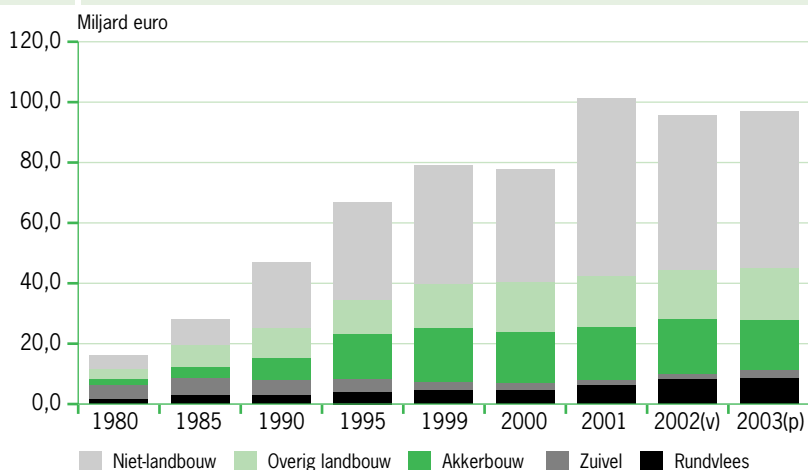
Bron: LEI-berekeningen op basis van FADN en Eurostat, Vrolijk et al, 2004.

ongunstig. Hierdoor daalde in Nederland de marge voor inkomensvorming. Op de ontwikkelingen van het inkomen in de landbouw en de achtergronden en oorzaken per sector wordt nader ingegaan in de hoofdstukken 3 en 4.

2.6 Uitgaven voor landbouwbeleid

De uitgaven voor het GLB zijn in de loop van de tijd fors toegenomen: van zo'n 11 miljard euro in 1980 naar bijna 45 miljard euro in 2003 (figuur 2.11). Doordat de overige uitgaven van de EU sterker stegen is het aandeel van de uitgaven voor het GLB in het totale EU-budget afgenomen van 70% in 1980 tot 46% in 2003. De groei van de EU-uitgaven is mede het gevolg van de uitbreidingen van de EU in de jaren tachtig met Portugal en Spanje en nadien met Finland, Oostenrijk en Zweden. Ook heeft de intensivering van het EU-Structuurbeleid geleid tot de toename van de overige EU-uitgaven. De stijging van het landbouwbudget is beperkt: eerst al door de invoering van de melkquotering in 1984, daarna, sinds 1988, geldt het zg. 'landbouwrichtsnoer' dat de jaarlijkse stijging beperkt tot de inflatie en een deel van de groei (74%) van het BNP in de EU (Mookhoek en Buck, 1998).

Figuur 2.11 Ontwikkeling en samenstelling van de EU-uitgaven, totaal en landbouw ^{a)}, 1980-2003



Bron: Europese Commissie.

Meer uitgaven voor directe inkomensloeslagen

Door herzieningen van het GLB is de samenstelling van de uitgaven van het landbouwbudget veranderd. De grotere nadruk op directe inkomenssteun en verlaging van de interventiepijzen sinds de MacSharry-hervorming (1993) heeft er toe geleid dat directe toeslagen een steeds groter aandeel in het landbouwbudget hebben gekregen: in 1993 was hun aandeel nog geen 10%, nu is het ongeveer twee derde (tabel 2.7).

Tabel 2.7 Ontwikkeling en samenstelling van de landbouwigtingen, 1993-2002

	1993	1995	1997	1999	2001	2002(r)
Totale uitgaven EOGFL (mrd. Euro)	4.590	34.503	40.423	39.541	42.083	44.230
waarvan (%)						
Markt- en prijsondersteuning	91	52	46	43	24	25
(waarvan restituties)	(30)	(22)	(14)	(14)	(8)	(7)
Directe toeslagen	8	45	48	51	65	64
Begeleidende maatregelen	1	2	5	7	10	11

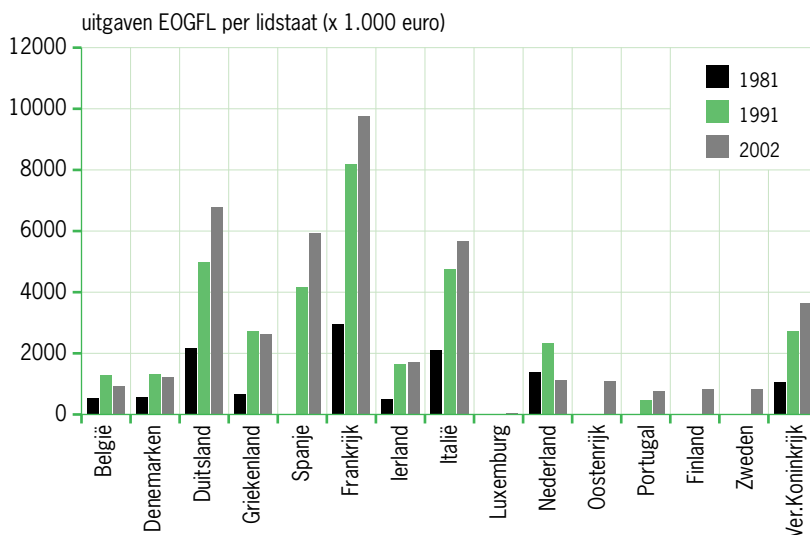
Bron: Eigen berekeningen op basis van gegevens Europese Commissie

Door de lagere interne prijzen als gevolg van de GLB-hervorming is minder budget nodig voor prijsondersteuning en exportrestituties. Door de verlagingen van de garantieprijzen van met name graan en rundvlees zijn de prijsverschillen met de wereldmarkt verminderd; voor graan zijn de wereldmarktprijzen zelfs in bepaalde perioden hoger dan in de EU.

Meer uitgaven voor granen en rundvlees en minder voor zuivel

Door de veranderingen in beleid verschuiven ook de uitgaven tussen producten. De directe inkomstenstoeslagen als gevolg van de MacSharry- en Agenda 2000-hervorming gelden voornamelijk voor granen, oliezaden en rundvlees. Het aandeel van uitgaven voor deze producten steeg dan ook duidelijk; het aandeel van granen en oliezaden nam van zo'n 30% in 1990 toe tot circa 40% in 2000; dat van rundvlees steeg van 10 naar 20% (figuur 2.11). Het deel van het landbouwbudget dat aan zuivel wordt besteed daalde daarentegen van ruim 40% voor de invoering van de melkquotering in 1984 naar 20% in 1990 en zo'n 6% in 2002. Na de hervorming van het GLB in 2003 zullen de uitgaven voor zuivel toenemen door de fasegewijze introductie van een vergoeding van 35,5 euro per 1.000 kg melk.

Figuur 2.12 Ontwikkeling EU-landbouwigtingaven (EOGFL) per lidstaat, 1981-2002 (x 1.000 euro)



Bron: Europese Commissie.

EU-landbouuitgaven voor Nederland in loop van de jaren negentig gehalveerd

Figuur 2.12 geeft een beeld van de uitgaven per lidstaat. Voor Nederland halveerden tussen “1991” en “2002” de EU-landbouuitgaven van 2,3 miljard naar 1,1 miljard euro. Dit is de sterkste daling per lidstaat. Dit hangt samen met de hierboven genoemde verschuiving van uitgaven over producten door beleidsveranderingen. Voor Nederland dat relatief veel producten exporteert, ook naar landen buiten de EU, daalden vooral de ontvangsten voor de exportrestituties, terwijl Nederland met een relatief geringe oppervlakte granen en oliezaden en een relatief gering aantal runderen waarvoor EU-premies gelden ook naar verhouding weinig ontvangt aan toeslagen. Ook de afspraken in het kader van de Uruguay-ronde om de exportrestituties te verminderen, hebben de uitgaven voor Nederland, dat relatief veel exporteert naar derde landen, doen dalen.

Overigens hebben deze verschuivingen in de financiële stromen ‘van en naar Brussel’ minder sterke directe gevolgen voor de landbouw en agrosector in de betrokken landen dan de veranderingen doen vermoeden. Voor de primaire landbouwbedrijven maakt het op zich niet uit of de inkomsten volledig voortkomen uit de opbrengsten van de producten, zoals voorheen, dan wel voor een gedeelte uit compensaties voor de lagere prijzen. Wel kunnen beperkende voorwaarden voor het verkrijgen van de compensatiebedragen, zoals de bedrijfsomvang en veedichtheid, nadelig zijn voor agrariërs in bepaalde landen, zoals Nederland. Voor de exporterende bedrijven in de agribusiness kan het verminderen of wegvallen van exportrestituties door de lagere interne EU-prijzen administratieve voordelen opleveren. De toepassing van stelsels van compenserende toeslagen voor de individuele landbouwbedrijven is evenwel administratief complexer dan het voeren van marktondersteunend beleid door het aankopen van producten (interventie) en de toepassing van invoerheffingen en uitvoersubsidies.

Spanje grootste ontvanger van de EU-Structuurfondsen

Het EU-structuurbeleid is gericht op de versterking van de sociaal-economische cohesie tussen EU-regio's. Sinds de hervorming van de Structuurfondsen in 1988 zijn de uitgaven voor het EU-structuurbeleid fors uitgebreid.

In de programmeringsperiode 2000-2006 heeft Spanje verreweg het grootste aandeel in de Structuurfondsen: ruim een kwart, gevolgd door Duitsland, Italië, Griekenland en Portugal met elk een aandeel tussen 11 en 14% (tabel 2.10). Nederland ontvangt in deze periode zo'n 3,2 miljard euro (1,5%) uit de Structuurfondsen. In vergelijking met de uitgaven voor het GLB zijn de uitgaven voor de Structuurfondsen sinds 1989 sterker gegroeid, maar absoluut gezien zijn de GLB-uitgaven nog steeds het grootst. De uitgaven voor de tweede pijler belopen zo'n 14% van het (totale) EU-budget voor structuurbeleid in de periode 2000-2006.

Netto-betalingspositie Nederland relateren aan voordelen grote interne markt

Nederland is sinds 1992 nettobetaler aan de EU: er wordt meer aan de EU-kas afgedragen dan er wordt ontvangen. Datzelfde gold in 2001 overigens voor de meeste EU-lidstaten: alleen Griekenland, Spanje, Portugal, Ierland, België en Luxemburg ontvingen meer geld uit ‘Brussel’ dan ze afdroegen (tabel 2.8).

Tabel 2.8 **Betalingspositie: EU-afdrachten en ontvangsten per lidstaat, 1994-2001**
(x miljard euro)

	1994			2001		
	afdrachten	ontvangsten	saldo	afdrachten	ontvangsten	saldo
België	2,8	2,5	-0,3	3,5	4	0,5
Denemarken	1,3	1,5	0,2	1,8	1,3	-0,5
Duitsland	21,4	7,7	-13,6	19,7	10,3	-9,4
Griekenland	1,0	4,8	3,9	1,4	5,7	4,3
Spanje	4,7	7,8	3,1	6,6	13,6	7,0
Frankrijk	12,6	9,9	-2,6	14,5	11,8	-2,7
Ierland	0,6	2,4	1,8	1,2	2,3	1,1
Italië	7,8	5,2	-2,5	11,6	8,7	-2,9
Luxemburg	0,2	0,4	0,3	0,3	0,9	0,6
Nederland	4,2	2,4	-1,8	5,5	1,7	-3,8
Oostenrijk	0,0	0,0	0,0	2,1	1,4	-0,7
Portugal	1,2	3,0	1,8	1,3	2,9	1,6
Finland	0,0	0,0	0,0	1,2	1	-0,2
Zweden	0,0	0,0	0,0	2,3	1,1	-1,2
Ver.Koninkrijk	6,4	5,3	-1,2	7,7	5,9	-1,8

Bron: data voor 1994 uit Europese Rekenkamer (1995), Jaarverslag over het begrotingsjaar 1994; Luxemburg, Publicatieblad van de EG, C303, 14 november 1995; data voor 2001 uit CBS (2003), Nederland langs de Europese meetlat, Voorburg.

Voor Nederland is het verschil tussen ontvangsten en afdrachten aan de EU in de loop van de jaren steeds groter geworden. In 2001 beliep het verschil tussen ontvangsten en afdrachten aan de EU in Nederland 3,8 miljard, alleen Duitsland kent een groter verschil (9,4 miljard). Afdrachten aan de EU bestaan uit landbouwheffingen, invoerrechten en bijdragen van de lidstaten op basis van een geharmoniseerde BTW-grondslag en het bruto-nationaal product, terwijl de ontvangsten samenhangen met het GLB en het EU-Structuurbeleid. Nederland en België dragen vanwege de havens van Rotterdam en Antwerpen relatief veel invoerrechten af. Voor Nederland ging het daarbij in 2002 om een bedrag van 1,4 miljard, wat overeenkomt met ruim een kwart van de totale afdrachten aan de EU (LTO, 2004).

Deze afdrachten komen niet ten laste van de Nederlandse schatkist, maar vormen alleen een administratieve handeling om geld geïnd in bijvoorbeeld de Rotterdamse haven door te sluisen naar Brussel. Om de betalingspositie van lidstaten met elkaar te vergelijken is het daarom zuiverder om alleen te kijken naar de betalingen op basis van de BTW en bruto-nationaal product (BNP). Voor Nederland komen deze betalingen uit op 0,8% van het BNP. Dit is vrijwel gelijk aan de bijdrage van de meeste andere EU-lidstaten (CBS, 2003:59).

De feitelijke voordelen van het EU-lidmaatschap komen niet tot uiting in het saldo van inkomsten en afdrachten. De grote interne markt brengt veel economische voordelen voor de lidstaten, maar die zijn veel moeilijker in geld uit te drukken. Voor Nederland, dat sterk op export is gericht, met name ook de agribusiness (zie par. 2.3) zijn de economische belangen in dit verband groot.

De veranderingen in het GLB en de groei van de Structuurfondsen, die hebben geleid tot de nettobetalingpositie van Nederland, kunnen op zich overigens wel nadelig zijn voor de concurrentiepositie van agrarisch Nederland. Dit geldt bijvoorbeeld wanneer in andere landen de vestigingsvoorwaarden voor de agrarische industrie met EU-middelen worden verbeterd en de industrie hierdoor uit Nederland zou vertrekken. Ook geldt het bijvoorbeeld in de varkenshouderij, waar de bedrijven in Nederland veelal geen graan telen als veevoer en dus geen hectarepremies ontvangen en collega-varkenshouders in veel andere landen wel. Daar staat tegenover dat de Nederlandse landbouw eerder door onder meer het graanbeleid (graanvervangers) en het structuurbeleid (rentesubsidies) van de EU mogelijkheden voor groei heeft benut.

Prestaties van plantaardige sectoren en ketens

Kernpunten akkerbouw:

- Nederland domineert in Europese aardappelhandel, marktaandeel neemt af;
- Verwerkende industrie aardappelen in Nederland het grootst;
- Ook in bietenverwerkende industrie is Nederland sterk;
- Nederland heeft specifiek bouwplan, met veel aardappelen;
- Schaalvergroting akkerbouw verloopt in andere landen sneller;
- Nederlandse akkerbouw heeft hogere opbrengsten en kosten per hectare;
- Inkomens in Nederlandse akkerbouw gedaald, maar nog relatief hoog.

Kernpunten tuinbouw:

- Nederland is internationaal handelscentrum voor sierteelt en behoudt marktposities;
- Nederlandse siertelers hebben hoogste inkomen in EU;
- Nederland herstelt positie op groentemarkt;
- Inkomens in Nederlandse groenteteelt zijn relatief hoog, vooral in glasteelt;
- Nederland is ook voor fruit belangrijk handelsland;
- Inkomens in fruitteelt in Nederland op bescheiden niveau.

3.1 Akkerbouw

Vanwege de grote betekenis van aardappelen in het Nederlandse akkerbouwcomplex wordt hierna eerst ingegaan op de marktpositie van aardappelen. Wat betreft de verwerkende industrie wordt ook de suikerverwerking belicht.

3.1.1 Marktpositie aardappelen

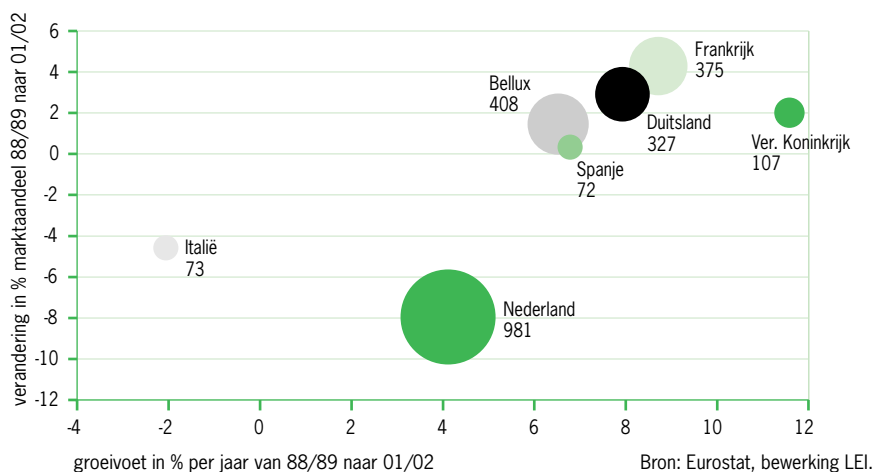
Exportpositie aardappelen gedaald

Nederland is veruit de grootste leverancier van aardappelen en -producten op de Europese markt. Wel is het Nederlandse aandeel in de EU-importen behoorlijk gedaald, namelijk met 8%-punten over de periode 1988-2012 (figuur 3.1). Niettemin domineert Nederland de EU-importen van aardappelen met een aandeel van 35-40% nog steeds. Frankrijk en Duitsland zagen hun aandeel toenemen en nemen nu, evenals België, elk zo'n 12 tot 15% van de markt voor hun rekening. In alle drie genoemde landen is de aardappelteelt de afgelopen jaren veel sterker gegroeid dan in Nederland.

Ondanks die uitbreiding van de teelt – en van de export – is de afgelopen jaren de import van deze voor de Nederlandse aardappelexport zeer belangrijke landen nog behoorlijk gegroeid (zie figuur 3.2). Zo nam de invoer in België en Frankrijk met gemiddeld 5-6% per jaar toe over de periode 1998-2012. In Frankrijk nam de invoerwaarde van aardappelen uit Nederland iets meer toe dan genoemd

Figuur 3.1

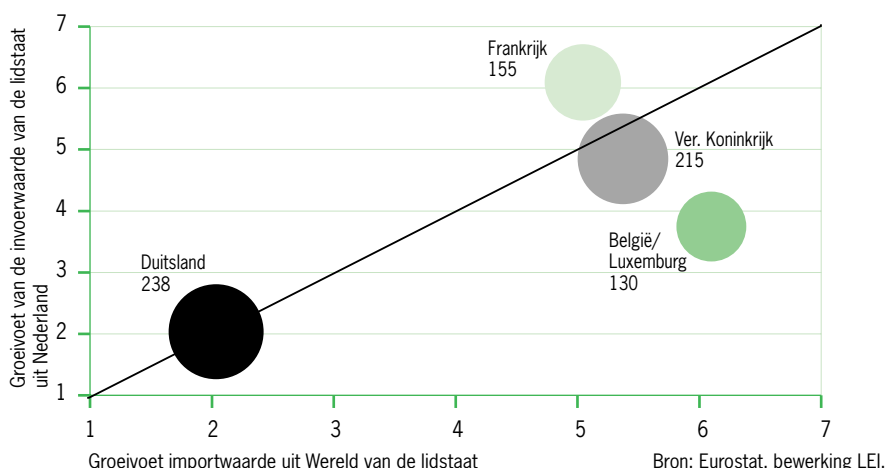
Omvang van en ontwikkeling in % in de EU-invoer van aardappelen uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie tussen 1988/89 en 2001/02



percentage, waardoor het Nederlands aandeel in de Franse invoer dus toenam. In België verloor Nederland echter marktaandeel (aan Frankrijk), in het VK – ook een markt met ruim 5% groei per jaar – daalde het iets en in Duitsland bleef het onveranderd.

De Nederlandse aardappelsector heeft de afgelopen jaren marktaandeel in de EU verloren, omdat de sector weinig uitbreidingsmogelijkheden heeft vanwege de grote concurrentie in het grondgebruik en de al hoge opbrengsten per hectare (De Bont et al., 2001). Wel is door schaalvergroting (minder bedrijven, meer areaal per bedrijf) de teeltorganisatie efficiënter geworden. De markten voor poot-, consumptie- en zetmeelaardappelen zijn erg verschillend. Nederland exporteert met name poot- en consumptieaardappelen. Pootaardappelen worden geëxporteerd naar vele landen in verschillende werelddelen. Handelsafspraken op fytosanitair terrein zijn van groot belang. De consumptieaardappelen worden voornamelijk binnen de EU verhandeld als tafelaardappelen en in verwerkte vorm. Voor verwerking bestaat in Nederland een aanzienlijke capaciteit (zie 3.1.2). De aardappelexport bestaat in toenemende mate uit verwerkte aardappelproducten. De uitbreiding van de Unie kan leiden tot afzetgroei voor zowel poot- als consumptieaardappelen. EU-beleid bepaalt, naast product- en marktontwikkeling, grotendeels de toekomst van de zetmeelaardappteelt.

Figuur 3.2 Omvang en groei in % van de invoer van aardappelen in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



3.1.2 Verwerkende industrie

In deze paragraaf wordt ingegaan op de Europese posities van de Nederlandse suikerbieten- en de aardappelverwerkende industrie. De mengvoederindustrie wordt besproken in het hoofdstuk dierlijke producten.

Suikerproducerende industrie efficiënt

In de suikerproducerende industrie verwerken twee ondernemingen – CSM en Cosun – alle Nederlandse suikerbieten. De concentratie in andere EU-lidstaten is ook groot. In acht van de 14 suikerproducerende lidstaten wordt het gehele nationale suikerquotum verwerkt door slechts een onderneming. In drie andere lidstaten wordt 60-80% van alle suiker verwerkt door een onderneming. Alleen in Frankrijk, Duitsland en Italië heeft de grootste onderneming minder dan de helft van de productie in handen (NEI, 2000:174).

Door de instelling van nationale productiequota in het kader van het suikermarktbeleid is er nauwelijks sprake van onderlinge concurrentie tussen de Europese suikerbietenverwerkers bij hun grondstofverwerving. Ook aan de afzetkant is die concurrentie maar beperkt, althans volgens de suikerverwerkende industrie die door de quotering van alternatieven, zoals iso-glucose, en door importbeperkingen gedwongen is om Europees bietensuiker tegen een relatief hoge prijs af te nemen (CIUS NL, 2003). De Europese Commissie heeft plannen voor een herziening van de suikermarkt-ordering, waarbij quotumkorting en bietenprijsdaling aan de orde zullen zijn. Analyses van diverse varianten van beleidswijzigingen duiden op aanzienlijke consequenties voor de Nederlandse en

Europese suikerbietentelers (Berkhout et al., 2003). De suikerproducenten zullen bij productievermindering door de bietentelers verwerkingscapaciteit onbenut moeten laten. Het sluiten van een of meer fabrieken in Nederland kan hiervan het gevolg zijn. Of de suikerproducenten ook nadelige inkomenseffecten zullen ondervinden, hangt af van de mate waarin zij een verlaging van de bietenprijs door zullen geven aan de suikerverwerkende industrieën. Het opheffen van nationale bietenquota en het anderszins wijzigen van het beleid zal waarschijnlijk grote gevolgen hebben voor de structuur van de suikerproducerende industrie in de EU. Beide Nederlandse suikerbietenverwerkers lijken zich daar overigens goed op te hebben voorbereid, mede door een strategie van spreiding van activiteiten. Zowel CSM als Cosun heeft aan de suiker verwante activiteiten (verwerking akkerbouwproducten en bedrijfsonderdelen die slechts in zeer afgeleide vorm afhankelijk zijn van de suikersector. De Nederlandse bietenverwerkende industrie is, gezien de uitbetalingsprijzen aan de telers, relatief efficiënt.

Nederlandse aardappelverwerkende industrie groot in de EU

De aardappelverwerkende industrie bestaat uit twee componenten: de verwerking van consumptie-aardappelen tot (voorgebakken) frites, chips e.d. en de verwerking van zetmeelaardappelen tot een scala aan verschillende producten en grondstoffen, die binnen en buiten de voedingsector worden benut.

De eerst bedoelde Nederlandse aardappelverwerkende industrie is de grootste van Europa. Vier ondernemingen nemen het grootste deel van de productie voor hun rekening: Aviko, McCain, Farm Frites en Lamb-Weston/Meijer. Aviko, in 1961 de eerste industriële aardappelverwerker in het land, is uitgegroeid tot de grootste producent van frites in Nederland en een van de grootste in de wereld. Het succes van de Nederlandse aardappelindustrie is bevorderd door de grote hoeveelheden kwalitatief goede aardappelen. Maar ook de ontwikkelingen op de afzetmarkt zijn gunstig geweest, met de groei van de fastfoodrestaurants en de vraag naar voedingsmiddelen die thuis gemakkelijk te bereiden zijn. Bovendien is de ontwikkeling van de diepvriestecnologie van belang geweest, omdat daarmee producten langer kunnen worden bewaard en over grotere afstanden kunnen worden vervoerd. De Nederlandse aardappelverwerkende industrie heeft ook fabrieken in het buitenland: zo verwerken zowel Farm Frites als Aviko Poolse aardappelen (overigens grotendeels geproduceerd op door de ondernemingen gepachte grond en in eigen beheer geteeld). Zo wordt de grondstof dichtbij de afzetmarkt verwerkt, waardoor op transportkosten – die zwaar wegen in deze branche – kan worden bespaard. Nederlandse bedrijven zoeken buiten Nederland naar expansiemogelijkheden omdat uitbreiding van de aardappelteelt beperkt is door de noodzaak tot vruchtwisseling. Die mogelijkheden zijn er in Oost-Europa nog wel.

De Nederlandse aardappelzetmeelindustrie (i.c. AVEBE) is gezien de omvang van de voor deze teelt geldende Europese quota eveneens de grootste van de EU. Hierbij geldt dat de grondstofvoorziening in (onder meer) Nederland door agro-ecologische en landbouw-politieke omstandigheden op lange termijn onzeker is. De aardappelzetmeelsector heeft hierbij te maken met concurrentie met andere, goedkopere zetmeelgrondstoffen, zoals granen en tapioca. AVEBE heeft hierop gereageerd door te investeren in hoogwaardige productie (zetmeelderivaten) en door te investeren in het buitenland om de grondstofvoorziening veilig te stellen. Zo heeft de onderneming in de jaren negentig geïnvesteerd in

fabrieken die tapioca (in Brazilië en Thailand) of tarwe (in Frankrijk) verwerken. De concurrentie op de markt voor zetmeelderivaten is groot. Deze industrie is mede door de sterke afhankelijkheid van het EU-landbouwbeleid kwetsbaar.

3.1.3 Primaire akkerbouw

Nederland is buitenbeentje

Gespecialiseerde akkerbouwbedrijven benutten ongeveer 40% van de oppervlakte cultuurgrond in de EU. De teelt van granen voert daarin de boventoon. Aardappelen en ook suikerbieten en uien zijn op Europese schaal in feite relatief kleine gewassen.

Nederland heeft met een aandeel van ruim 1% van het akkerbouwareaal en de akkerbouwbedrijven in de EU een bescheiden positie. In Nederland zijn aardappelen en bieten van doorslaggevende betekenis voor de inkomens: aardappelen nemen doorgaans bijna de helft van de productiewaarde van de Nederlandse akkerbouw⁷⁾ voor hun rekening, suikerbieten ongeveer 15%. Het productieaandeel van Nederland in de EU-15 voor aardappelen en (biet)suiker is dan ook met resp. ongeveer 10% en 6% relatief hoog. Voor granen is het Nederlandse aandeel, ondanks relatief hoge opbrengsten per hectare, minder dan 1%. Naast de teelt van aardappelen voor consumptie is in Nederland die van pootgoed en zetmeelaardappelen belangrijk.

Ontwikkelingen in het bouwplan van de akkerbouw in andere Europese landen zijn van belang voor de inkomensmogelijkheden van de Nederlandse akkerbouw. Graan heeft hierin een zg. spilfunctie (De Hoogh en Silvis, 1998). Het Europese beleid voor granen en andere gewassen is van grote invloed op de positie van Nederland als aardappelproducent. Zicht hebben op de ontwikkeling van de akkerbouw in andere landen, ook al heeft die een andere samenstelling, is dan ook zinvol om het perspectief van de Nederlandse akkerbouw aan te geven.

Grote verschillen in structuur Europese akkerbouw

De meeste gespecialiseerde akkerbouwbedrijven bevinden zich in Zuid-Europa. Hier zijn de bedrijven gemiddeld qua omvang erg klein, behalve in Spanje waar ze boven het Europees gemiddelde liggen. De Zuid-Europese akkerbouwbedrijven telen nauwelijks aardappelen en zijn daarmee dus voor de concurrentie met Nederland niet van wezenlijke betekenis. Hetzelfde geldt voor de akkerbouw in Denemarken, Ierland, Finland, Oostenrijk en Zweden.

Hierna is de aandacht dan ook vooral gevestigd op de akkerbouw in België, Duitsland, Frankrijk en het VK⁸⁾. Laatstgenoemde drie landen hebben, in oppervlakte gemeten, relatief veel grote akkerbouwbedrijven. In het VK is meer dan de helft van de akkerbouwbedrijven groter dan 100 hectare. In Oost-Engeland zijn de akkerbouwbedrijven met gemiddeld bijna 200 hectare het grootst. In Duitsland is het aantal grote bedrijven sterk toegenomen door de hereniging van het land, beginjaren negentig. De oppervlaktestructuur van de Belgische akkerbouw daarentegen is wel redelijk vergelijkbaar met die in Nederland. Beide landen kennen weinig bedrijven groter dan 100 ha en vrijwel geen gespecialiseerde graanbedrijven. In Duitsland, Frankrijk en het VK is wel de helft resp. ongeveer 75 en 70% van de akkerbouwbedrijven gespecialiseerd in de graanteelt.

Bijna een kwart van de Nederlandse akkerbouwbedrijven heeft meer dan 20 ha aardappelen (tabel 3.1, laatste kolom). In België is dat slechts 6%. In enkele Duitse en Franse gebieden worden ook veel aardappelen geteeld, zoals in Nedersaksen en Picardië (Noord-Frankrijk). Wat betreft suikerbieten zijn de oppervlakten per bedrijf in Nederland en België wel gelijk en het grootst in de EU. Wel zijn er enkele Duitse, Franse en Engelse regio's met een grotere gemiddelde oppervlakte bieten per bedrijf. Nederland verbouwt dus relatief veel hakvruchten en heeft mede daardoor veruit het meest intensieve bouwplan; in ege uitgedrukt is het 2,5 maal zo intensief als het Europees gemiddelde (tabel 3.1)

Tabel 3.1**Structuur van de gespecialiseerde akkerbouwbedrijven in EU landen en regio's in 2000**

land	bedrijven (x 1.000)	hectare totaal	ege	ege/ha	hectare graan	hectare aardap	hectare suikerb.	perc. > 100 ha	perc.> 20 ha aardap
Duitsland	51,3	111	110,7	1	62,2	3	6,4	26,3	4,6
Frankrijk	96	99,9	88,7	0,9	56,9	1,5	3,2	40,2	2,5
Italië	249,6	18,6	19,7	1,1	9,5	0,1	0,6	2,2	0
België	4,7	53,9	82	1,5	21	6,3	9	12,1	6,1
Nederland	9,9	53,6	117,8	2,2	12,6	15,3	9	13,6	23,5
Denemarken	20,5	57,6	48,3	0,8	38,1	1,6	2,2	12,3	2,5
Ierland	4,6	63,2	48,1	0,8	33,1	2,3	2,4	16	4
Ver Koninkrijk	32,6	172,3	168,9	1	88,3	4,4	6,6	55,2	6,4
Griekenland	139,2	9,6	12,6	1,3	5,1	0,1	0,3	0,1	0
Spanje	134,1	55,1	26,8	0,5	34,2	0,3	1	14	0,2
Portugal	28,2	21,5	14,4	0,7	6,5	0,5	0,1	4,3	0,1
Oostenrijk	11,4	48,5	33,5	0,7	26,4	1,3	2,8	5,6	0,5
Finland	13,5	54,1	29,3	0,5	36,1	2,1	2,2	9,3	6,9
Zweden	15,5	69,8	39,5	0,6	39,7	1,7	3	16,2	2,8
Niedersachsen	10,7	90,5	112,3	1,2	47,7	7,2	10,1	30,6	14,3
Bayern	11,4	57,1	61,9	1,1	30,4	2,1	3,6	12,8	2,6
Picardie	7,4	130	147,3	1,1	73,6	5,4	15	59,6	8,8
Emilia-Romagna	26,8	23,7	29,4	1,2	9,4	0,2	2,4	2,9	0
Oost-Engeland	15,7	195,1	199,6	1	105,1	4,6	10,8	57,6	6,6
Castilla-Leon	47,2	57,1	24,3	0,4	42,5	0,4	1,7	13,3	0,1
Totaal EU-15	811,1	48,7	42,6	0,9	27	1	1,8	13	1,5
Bron: Eurostat									

7) Uitgaande van de akkerbouw, exclusief voedergewassen (voornamelijk snijmais).

8) Afzonderlijk daarvan geldt dat van de in 2004 toegetreden landen met name Polen een grote producent van aardappelen is met ca. 800.000 ha (in 2002; in 2000 nog 1,3 mln. ha) en een productie van ca. 15 mln. ton.

Schaalvergroting en verandering in bouwplan in Nederland beperkt

Opmerkelijk is dat in een aantal landen, zoals Duitsland, België en Engeland, het aantal akkerbouwbedrijven in de jaren negentig is toegenomen (tabel 3.2). De belangrijkste oorzaak daarvan is de ontmenging van bedrijven. Het aantal gemengde bedrijven nam in de jaren negentig door specialisatie richting akkerbouw of veehouderij in bijna alle lidstaten sterker af dan het totale aantal landbouwbedrijven.

In Nederland blijft de schaalvergroting in de akkerbouw (in hectare +10%) duidelijk achter bij die in Duitsland, Frankrijk en België. In Duitsland is het gemiddelde akkerbouwbedrijf tussen 1990 en 2000 zelfs, mede door hereniging bijna 2,5 keer zo groot geworden, waarbij het aandeel graan in het bouwplan ongeveer gelijk is gebleven en het aandeel aardappelen daalde. Vooral in Frankrijk en België is evenwel het aandeel aardappelen ook toegenomen. In Frankrijk is het aandeel bedrijven met meer dan 20 hectare aardappelen in de jaren negentig zelfs verviervoudigd. De Nederlandse akkerbouw laat in dit opzicht een duidelijk minder sterke groei zien. De groei van de oppervlakte bieten per bedrijf bleef in vrijwel alle landen door de Europese quotering en de trendmatige toename van de productie per hectare achter bij de groei van het gehele bedrijf. In ege⁹⁾ uitgedrukt loopt de groei van de bedrijven in Nederland minder achter op andere landen, behalve ten opzichte van Duitsland. Deze groei is het gevolg van intensivering van het bouwplan, maar ten dele ook veroorzaakt door een tussentijdse wijzigingen in de ege-waarden.

9) Europese grootte-eenheden zijn een economische maatstaf om de bedrijfsomvang te vergelijken, Van Everdingen et al., 1998.

Tabel 3.2

Ontwikkeling van aantal kengetallen akkerbouw tussen 1990 en 2000 (indices, 1990=100)

land	bedrijven	hectare totaal	ege	hectare graan	hectare aardap	hectare suikerb.	perc. > 100 ha	perc.> 20 ha aardap
Duitsland	107	242	329	245	176	119	438	271
Frankrijk	83	143	185	140	214	133	193	500
Italië	76	149	159	146	100	120	314	
België	106	121	165	95	210	86	183	203
Nederland	78	110	155	97	115	102	170	136
Denemarken	60	159	185	167	229	169	202	278
Ierland	111	106	134	95	85	65	86	118
Ver Koninkrijk	108	109	164	96	110	86	102	97
Griekenland	93	113	152	96	100	100	100	
Spanje	83	132	214	128	100	125	173	200
Portugal	74	106	212	86	167		86	

Bron: Eurostat.

Vermogensbehoefte Nederlandse akkerbouw sterk gegroeid

De vermogensbehoefte van de Nederlandse akkerbouwbedrijven is, behalve in het VK, veel hoger dan elders in de EU (tabel 3.3, laatste kolom). De hoge vermogensbehoefte van de Nederlandse akkerbouw heeft te maken met de relatief hoge grondprijzen en met het intensieve bouwplan, met veel aardappelen. Hierdoor zijn de investeringen in werktuigen en gebouwen, althans per hectare, groter dan op de akkerbouwbedrijven in andere landen die meer zijn gespecialiseerd in granen.

Tabel 3.3

Ontwikkeling balanstotaal 2000 tov 1990 en totaal op akkerbouwbedrijven

	grond	gebouw	werktuig	overig	totaal	totaal euro 2000 (x 1.000)
Duitsland	250	205	145	278	233	766
Frankrijk	95	148	158	155	137	242
België	141	119	140	126	136	247
Nederland	240	157	144	148	200	983
Denemarken	243	273	171	519	273	541
Ver Koninkrijk	185	37	122	160	159	1.264
Spanje	128	84	112	173	133	202

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Financiële opbrengsten per hectare in Nederland het hoogst

Door het intensieve bouwplan zijn in Nederland de geldopbrengsten per hectare veruit het hoogst in de EU (tabel 3.4). Vanwege de invloed van de fluctuaties in prijzen, met name van aardappelen, is de vergelijking gemaakt over een langere periode, 1996-2000.

In Nederland is de gemiddelde geldopbrengst per hectare akkerbouw ongeveer het drievoudige van de geldopbrengst van graan (exclusief subsidie). In andere landen is dat door het grote aandeel granen in het bouwplan slechts het dubbele of minder.

Vanwege de verschillen in de aardappelteelt in de EU, met specifiek in Nederland veel poot- en zetmeelaardappelen, is het voor dit gewas niet goed mogelijk een vergelijking van de opbrengsten met andere landen te maken.

Ook het hoogst bij graan en bij suikerbieten

De Nederlandse opbrengsten in kg per ha bij suikerbieten zijn door de geografische ligging, de klimatologische omstandigheden en de hoge frequentie van de teelt niet de hoogste in de EU. Door de relatief hoge prijs die de telers ontvangen, mede door een gunstige verwerkingsstructuur, behaalt Nederland toch een van de hoogste geldopbrengsten. Evenals bij de granen zijn bij de suikerbieten de kg opbrengsten in de meeste landen meer gestegen dan in Nederland, dat in de betrokken jaren een daling kende. De Nederlandse bietenoogst van 2003 laat evenwel zien dat de opbrengsten in bepaalde jaren, in dit geval met veel zon, zeer hoog kunnen zijn. Doordat hogere tonnages in een oogstjaar veelal gepaard gaan met lagere prijzen vanwege het quotasysteem (meer C suiker) is de ontwikkeling van de geldelijke opbrengst minder gevarieerd. De totale opbrengsten per ha zijn in de negentiger jaren in Nederland het minst gestegen.

Subsidies in meeste landen hoger dan in Nederland

De Nederlandse akkerbouwers ontvangen relatief weinig subsidies van de EU. Dit houdt verband met de relatief geringe oppervlakte gewassen met een toeslagregeling: granen, oliezaden, eiwitgewassen e.d. Deze subsidies bedragen, in de tweede helft van de jaren negentig dus voor het inwerking treden van de Agenda 2000 besluiten en de verdere hervorming van het GLB in 2003, voor de Nederlandse akkerbouw slechts 4% van de opbrengsten, in veel andere landen echter zo'n 20% (tabel 3.4).

Tabel 3.4

Fysieke en geldopbrengsten granen en suikerbieten per hectare, totaal opbrengsten en subsidies gemiddeld 1996-2000 op akkerbouwbedrijven

land	granen (ton/ha)	suiker- bieten (ton/ha)	granen euro/ha	suiker- bieten euro/ha	opbr. (x 1.000)	idem per hectare	subsidie (x 1.000)	idem in % v. opbr.
Duitsland	7,1	54,4	888	2.715	155	1.612	26,1	17
Frankrijk	7,6	73,4	855	2.668	137	1.419	33	24
België	8,4	64,2	1.002	2.851	113	2.191	9,6	8
Nederland	8,4	58,5	1.016	2.925	157	3.003	5,9	4
Denemarken	7,3	50,9	834	2.471	74	1.402	14,3	19
Ver Koninkrijk	8,1	50,2	955	2.332	227	1.416	49	22
Spanje	3,1	57,5	421	2.760	39	635	10,5	27

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Tabel 3.5**Ontwikkeling van enkele (gewas)opbrengsten en van totale kosten op akkerbouwbedrijven tussen 1990 en 2000 ('92=100)**

land	granen (ton/ha)	suiker- bieten (ton/ha)	granen euro/ha	suiker- bieten euro/ha	opbr. totaal	idem per hectare	subsidies	kosten totaal
Duitsland	99	99	77	101	174	88	645	176
Frankrijk	108	109	81	109	139	111	344	138
België	111	104	85	106	112	99	341	113
Nederland	101	93	79	102	109	104	302	115
Denemarken	104	106	80	105	143	111	358	132
Ver Koninkrijk	110	112	83	101	113	109	353	121
Spanje	117	118	91	113	150	110	405	132

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

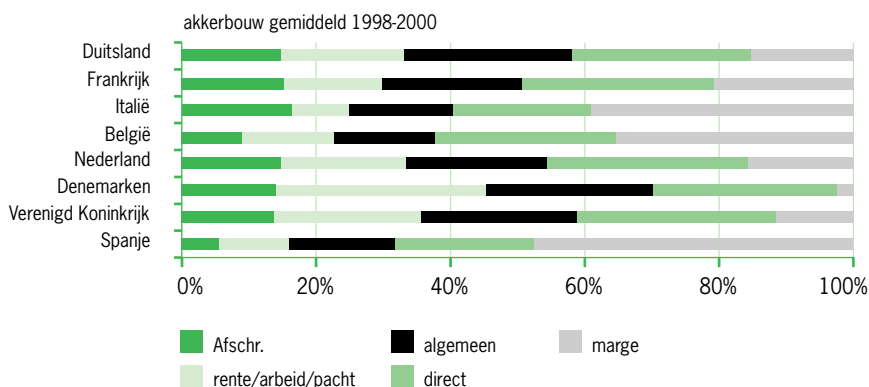
De ontwikkeling van kosten en opbrengsten in de jaren negentig in de akkerbouw is voor Nederland relatief ongunstig (tabel 3.5). De totale opbrengsten per bedrijf zijn met 9% het minst gestegen, mede door een geringe oppervlaktevergroting van de bedrijven. In belangrijke andere landen - Duitsland, Frankrijk en België - nemen door de uitbreiding van de bedrijven de opbrengsten in vrijwel gelijke mate toe als de kosten.

Kosten in Nederland hoger per hectare, smalle inkomensmarge

De Nederlandse akkerbouw kent mede door de hogere vermogensbehoefte een hoger kostenniveau per hectare. De verdeling van de (betaalde) kosten op de akkerbouwbedrijven in de voor Nederland belangrijkste andere EU-landen (Duitsland, België, Frankrijk en het VK) nauwelijks anders. Het aandeel van de directe kosten (zaaizaad en pootgoed, kunstmest en gewasbescherming) is in Nederland hoog, maar Engeland en Frankrijk volgen op de voet. De afschrijvingen maken in Nederland ondanks de hogere investeringen per hectare in gebouwen en werktuigen geen groter deel uit van de kosten dan in genoemde landen.

In sommige andere landen laat de kostenverdeling wel enkele uitschieters zien. Uit figuur 3.3 blijkt dat in Denemarken de factorkosten (met name rente) erg hoog zijn. De totale betaalde kosten zijn in Denemarken zodanig hoog dat er nauwelijks een inkomensmarge resteert. In Spanje daarentegen bedraagt deze marge bijna 50% van de opbrengsten. Terwijl deze marge voor de Belgische akkerbouwers bijna 40% is, is deze voor de Nederlandse akkerbouw minder dan 20%.

Figuur 3.3 Opbouw van de kosten en de marge op gespecialiseerde akkerbouwbedrijven (gemiddeld 1998-2000)



Sterke kostenstijging in Nederland

De (betaalde) kosten van de Nederlandse akkerbouw zijn in absolute zin per bedrijf niet sterker gestegen dan in andere belangrijke akkerbouwlanden (tabel 3.6). Alleen in België stegen deze kosten zo'n 10.000 euro per bedrijf minder dan in Nederland.

De toename van de kosten in Nederlandse akkerbouw is evenwel relatief (vergeleken met bijvoorbeeld Frankrijk en Duitsland) hoog gezien de beperkte toename van de oppervlakte van het gemiddelde bedrijf en daardoor van de opbrengsten (zie ook tabel 3.5). Nederland ziet hierdoor de marge tussen opbrengsten en kosten dalen, terwijl deze in onder meer België, Duitsland en Frankrijk toeneemt.

Tabel 3.6 Ontwikkeling van marge, kosten en opbrengsten (in 1.000 euro per bedrijf) tussen 1990-1994 en 1996-2000 op gespecialiseerde akkerbouwbedrijven

	marge	totale opbrengsten	totale kosten	afschrijving	rente	arbeid	pacht	algemene kosten	directe kosten
Duitsland	9,9	66,0	56,1	7,5	0,8	8,4	6,8	16,3	16,3
Frankrijk	9,1	38,3	29,2	5,0	-0,3	1,8	3,6	8,8	10,1
België	3,5	11,8	8,2	1,9	0,1	0,2	2,5	3,1	0,4
Nederland	-4,0	13,5	17,5	4,1	1,0	-1,2	2,0	5,2	6,3
Denemarken	5,0	22,3	17,2	2,7	2,0	1,3	1,3	5,2	4,7
VK	-8,4	25,6	34,0	5,6	-1,4	3,7	4,3	11,6	10,1
Spanje	8,1	13,0	4,9	-0,2	0,2	-0,0	1,1	1,5	2,4

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Inkomen akkerbouw in Nederland gedaald

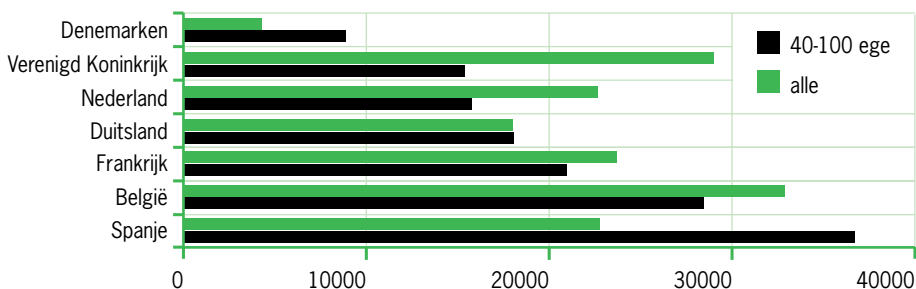
Het verschil tussen de opbrengsten en de betaalde kosten is het gezinsinkomen uit het bedrijf. In figuur 3.4 is dit inkomen uitgedrukt per gezinsarbeidskracht, zowel voor alle akkerbouwbedrijven als de akkerbouwbedrijven tussen de 40 en 100 ege. In het laatste geval speelt voor de vergelijking het schaalgrootte-effect een minder grote rol. Het betreft een vergelijking van twee vijfjaarlijkse perioden om de invloed van bijzondere jaren te beperken.

Nederland staat op de vierde plaats wat betreft het inkomen op alle akkerbouwbedrijven. Bij de groep tussen 40 en 100 ege¹⁰⁾ staat Nederland echter pas op de tiende plaats. Voor Engeland, dat relatief de grootste akkerbouwbedrijven in de EU kent, is de daling op de ranglijst nog groter. In Duitsland waar de bedrijven in hectares gemeten ook groot zijn, behalen ook de bedrijven tussen de 40 en 100 ege een met de grotere bedrijven vergelijkbaar inkomen. Blijkbaar kunnen deze iets kleinere bedrijven in Duitsland door een intensiever bouwplan de aanwezige productiemiddelen gunstiger inzetten dan het gemiddelde van alle akkerbouwbedrijven die 111 ege groot zijn. Op de grotere akkerbouwbedrijven drukken ook de kosten van betaalde arbeid meer het resultaat. In België, Frankrijk, maar nog sterker in Engeland en Nederland is het inkomen op alle bedrijven hoger dan op de bedrijven in de klasse van 40 tot 100 ege. Dit wijst in deze landen op de betekenis van schaalvergroting voor de verbetering van het inkomen uit het bedrijf.

In de negentiger jaren is het inkomen per bedrijf op de akkerbouwbedrijven in bijna alle landen toegenomen (figuur 3.5). Met name in Frankrijk en Duitsland is de stijging aanzienlijk (ca. 10.000 euro); in Duitsland is dat mede toe te schrijven aan een duidelijke vergroting van de bedrijven (meer dan een verdubbeling, mede door de hereniging van het land). Alleen in Nederland en Engeland is het inkomen afgenomen bij een beperkte toename van de bedrijfsgrootte. De opbrengsten staan in deze landen onder druk (in het VK mede door de koersverhouding pond/euro in deze periode). De kosten in de akkerbouw in beide landen zijn naar verhouding te hoog, ondanks het feit dat de bedrijven er gemiddeld (in ege) het grootst zijn. Het is opvallend dat deze landen met de gemiddeld grootste bedrijfsomvang (althans in ege; in oppervlakte per bedrijf is Nederland niet meer dan een middenklasser) een achteruitgang van het inkomen laten zien.

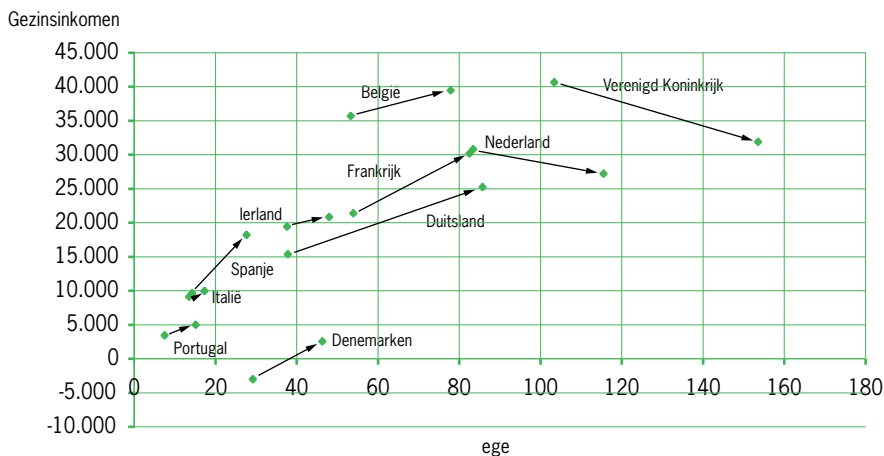
10) Dit zijn voor Nederland bedrijven tussen ongeveer 20 en 50 hectare, in andere landen is de oppervlakte in deze ege-klasse tussen 40 en 100 ha (zie ook tabel 3.1 voor de gemiddelde ege waarde per hectare per land).

Figuur 3.4 Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht (gak) (gemiddeld 1996-2000) op alle gespecialiseerde akkerbouwbedrijven en op bedrijven van 40-100 ege



Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

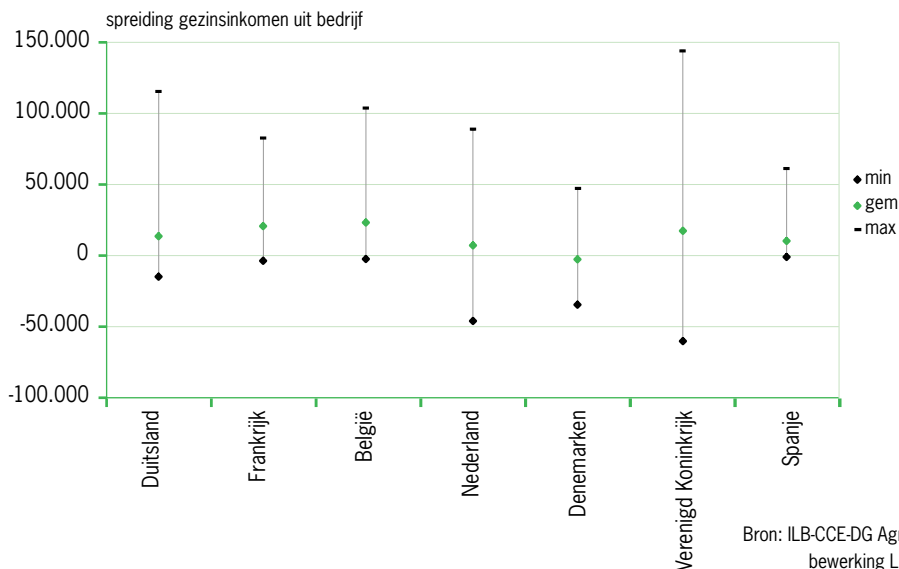
Figuur 3.5 Ontwikkeling van gezinsinkomen uit bedrijf en omvang tussen twee vijfjaars gemiddelden (1990-1994) en (1996-2000) voor gespecialiseerde akkerbouwbedrijven



Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Figuur 3.6

Spreading van gezinsinkomen uit bedrijf (in euro) op gespecialiseerde akkerbouwbedrijven, 1999



Spreading van inkomens in Nederland relatief groot

De inkomensverschillen in de Nederlandse akkerbouw zijn vrij groot, onder andere door de verschillen in het bouwplan van de bedrijven (figuur 3.6). Daarnaast spelen factoren als opbrengsten en kosten per hectare, onder invloed van de managementbeslissingen van de ondernemer een rol, zodat er ook tussen de in omvang vergelijkbare bedrijven grote verschillen in inkomen zijn (Alleblas et al, 1998). Alleen in de akkerbouw in het VK zijn de inkomensverschillen groter door grotere verschillen in bedrijfsomvang.

De gegevens hebben betrekking op 1999, een voor vooral de Nederlandse akkerbouw vanwege lage aardappelprijzen matig jaar, waarin het gemiddelde inkomen in de akkerbouw ook achterbleef bij dat in België, Duitsland en Frankrijk. In jaren met relatief goede prijzen en inkomens, zoals het jaar 2001, zijn de verschillen in het algemeen groter (Jager, 2004). Bedrijven met een zg. Veenkoloniaal bouwplan met vooral marktordeninggewassen, waaronder zetmeelaardappelen, hebben een vrij stabiel inkomen. Bedrijven met voornamelijk poot- en consumptieaardappelen als inkomensgenererende gewassen kennen een sterk fluctuerend inkomen, met name wanneer er geen prijsafspraken door middel van contracten zijn gemaakt met de afnemer.

Tabel 3.7**Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht in de akkerbouw in enkele EU landen (x 1.000 euro)**

	1999	2000	2001
Duitsland	21,7	17,4	22,3
Frankrijk	21,6	20,5	18,2
België	26,1	32,6	34,2
Nederland	10,3	11,2	45,5
VK	25,4	21	13,1

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Oorzaken voor afzwakkende positie Nederlandse akkerbouw

De inkomens in de Nederlandse akkerbouw zijn in de meeste jaren relatief laag (zie ook tabel 3.7 en De Bont en van der Knijff, 2003). Uitzonderingen zijn de jaren met bijzondere omstandigheden, zoals de overvloedige regenval in de oogstperioden van 1998 en 2001 en recentelijk ook de droogte in 2003, waardoor de prijzen van met name aardappelen en uien nog relatief hoog worden. Vergelijking met de ontwikkeling van de resultaten van de akkerbouw in andere EU-landen leert dat Nederland achter blijft. Nederland dreigt vanuit de kopgroep in de middenmoot te belanden. Hiervoor zijn in relatie tot het buitenland verschillende factoren aan te wijzen:

- het proces van schaalvergroting verloopt in Nederland vrij traag. Akkerbouwbedrijven kunnen mede door de concurrentie op de grondmarkt met andere sectoren (vooral veehouderij) de oppervlakte niet gemakkelijk vergroten. De vaste kosten van mechanisatie, gebouwen e.d. per hectare kunnen hierdoor slechts geleidelijk worden verlaagd;
- de Nederlandse akkerbouwbedrijven zijn veelal al intensief qua bouwplan, met vooral aardappelen, veelal ook groenten, bloembollenteelt e.d. Een verdere intensivering stuit op grenzen wat betreft bodemvruchtbaarheid, terwijl het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen aan beperkingen onderhevig is (hoofdstuk 5). Bovendien laat de afzetmarkt van genoemde tuinbouwmatige producten geen grote uitbreiding toe. Bij omschakeling naar biologische teelt kan de arbeidsvoorziening een knelpunt vormen (Smits en Koole, 2002). Inmiddels lijken de inkomensvoordelen van biologische teelten – mogelijk tijdelijk - te zijn weggevallen (Jager, 2004);
- een aantal kosten is in Nederland hoog, met name vanwege de grond- en pachtprizen. Dit treft de akkerbouw in Nederland meer dan andere agrarische sectoren, waar de 'grondgebondenheid' geringer is resp. volstaan kan worden met een gemiddeld kleinere oppervlakte van het bedrijf;
- de EU-subsidies (toeslagen) zijn tot dusver gekoppeld aan de betreffende marktordeninggewassen (vooral granen, oliezaden, eiwitgewassen) waarvan de prijsondersteuningniveaus door de EU zijn verlaagd. Door het Nederlandse bouwplan zijn de bedragen per bedrijf (en in verhouding tot de totale opbrengsten) relatief laag, terwijl de Nederlandse akkerbouw door de graanprijsverlaging wel een druk op de prijsvorming van de vrije gewassen heeft ondergaan (zg. spilfunctie).

Een en ander neemt niet weg dat positie van de Nederlandse akkerbouw nog redelijk sterk is, mede door de relatief sterke positie van de verwerkende bedrijven, met name de aardappel- en suikerbietenverwerkende industrie en de handelshuizen voor pootaardappelen e.d.

3.2 Tuinbouw

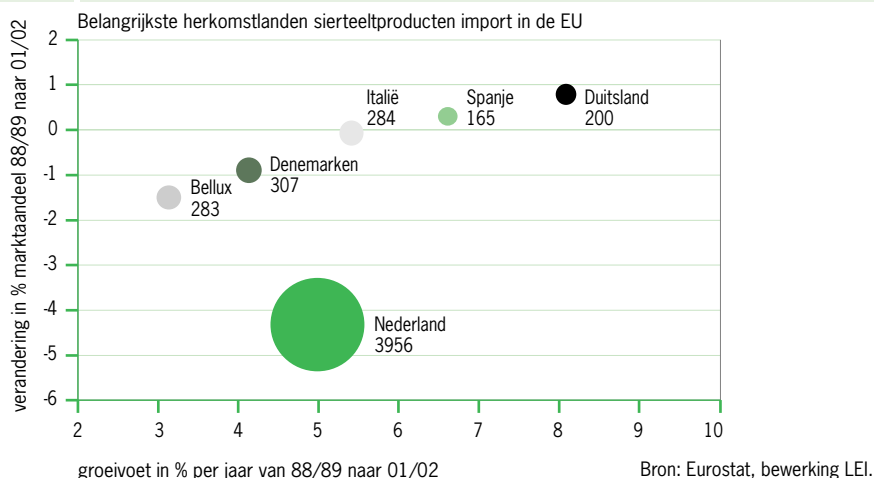
3.2.1 Sierteelt

Marktpositie Nederland is zeer sterk

Nederland is een zeer dominante aanbieder van sierteeltproducten in de EU, met een aandeel van bijna 60% van de totale EU-invoer van 2001/02. De Europese invoer van sierteelt uit Nederland is de afgelopen 15 jaar gemiddeld 5% per jaar toegenomen (figuur 3.7). Dat is iets minder dan de groei van de totale EU-invoer van sierteelt (van 5,6%), waardoor het Nederlandse aandeel in de Europese invoer licht is afgenomen.

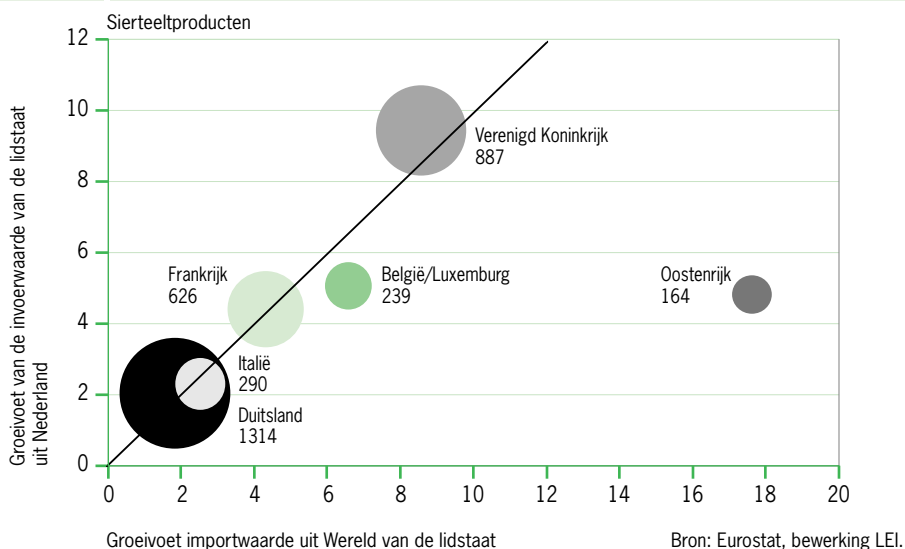
Figuur 3.7

Omvang van en ontwikkelingen in de EU-invoer van sierteeltproducten uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie



Op de voor Nederland belangrijkste afzetmarkten in de EU groeit de importwaarde van sierteeltoproducten nog behoorlijk sterk. Nederland behoudt op de belangrijkste markten (Duitsland, Frankrijk en het VK) haar positie (figuur 3.8). Op de snel groeiende maar nog kleine markten (België en Oostenrijk) verliest de Nederlandse sierteeltsector echter terrein, voornamelijk aan Israël. Nederland dankt zijn huidige sterke concurrentiepositie aan de combinatie van gespecialiseerde toelevering, handel en logistiek, een hoog technologische en organisatorische kennisniveau en een gunstige geografische ligging. Kennisontwikkeling leidde tot hoge productiviteit en kwaliteit van producten. De Nederlandse tuinbouw dreigt echter zijn technologische voorsprong op concurrenten te verliezen (o.a. Rabobank, 2001). Toelevering en handel internationaliseren en buitenlandse telers hebben daardoor gemakkelijker toegang tot de kennis van leveranciers van productiemiddelen en uitgangsmateriaal. Nederland heeft een unieke centrumfunctie, waar kennis op het gebied van teelt, marketing, management, handel en logistieke dienstverlening sterk geconcentreerd is. Naar verwachting blijft Nederland ook de komende jaren deze centrale rol spelen, mits geïnvesteerd wordt in kennisontwikkeling en innovaties, om logistieke en milieuknelpunten op te lossen en te reageren op veranderende markten. Hierbij wordt vooral gedacht aan het verder verbeteren van het samenspel tussen de verschillende schakels in de keten (Zimmerman et al., 2003).

Figuur 3.8 Groei van de invoer van sierteeltoproducten in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



De sierteelt wordt onderscheiden in snijbloemen en potplanten. Tabel 3.8 geeft de importen en exporten van beide groepen. De Nederlandse positie als internationale draaischijf komt duidelijk tot uitdrukking in die tabel. Wereldwijd gezien is Nederland de grootste exporteur, maar heeft ook een plaats bij de top vijf van importeurs. Nederland heeft als exporteur een aanzienlijke voorsprong op nummer twee bij snijbloemen en een goede voorsprong bij potplanten. Landen van buiten de EU, zoals Israël, Colombia en Kenia, lijken concurrenten, omdat ze in het afgelopen decennium hun marktaandeel hebben weten uit te breiden van 13% naar 18%. Deze sprong werd overigens binnen twee jaar – in 1992 en 1993 – gerealiseerd. Echter, het grootste deel van deze handelsstromen loopt via Nederland. Nederland fungeert als marktplaats voor buitenlandse sierteeltproducten en exporteert deze naar derden landen. Ongeveer 25 % van de veiling aanvoer komt uit het buitenland. Kenia, Oeganda en Tanzania zetten tweederde tot 90 % van hun productie af via Nederland. Van Equator gaat 60 % en van Colombia circa 20 % van de export naar Europa via Nederland. Beide landen exporteren rechtstreeks naar Duitsland, Spanje en Frankrijk, terwijl Colombia bijna 50 % rechtstreeks naar het VK exporteert. Daarbij moet bedacht worden dat van de Colombiaanse exporten slechts 10 % naar Europa gaat en van Equator rond de 50 %. Deze landen zijn sterk gericht op Noord-Amerika, zie de grote importen van de VS. Voor potplanten zijn er diverse EU- landen met een aanzienlijk aandeel in de internationale handel, waaronder Denemarken, vooral bekend van bloeiende potplanten en België van de azalea's.

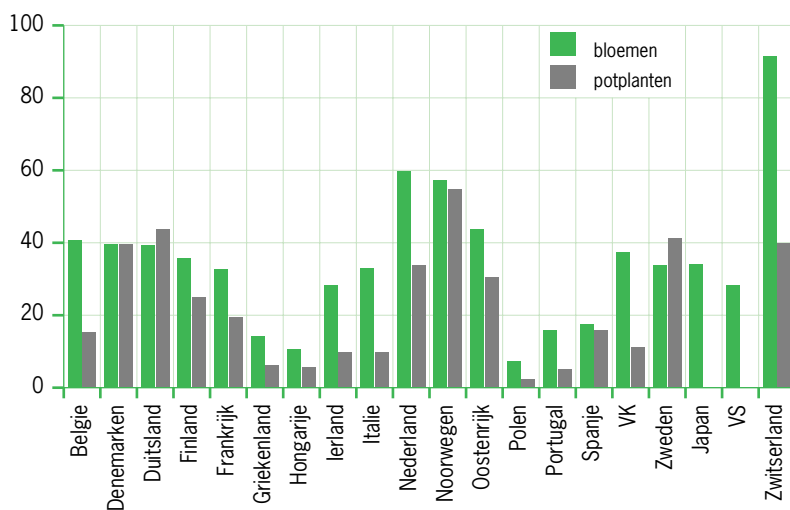
Tabel 3.8 Importen en exporten van snijbloemen en potplanten in 2001

Snijbloemen Importeurs			Potplanten Importeurs		
Land	Omzet (€ 1 miljoen)	Aandeel	Land	Omzet (€ 1 miljoen)	Aandeel
Duitsland	819	15%	Duitsland	570	15%
USA	615	12%	Frankrijk	281	7%
VK	613	12%	USA	260	7%
Nederland	466	9%	VK	240	6%
Frankrijk	381	7%	Nederland	195	5%
Japan	169	3%	Italië	148	4%
Wereld	5300	100%	Wereld	3750	100%
Snijbloemen Exporteurs			Potplanten Exporteurs		
Nederland	2169	47%	Nederland	1128	32%
Equator	230	5%	Denemarken	352	10%
Kenia	200	4%	Canada	260	7%
Israël	145	3%	België	240	7%
Spanje	96	2%	Italië	173	5%
Italië	87	2%	Duitsland	148	4%
Wereld	4603	100%	Wereld	3550	100%

Bron: IAPH, 2003.

De kansen voor Nederland op de diverse afzetmarkten kunnen ook ontleend worden aan de consumptie per hoofd van de bevolking (figuur 3.9). De noordelijke landen hebben in het algemeen een hogere consumptie per hoofd dan de zuidelijke landen, met uitzondering van Italië. Italië is weliswaar de vierde exportbestemming voor Nederland, maar beduidend minder belangrijk voor Nederland dan het VK, terwijl de marktomvang van Italië groter is dan van het VK. Hier speelt de eigen productie een belangrijke rol. Ook in Duitsland kan de eigen productie niet worden genegeerd. De marktomvang van Duitsland wordt op 6,6 en die van het VK op 2,4 miljard euro geschat (IAPH, 2003). De exporten naar Duitsland zijn net 20 % van de marktomvang en in het VK komt meer dan 35 % van de sierteeltafzet uit het buitenland. Binnen de EU heeft Nederland in feite vooral concurrentie van de eigen productie.

Figuur 3.9 Consumptie van sierteelproducten in euro per hoofd in 2002



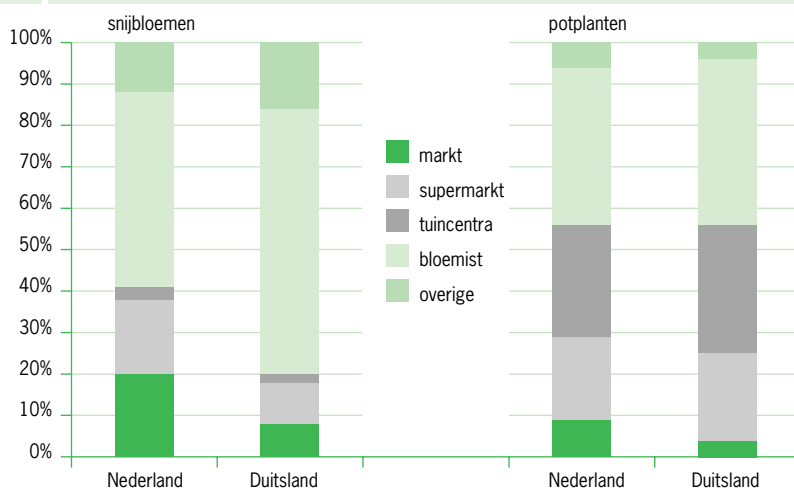
Bron: VBN 2002

Gezien de verschillen in afzet per sierteelproducten per land is er nog een behoorlijk potentieel voor vergroting als meer landen op het hoge niveau van consumptie van de noordelijke landen komen.

Bloemenhandel nog relatief kleinschalig

De handel in sierteelproducten lijkt op consumentenniveau redelijk inzichtelijk. Echter in vele landen gaan bloemen vaak van kweker rechtstreeks naar hun eigen bloemenzaken. In de officiële statistieken zijn deze stromen nauwelijks terug te vinden. In het VK gaat een groot deel van de verkoop via supermarkten. Voor potplanten zijn de tuincentra nog een belangrijk afzetkanaal. Voor Nederland en Duitsland zijn de afzetkanalen aangegeven in figuur 3.10. In het algemeen worden bloemen kleinschalig afgezet.

Figuur 3.10 Aankoopkanalen van consumentenbloemen



Bron: Rabobank, 2001

De consumentenafzetkanalen krijgen de bloemen via de groothandelsmarkten, groothandel en exporteurs of kopen rechtstreeks op de veiling of in het buitenland bij producenten. De omzet van buitenlandse veilingen en groothandelsmarkten valt in het niet bij die van de twee Nederlandse veilingen (tabel 3.9). Slechts de Duitse veiling over de grens bij Venlo komt met een omzet van 30 tot 40 % van de twee Nederlandse grote veilingen in de buurt. De concentratie van de handel op de Nederlandse veilingen suggereert een zekere grootschaligheid. Echter na de veiling is sprake van vele handelaren, die inkopen en vervolgens afzetten bij de eigen (veelal kleinschalige) klanten. Grote bedrijven zoals Zurel of de Dutch Flower group, hebben een omzet van 200 miljoen euro, aanzienlijk minder dan bijvoorbeeld the Greenery met een omzet van 1.600 miljoen euro in de groente- en fruithandel.

Tabel 3.9

Omzetten van veilingen en groothandelsmarkten in Europa in 2002

Naam	Land	Type	Omzet in € miljoen
FloraHolland	NL	Veiling	1918
Aalsmeer	NL	Veiling	1584
VON	NL	Veiling	57
Vleuten	NL	Veiling	23
NBV/UGA	D	Veiling	636
Hamburg	D	Groothandelsmarkt	102
Dortmund	D	Groothandelsmarkt	50
Frankfurt	D	Groothandelsmarkt	41
Düsseldorf	D	Groothandelsmarkt	37
Berlijn	D	Groothandelsmarkt	35
Mannheim	D	Groothandelsmarkt	31
Pescia	I	Groothandelsmarkt	105
Blumenbörse Zürich	CH	Groothandelsmarkt	28

Bron: ALPH, 2003

Structuur sierteeltbedrijven in Nederland gunstig

De categorie bloemenbedrijven bestaat uit snijbloemen- en potplantenbedrijven. Internationaal gezien is er geen scherpe grens tussen teelten in de opengrond, onder plastic of onder glas. Teelt onder plastic is het meest voorkomende type kas buiten Noord-Europa en Noord-Amerika. Ondanks dat Nederland wereldwijd bekend staat als het handelscentrum voor de sierteelt, heeft Nederland slechts een klein gedeelte van het wereldproductieareaal. In de waarde per ha scoort Nederland hoog, maar minder hoog dan in de Scandinavische landen. Het relatief grote aandeel van de opengrondsteelten in vergelijking met die landen, is een van de oorzaken. Zweden scoort hoog omdat de productie voor een aanzienlijk deel uit uitgangsmateriaal bestaat. Overigens hebben ook de voormalige Oostbloklanden, de VS en ook China relatief hoge productiewaarden per ha. Wordt de productiewaarde per bedrijf gemeten, dan staat Nederland aan de top. Landen, zoals Colombia en de VS, hebben een productiewaarde per bedrijf, die in buurt van Nederland komt.

In tabel 3.10 zijn de belangrijkste gegevens uit het Europees boekhoudnet voor 1999 gegeven. Alleen landen met voldoende waarnemingen zijn opgenomen. De meeste gespecialiseerde sierteeltbedrijven heeft Italië (38 % van de EU) en Duitsland (19%). Nederland zorgt met 13 % van het aantal bedrijven voor 29 % van de productie gemeten in ege van alle gespecialiseerde bedrijven. De bedrijven zijn ten opzichte van bijvoorbeeld de akkerbouwbedrijven relatief groot met uitzondering van de bedrijven in Duitsland en het VK. De oppervlakte cultuurgrond is met maximaal 5,4 ha in Spanje en gemiddeld in de EU 1,5 ha gering. Daarbij dient bovendien in ogenschouw genomen te worden dat alleen de oppervlakte bloemen en potplanten maatgevend is: voor alle landen gemiddeld minder dan 0,7 ha. De ege's per ha is uiteraard vele malen hoger dan voor akkerbouwbedrijven maar veelal hoger

dan voor de beschermde groenteteelten. Het aantal arbeidskrachten per bedrijf ligt eveneens relatief hoog. Opvallend is het relatief grote aantal VAK in het VK en het zeer laag aantal in Frankrijk in verhouding tot de productieomvang. Het aandeel potplanten in de bedrijfsomvang is voor het VK een mogelijke verklaring. De verhouding tussen Nederland en Denemarken hangt nauw samen met de omvang van het bedrijf in ege. In Frankrijk, Nederland, Denemarken zijn vrijwel alle bedrijven groter dan 30 ege. In Portugal komt slecht eenderde van de bedrijven boven deze grens en in Spanje ongeveer tweederde. De bedrijven in Denemarken zijn het hardst in omvang gegroeid.

Tabel 3.10

Structuur van gespecialiseerde sierteeltbedrijven in 1999

land	aantal bedrijven	Totale productie in 1000 ege ^a	Kenmerken gespecialiseerde bedrijven (gemiddeld)								
			ha	ege	Ege 1999 in % van 1990	ege/ha	% bedrijven > 30 ege	Ha bloem/potplant	Ha bloemen	Ha potplanten	VAK per bedrijf
Duitsland	8.797	703	0,8	80	60	97	74	0,4	-	-	4,2
Frankrijk	4.140	804	2,3	194	212	83	94	1,0	0,7	0,5	3,2
Italië	17.119	1.139	1,6	67	110	43	81	0,5	0,6	0,2	2,0
België	1.490	147	1,1	99	132	90	76	0,5	0,2	0,2	2,6
Nederland	5.927	1.576	2,7	66	158	97	100	1,1	0,8	0,4	6,1
Denemarken	848	318	2,8	375	248	133	94	0,7	0,0	0,8	9,7
VK	1.944	233	3,4	120	81	35	82	0,6	0,4	0,6	9,8
Spanje	2.737	86	5,4	31	44	6	63	1,4	1,3	0,1	2,2
Portugal	1.266	33	1,5	26	446	17	35	0,3	0,3	0,1	2,3
Totaal	45.694	5.457	2,0	119	113	59	83	0,7	0,5	0,3	

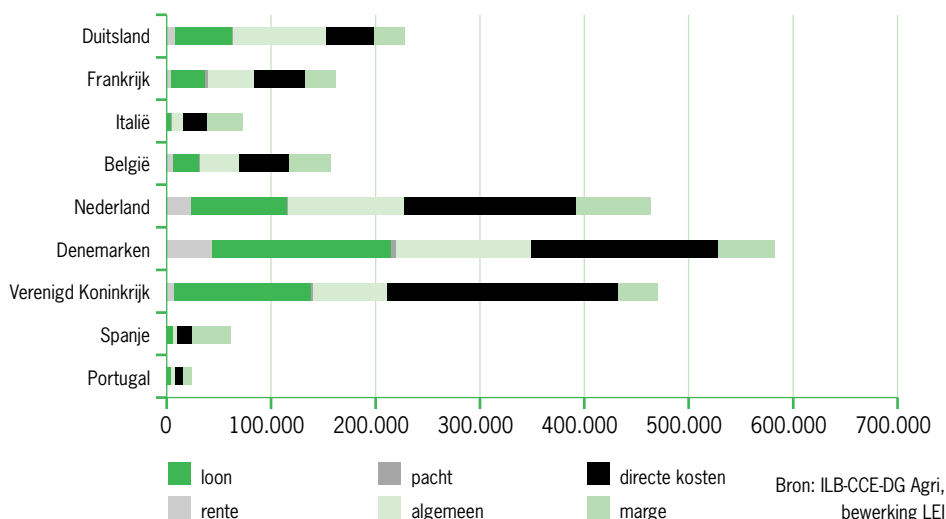
Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

^a) aantal bedrijven vermenigvuldigd met ege per bedrijf.

Opbrengsten en kosten: marges in Nederlandse sierteelt het hoogst

In figuur 3.11 zijn de gemiddelde kosten en marges gegeven voor de jaren 1996 tot en met 2000. De opbrengsten per bedrijf zijn in het VK, Denemarken en Nederland het hoogst. Gezien de kleine bedrijfsomvang in het VK is dat opvallend, maar passend bij de hoge arbeidsbezetting. Mogelijk hebben de bedrijven in het VK tevens een handelsfunctie. In Spanje en Italië nemen de marges een belangrijk deel van de opbrengsten in. Nederland heeft absoluut gezien de hoogste marge. De marge voor de siertelers in Nederland is bovendien meer toegenomen dan in andere EU-landen, behalve in Spanje. In Italië en het VK is de marge gedaald, terwijl in het VK de bedrijven toch fors zijn gegroeid.

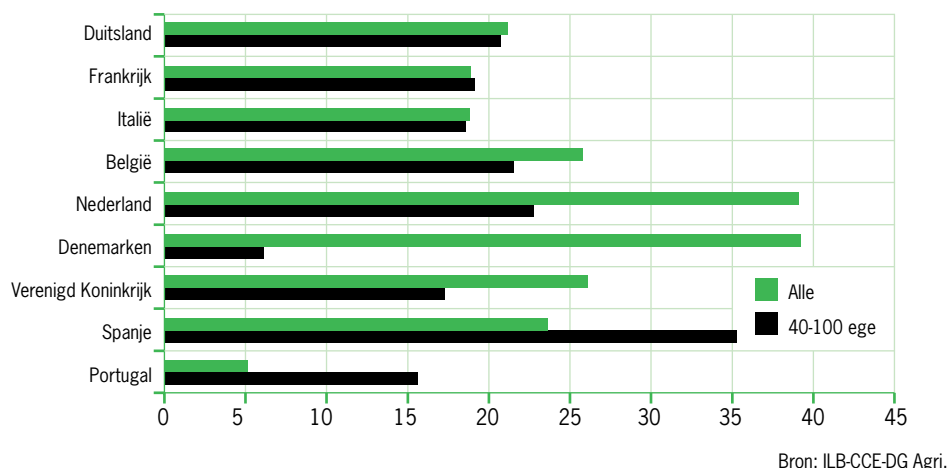
Figuur 3.11 Opbouw van de kosten en de marge op gespecialiseerde sierteeltbedrijven (gemiddelde 1996-2000)



Inkomen Nederlandse sierteelt aan de top

In figuur 3.12 is het gezinsinkomen van sierteeltbedrijven gegeven, zowel voor alle bedrijven als voor de groep tussen 40 en 100 ege. Nederland en Denemarken hebben met bijna 40.000 euro een hoog inkomen bij de grootste gemiddelde bedrijfsgrootte. Deze gedachten volgend zou ook Frankrijk bij de top moeten horen. Wordt echter het structuureffect, dat wil zeggen het verschil in bedrijfsgrootte eruit gehaald, dan scoort Nederland nog wel bij de top drie, maar Denemarken zakt af naar de laatste plaats. Hier speelt het product een belangrijke rol. Denemarken is vooral een potplantenteler, waar een behoorlijke schaalgrootte vereist is voor een optimale bedrijfsvoering: een argument dat ook deels voor Nederland geldt. De sierteeltbedrijven in met name Denemarken, Nederland en VK hebben meer dan vijf arbeidskrachten per bedrijf. Deze omvang noodzaakt dat de productiefactoren op een vergelijkbaar niveau als elders beloond moeten worden. Grote bedrijven hebben relatief veel personeel en kapitaal. De spreiding in het gezinsinkomen uit het bedrijf in genoemde drie landen is het grootst van alle landen (figuur 3.13). Voor Nederland en Denemarken zijn de uitschieters naar boven ten opzichte van het gemiddelde aanzienlijk groter dan bij de andere landen. Doordat er veel verplichtingen zijn voor de betalingen van loon en rente heeft dat een hefboomeffect op het 'resterend' gezinsinkomen.

Figuur 3.12 Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht (gemiddelde 1996-2000) op gespecialiseerde sierteeltbedrijven (x 1.000 Euro)



De ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf over de jaren is voor de vijf belangrijkste productielanden gegeven in figuur 3.14. Daaruit blijkt de topospositie van Nederland zeer duidelijk. Denemarken heeft begin jaren negentig een laag gezinsinkomen uit het bedrijf gekend, dat de jaren daarna gestaag is gegroeid. Belangrijk is de groei in ege geweest en besparing van de kosten. Het aandeel van de totale kosten in de opbrengsten is in Nederland iets harder gedaald dan in Denemarken. Nederland heeft daardoor de topospositie behouden ondanks de lagere groei van de bedrijfsomvang.

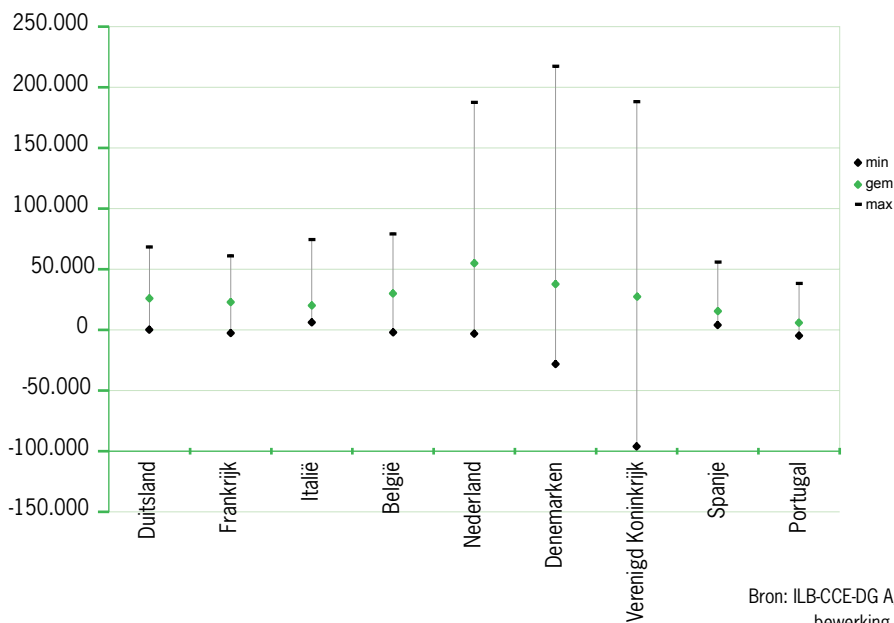
3.2.2 Groenten

Exportpositie Nederland verzwakt, maar nog sterk

Nederland en Spanje zijn de grootste groenteleveranciers op de EU-markt (figuur 3.15). Het grote verschil tussen beide is dat de gemiddelde groei van leveranties uit Nederland met 4% per jaar achterblijft bij de groei van de EU-invoer van 6%, terwijl de Spaanse leveranties jaarlijks gemiddeld ruim 11% zijn toegenomen. Elk jaar wordt het Spaanse aandeel op de Europese markt dus groter, onder andere ten koste van Nederland. Dat Nederlandse aandeel in de EU-importen is gedaald met 6-punten van 26% in 1988/89 tot 20% in 2001/02. Dat van Spanje groeide tot 24%.

Duitsland is met afstand de grootste markt voor Nederlandse groenten. De Duitse invoerwaarde groeide de laatste 15 jaar gemiddeld met 4% per jaar. Echter, de Nederlandse importwaarde groeide minder snel, namelijk 2,5% per jaar (figuur 3.16). Ook op de markt van het VK liep de groei van de Nederlandse importwaarde achter bij die van de concurrenten. In alle gevallen gaat het hierbij om Spanje.

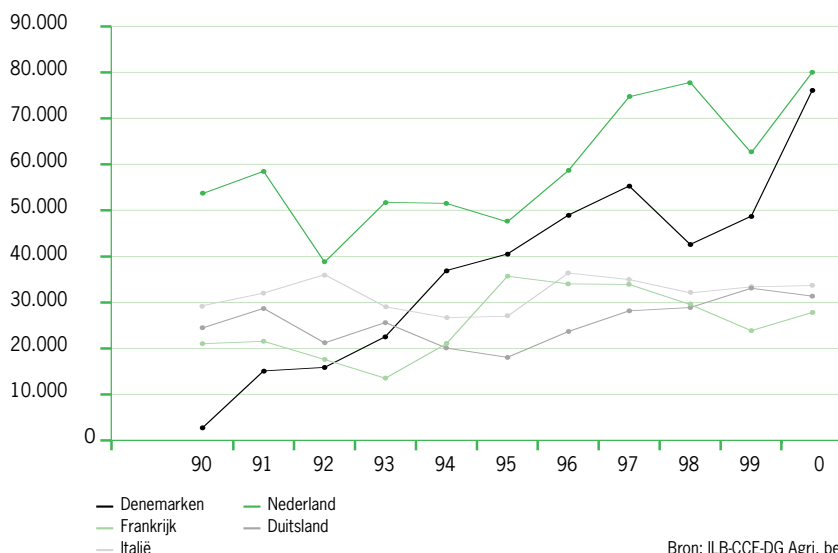
Figuur 3.13 Spreiding van gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde sierteeltbedrijven, 1999



De Nederlandse groenteproductie bestaat uit opengronds- en glasteelten, waarbij de productiewaarde van beide teelten zich verhoudt als 1:3. De glasgroenteteelt is sterk exportgericht en van oudsher vooral gericht op het minimaliseren van de kostprijs via kostenbesparende en opbrengstverhogende methoden. Na de periode van de ‘Wasserbombe’ begin jaren ‘90 is meer aandacht besteed aan kwaliteitsaspecten. Tasty Tom als smaaktomaat is hiervan een van de eerste voorbeelden. Op de belangrijkste exportmarkten in de Europese Unie - Duitsland en het VK – was het Spaanse aanbod zeker zo aantrekkelijk en heeft het een goed imago, met een productieproces dat in de beeldvorming veel ‘natuurlijker’ (zonderijpt) overkomt dan de Nederlandse kassenteelt. Ondanks dat imago slaagt Nederland er in een hogere prijs op de Duitse markt te krijgen dan Spanje in dezelfde periode voor hetzelfde product. Na enkele keren negatief in het nieuws gekomen te zijn met teveel residuen van bestrijdingsmiddelen heeft het Spaanse imago deuken opgelopen.

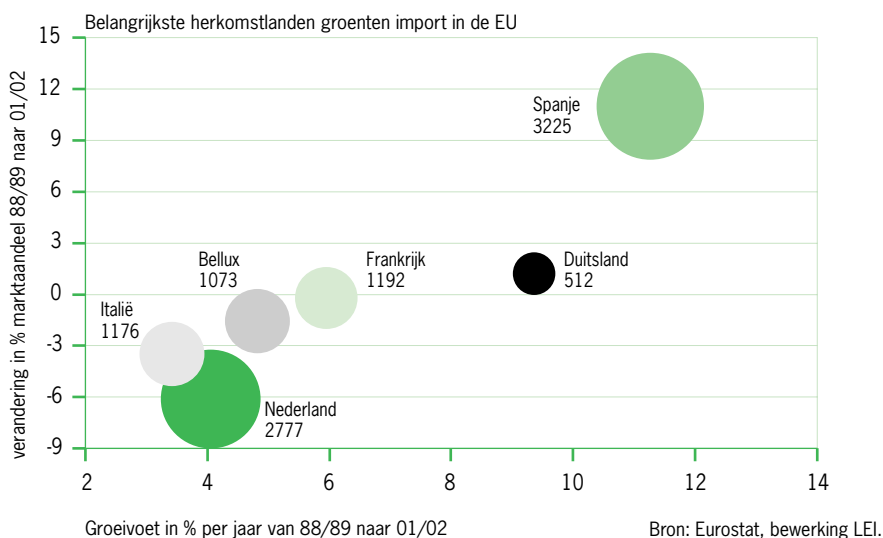
Voor vollegrondsgroenten is Nederland vooral een handelsland. Ter illustratie: in tabel 3.11 een aantal kengetallen uit het onderzoek van Stokkers et al. (2002). Nederland heeft een aanzienlijk kleiner areaal dan de twee belangrijkste afzetlanden Duitsland en het VK. Nederland exporteert meer dan het produceert. De zelfvoorzieningsgraad is zeer hoog.

Figuur 3.14 Ontwikkeling gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde sierteeltoedrijven



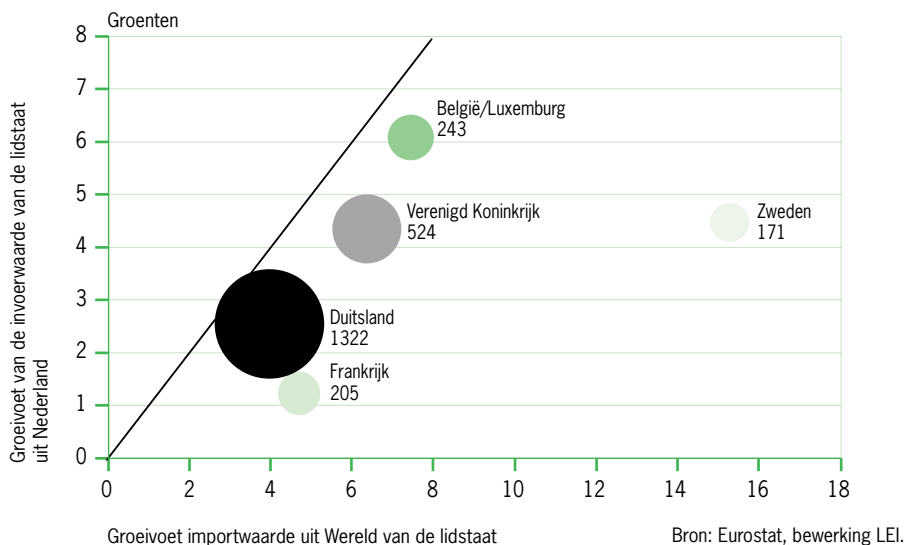
Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Figuur 3.15 Omvang van en ontwikkelingen in EU-invoer van groenten uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie



Bron: Eurostat, bewerking LEI.

Figuur 3.16 Groei van de invoer van groenten in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



Tabel 3.11 Kengetallen van de vollegrondsgroentensector in Nederland (1997-1999), Duitsland (1996-1999) en het Verenigd Koninkrijk (1995-1999)

Kengetal	Nederland	Duitsland	Verenigd Koninkrijk
Areaal (ha)	67.400	91.800	155.300
Productie (1.000 ton)	1.830	2.580	2.600
Productiewaarde (€ miljoen)	580	1.200	1.100
Import (1.000 ton)	890	2.850	1.390
Export (1.000 ton)	2.300	180	320
Zelfvoorzieningsgraad (%)	438	55	71

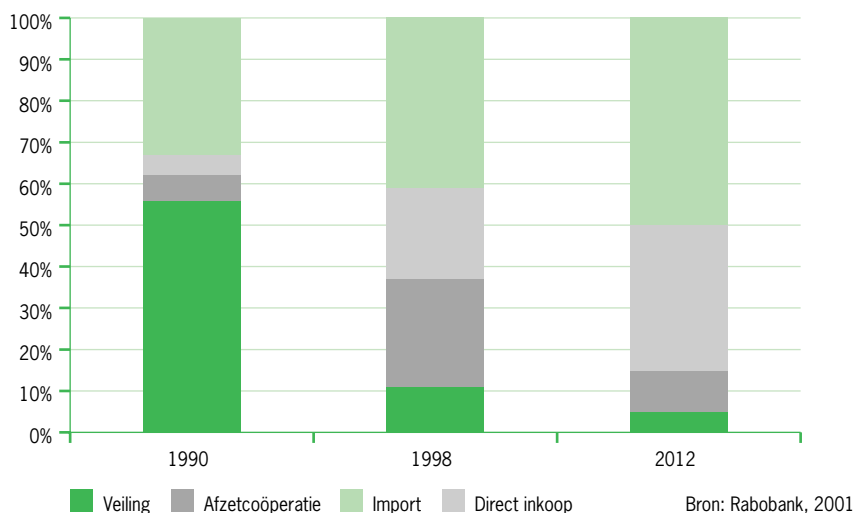
Bron: Stokkers et al, 2002.

Voor tomaten, met een aandeel van 14% belangrijk in de wereldgroenteproductie, is het aandeel van Nederland in de productie slechts 0,5%.

Concentratie en herstel vertrouwen in groentenhandel

Het afgelopen decennium heeft zich een concentratieproces - door fusies, overnames en deelnemingen - voltrokken in de handelsschakels van de groente. Sprekend is de fusie in 1996 van de meeste Nederlandse groenteveilingen tot The Greenery. In 1998 volgde een fusie met de handelshuizen van Dijk, de Disselkoen Groep en Hage International. Ondanks dat deze groep met een totale omzet van 1,6 miljard euro in 2003 de belangrijkste speler in de Nederlandse groentehandel is, blijft het Europees gezien nog steeds een kleine. Op de totale Europese markt heeft het een marktaandeel van minder dan 5 %. De aandacht voor voedselveiligheid, mede ingegeven door de Europese Food Law, maakt tracking en tracing de komende jaren een belangrijk aandachtspunt. Het kunnen verkopen van product binnen een gesloten keten (c.q. volledig traceerbaar) zal dan doorslaggevend zijn om vooraanstaand te zijn in de groentesector. Verwacht wordt dat in West-Europa in de toekomst slechts plaats is voor 10 tot 15 handelshuizen. De commerciële activiteiten worden uitgebreid met het schapbeheer (supply chain management) van de grootwinkelbedrijven (Rabobank, 2001). De veilingklok zal vrijwel tot het verleden behoren (figuur 3.17).

Figuur 3.17 Inkoopkanalen groenten van handelshuizen



Uit de studie van Poot et al. (2001) gericht op de tomaten, paprika en komkommers komt naar voren dat Nederland op de elementen: aanpassingsvermogen aan de markt, ketenhechtheid, kosten en efficiency en strategisch potentieel volgens de Duitse retailers beter scoort dan de concurrenten uit Spanje, Italië en Marokko en beter of hooguit net zo goed als de Duitse aanbieders. Op de Britse

markt is het beeld wisselender: Nederland scoort alleen het hoogst op ketenhechtheid. Spanje en het VK scoren op de ander elementen hoger. Ook hier blijven Italië en Marokko ver achter. De hoge score op ketenhechtheid is opmerkelijk in het VK. Ketenhechtheid (ofwel samenwerking tussen diverse schakels in de keten) komt in analyses van de concurrentiepositie van de Nederlandse groentesector vaak als zwak punt naar voren (Wijnands en Silvis, 2000; Stokkers et al., 2002). Het beeld van Nederland dat de Nederlandse groentensector matig presteert komt niet overeen met genoemde conclusies van recenter onderzoek en de hogere prijzen op de Duitse markt. Een goed begrip van de cultuur in de afzetlanden is vaak de basis voor een gewaardeerde positie in dat land. In het algemeen is gebleken dat producten van de eigen bodem een hoger vertrouwen genieten dan geïmporteerde producten. Een van de mogelijkheden is te zorgen dat er vestigingen zijn in de afzetlanden zodat een deel van de lokale productie onderdeel uitmaakt van de handel. The Greenery heeft in het VK voor dit doel een partner gevonden met de Humber Growers. Daarnaast heeft the Greenery om logistieke redenen nevenvestigingen in België, Italië en Spanje. Om de groeiende concurrentie op de Europese markt - straks ook vanuit enkele nieuwe lidstaten in het oosten van de EU – het hoofd te kunnen bieden, zullen de Nederlandse telers samen met andere schakels in de keten moeten investeren in innovaties en ketenrelaties (Rabobank, 2001). Internationalisering en samenwerking in zogenaamde 'netwerken' van productie en distributie zullen het volgende decennium kenmerken.

Structuur glasgroente redelijk sterk in Nederland

De 'glasgroente' in Noord-Europa wordt voor het merendeel onder glas geteeld en in de Zuidelijke lidstaten vrijwel alleen onder plastic. Bovendien worden in de zuidelijke landen de groenten, die in Nederland uitsluitend in kassen worden geteeld daar ook in de opengrond geteeld. De belangrijkste kengetallen zijn vermeld in tabel 3.12. Frankrijk, Italië en Nederland hebben elk een aandeel van iets beneden de 20 % van de groenteproductie van dit gespecialiseerde bedrijfstype. In Nederland en Frankrijk zijn de bedrijven groter; Italië heeft meer bedrijven. Opvallend is het lage aandeel van Spanje. Daar vindt veel productie van de groenten op niet of minder gespecialiseerde bedrijven plaats. In Spanje is het areaal plastic kassen ruim boven de 40.000 ha. De intensiteit (ege) per ha is laag in Spanje; Denemarken en Nederland hebben een hoge intensiteit passend bij hun hoogtechnologisch niveau. Het VK, België en Duitsland, waar ook in glazen kassen wordt geteeld, volgen op enige afstand. Frankrijk teelt redelijk intensief in plastic kassen. De landen met de grootste groei in bedrijfsomvang zijn het VK en Denemarken. Gezien de bedrijfsomvang (in ege) is de arbeidsbezetting per bedrijf in Denemarken en Nederland relatief laag ten opzichte van het VK.

Tabel 3.12

Structuur van gespecialiseerde glasgroentenbedrijven, 1999

land	aantal bedrijven	Totale productie in 1000 ege ^a	Kenmerken gespecialiseerde bedrijven (gemiddeld)							
			ha	ege	ege 1999 in % van 1990	ege/ha	% bedrijven > 30 ege	Opp. glas groente (ha)	Opp. tomaat (ha)	VAK per bedrijf
Duitsland	2.774	274	2,0	99	67	49	68	0,5	-	2,7
Frankrijk	5.292	856	6,9	162	202	24	99	1,8	0,6	4,3
Italië	19.795	887	2,8	45	136	16	47	1,1	0,9	1,9
België	2.165	239	3,4	110	156	32	96	0,7	0,4	2,8
Nederland	3.359	825	3,6	246	159	69	100	1,3	0,5	5,8
Denemarken	281	77	3,4	274	340	80	80	1,1	0,7	7,5
Verenigd Koninkrijk	1.644	278	3,5	169	468	48	97	1,1	0,6	8,5
Spanje	18.274	338	1,5	18	137	12	13	1,1	0,6	2,9
Portugal	9.045	251	2,6	28	177	11	33	1,1	0,4	2,0
Totaal	80.280	4.535	2,4	56	144	24	36	1,0	0,5	

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI
 a) aantal bedrijven vermenigvuldigd met ege per bedrijf.

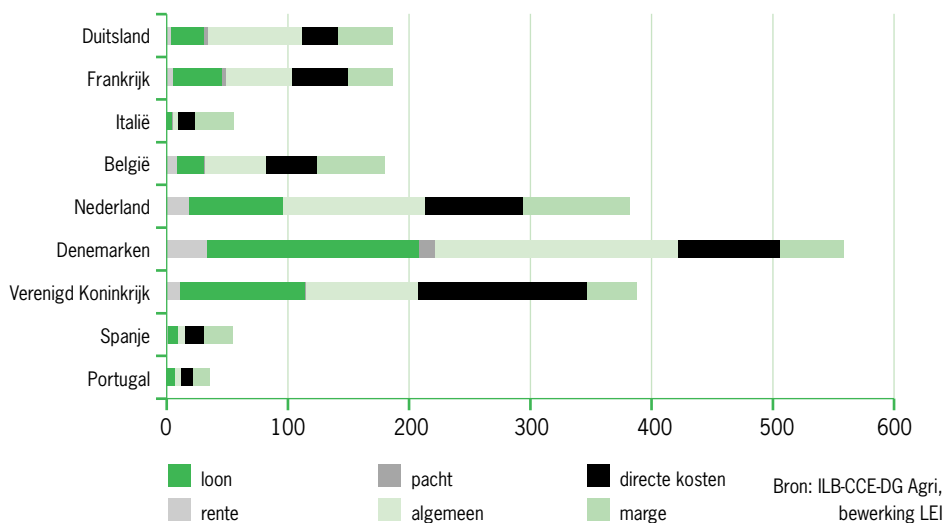
Opbrengsten en kosten: hoge marge Nederlandse groentetelers onder glas

Evenals bij bloemen zijn de totale opbrengsten per bedrijf het hoogst in Denemarken, Nederland en het VK (figuur 3.18). De marge in Nederland is het hoogst. In veel landen is de marge toegenomen, maar in Duitsland, het VK en Spanje is de marge achter gebleven bij de groei van de totale opbrengsten gekregen. Vooral in Nederland en Portugal en in mindere mate Frankrijk is het aandeel van de marge in de totale opbrengsten groter geworden.

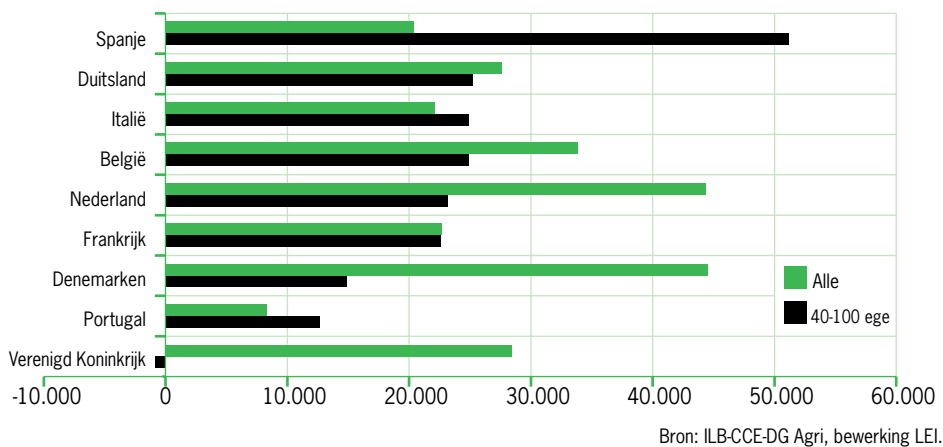
Inkomen Nederlandse telers gemiddeld goed, maar sterk schommelend

Voor Frankrijk, Nederland, Denemarken en het VK, met een gemiddelde bedrijfsomvang boven de 160 ege, zijn in feite alleen de gezinsinkomens van alle bedrijven relevant (figuur 3.19). Spanje scoort goed: de absolute marge tussen kosten en opbrengsten in vergelijking met andere landen is weliswaar klein, maar als aandeel van de opbrengsten is de marge groot. De marges in Nederland en Denemarken zijn iets geringer dan in Spanje. Voor de groep bedrijven tussen de 40 en 100 ege zitten veel landen op hetzelfde inkomensniveau. Wederom scoort Spanje hoog en het VK scoort in die groep bedrijven zelfs negatief. De grootste spreiding van het inkomen (figuur 3.20) geldt voor landen met de grootste bedrijfsomvang. Denemarken heeft een kleine en Spanje en Italië een relatieve grote spreiding.

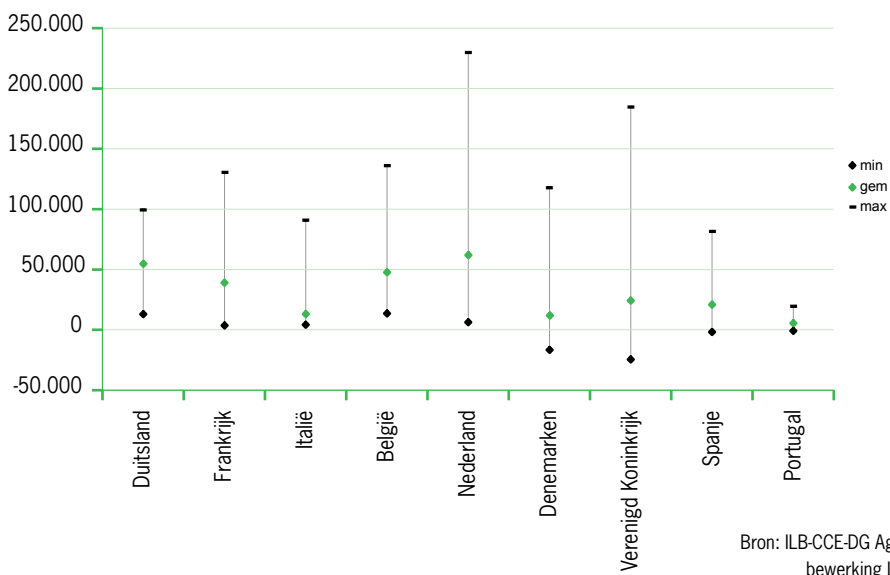
Figuur 3.18 Opbouw van de kosten en de marge op gespecialiseerde glasgroentebedrijven (x 1.000 Euro)



Figuur 3.19 Gezinsinkomen uit het bedrijf per gezinsarbeidskracht (gemiddelde 1996-2000) op gespecialiseerde glasgroentebedrijven (x 1.000 Euro)



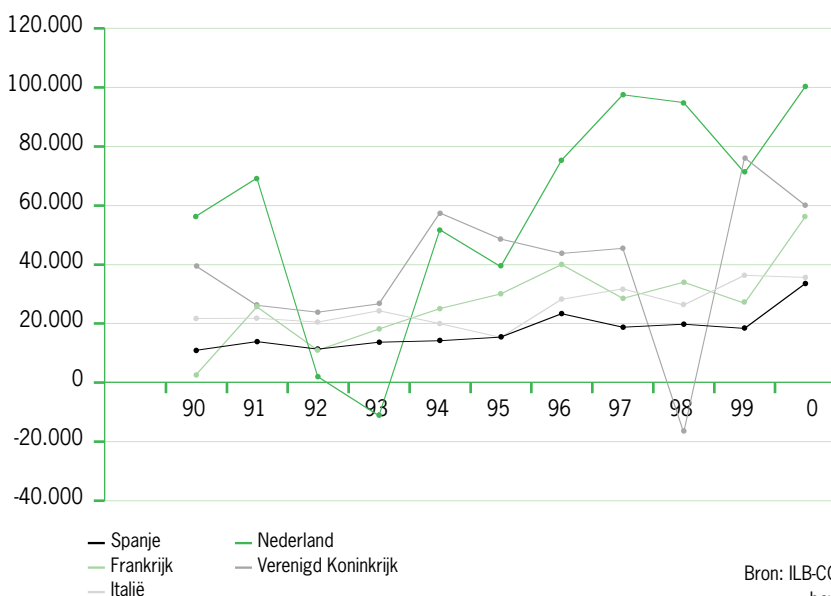
Figuur 3.20 Spreiding van gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde glasgroentebedrijven, 1999



In Frankrijk en Italië, die vooral voor de thuismarkt produceren, is het inkomen stabiel. Ook Spanje heeft een redelijk stabiele, licht opgaande lijn. Italië en Spanje hebben relatief weinig arbeidskrachten, waardoor de loonkosten gering zijn. Blijkbaar heeft Frankrijk een goede positie op de thuismarkt, waardoor de opbrengsten in beperkte mate fluctueren. Voor Nederland en het VK zijn pieken en dalen zichtbaar. Beide landen hebben veel arbeidskrachten. Nederland heeft in '92 en '93 vrij slechte inkomens gehaald, veroorzaakt door lage opbrengstprijzen. De dip in 1998 voor het VK is deels veroorzaakt door lage opbrengsten.

Structuur bedrijven opengrondsgroente in Nederland: modaal

De grote producenten van opengrondsgroente zijn Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje (tabel 3.13). Nederland staat op de vijfde plaats met nog geen 6% van het aantal ege op de gespecialiseerde bedrijven. De oppervlakte van de bedrijven is groot in Denemarken en het VK en zeer klein in Italië en Portugal. Duitsland kent relatief veel bedrijven boven de 30 ege en heeft gemiddeld de grootste bedrijven, gevolgd door Denemarken. Duitsland haalt dat door een hoge intensiteit per ha. Gerelateerd aan de bedrijfsomvang in ege is de arbeidsbezetting relatief laag in Denemarken ten opzichte van Duitsland en hoog in het VK ten opzichte van België dat een vergelijkbare bedrijfsomvang heeft. Nederland is geen buitenbeentje in deze sector wat betreft de structuur.

Figuur 3.21 Ontwikkeling gezinsinkomen uit het bedrijf voor glasgroenten

Enig inkomensherstel Nederlandse telers

In figuur 3.22 zijn de gemiddelde kosten en marges gegeven voor de jaren 1998 tot en met 2000. De hoogste opbrengsten per bedrijf zijn behaald in het VK, waar de gemiddelde bedrijfsgrootte relatief klein is en vervolgens in Denemarken met een relatief grote bedrijfsomvang. Duitsland met de grootste bedrijfsomvang staat in deze lijst van geselecteerde landen pas op de derde plaats. België heeft een hoge marge gevolgd door Nederland, Duitsland, Frankrijk en het VK. De component loon heeft een groot aandeel in het VK en Denemarken in de totale kosten. Relatief hoog zijn de marges in Italië (ca 60 % van de opbrengsten), Spanje en België (beide ca 40 %).

In de meeste landen zijn de totale kosten meer gestegen dan de totale opbrengsten, waardoor de marges zijn gedaald. Gunstige uitzonderingen zijn Italië en België, en in mindere mate Nederland.

Inkomen Nederlandse open grondgroenteteelt redelijk

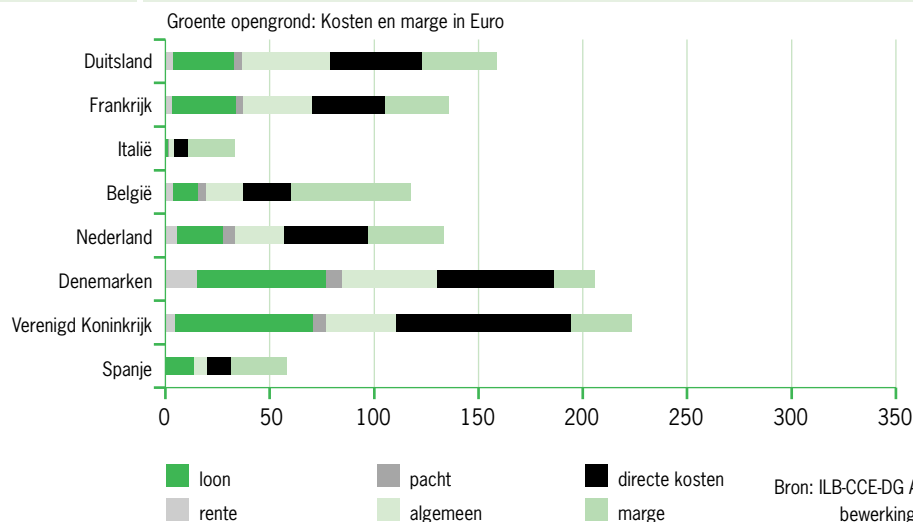
De constatering van hoge marges komen ook terug in de inkomens. België staat aan de top, ver boven de andere omringende landen, die vrijwel gelijk scoren voor de categorie alle bedrijven (figuur 3.23). De spreiding van het gezinsinkomen voor de opengrondsgroentebedrijven is overigens voor vrijwel alle landen vrij groot (figuur 3.24). Denemarken met gemiddeld de grootste bedrijfsomvang heeft het laagste gemiddelde gezinsinkomen uit het bedrijf. Nederland scoort bij de beste vier na België, Duitsland en Frankrijk.

Tabel 3.13 **Structuur van gespecialiseerde opengrondsgroentenbedrijven in 1999**

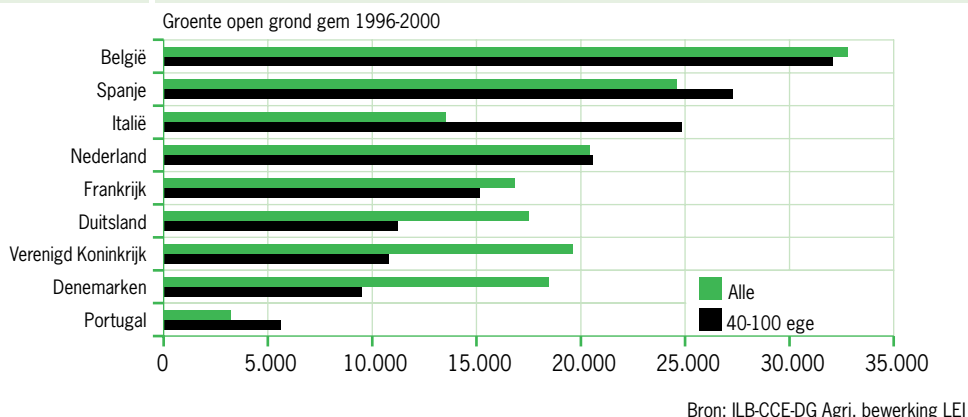
land	aantal bedrijven	Totale productie in 1000 ege ^a	Kenmerken gespecialiseerde bedrijven (gemiddeld)						
			ha	ege	Ege 1999 in % van 1990	ege/ha	% bedrijven > 30 ege	ha groente	VAK per bedrijf
Duitsland	15.093	2.127	14	141	216	10,2	94	9,6	5,1
Frankrijk	38.767	3.560	16	92	268	5,6	76	8,4	3,3
Italië	138.757	3.017	3	22	124	7,5	21	1,6	1,6
België	6.834	574	13	84	209	6,3	84	6,9	2,3
Nederland	9.337	862	15	92	184	6,1	79	9,9	3,4
Denemarken	1.707	227	37	133	327	3,6	66	19,4	3,7
Verenigd Koninkrijk	5.842	493	25	84	165	3,4	47	13,6	4,8
Spanje	39.529	1.317	9	33	252	3,6	24	5,3	1,9
Portugal	47.182	654	4	14	136	3,5	14	1,6	2,5
Totaal	377.076	15.060	9	40	165	4,6	31	4,7	

^a) aantal bedrijven vermenigvuldigd met ege per bedrijf.

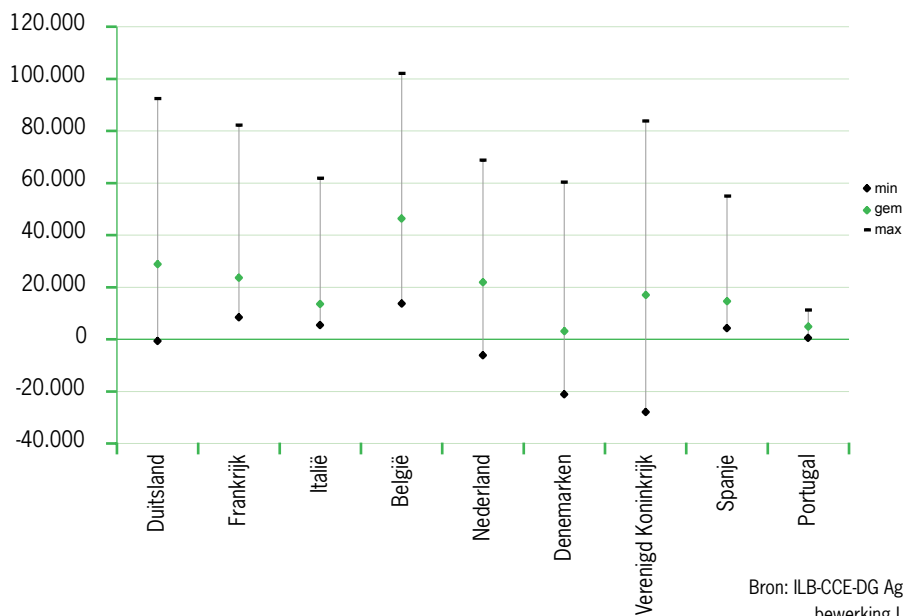
Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Figuur 3.22 **Opbouw van de kosten en de marge op gespecialiseerde opengrondsgroentebedrijven (x 1.000 Euro)**

Figuur 3.23 Gezinsinkomen per gezinsarbeidskracht (gemiddeld 1996-2000) op gespecialiseerde opengrondsgroentebedrijven



Figuur 3.24 Spreiding van het gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde opengrondsgroentebedrijven, 1999



In figuur 3.25 staat de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit het bedrijf voor de belangrijkste productielanden. Er zijn grote uitschieters voor Spanje, Nederland en Duitsland. Voor Nederland en Spanje worden die veroorzaakt door hoge opbrengsten in bepaalde jaren.

3.2.3 Fruit

Voor fruit: Nederland vooral handelsland

Nederland is een kleine Europese producent van appels en peren (verder aangeduid met fruit). In tabel 3.14 blijkt dat het areaal fruit in Nederland minder is dan 1 % van het areaal de EU-15 en de productie van appels (4%) en peren (3%) bescheiden is. Hiermee is Nederland vergelijkbaar met België, Oostenrijk en het VK. Opmerkelijk zijn dan de prestaties van de sector als derde leverancier van fruit binnen Europa (zie figuur 3.26). Met een Nederlandse productie die ongeveer 20 % is van die van Italië en Frankrijk is het exportniveau ongeveer driekwart van die landen.

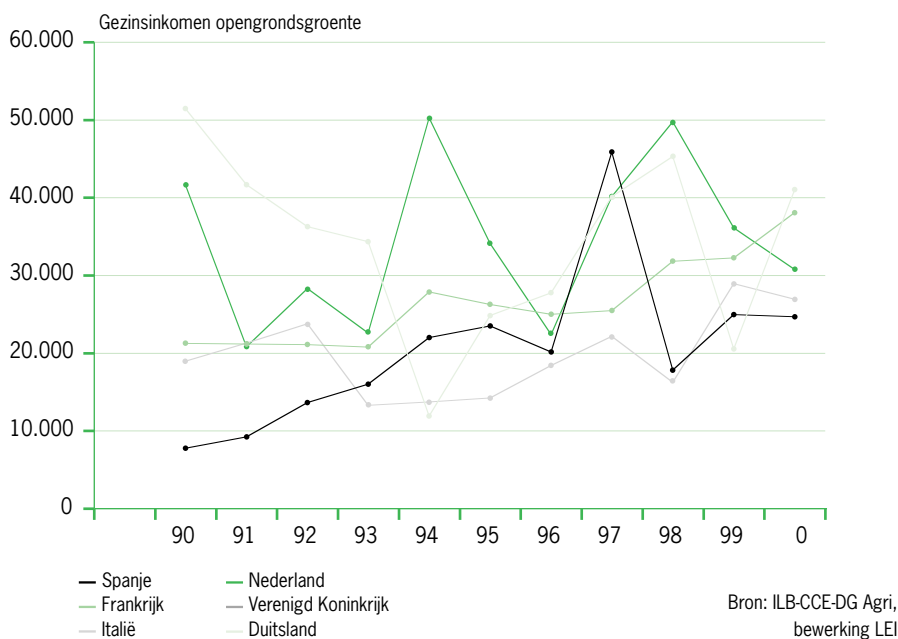
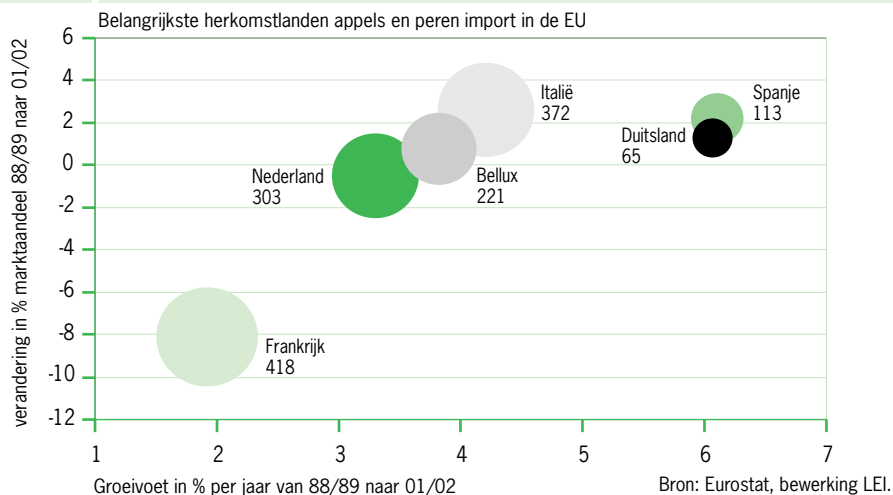
Bovendien is het exportniveau drie maal dat van Spanje of Duitsland, producentenlanden nummers drie en vier. Deze positie heeft Nederland mede te danken aan de doorvoer van fruit o.a. vanuit het zuidelijk halfmond. Niettemin verliest Nederland in beperkte mate marktaandeel in de EU. In figuur 3.27 blijkt dat Nederland nog steeds een groeiend marktaandeel heeft in de belangrijkste afzetlanden, behalve in het VK. Omdat de afzet van fruit gelijkenis vertoont met die van groenten wordt dat hier niet verder behandeld. Ook in de fruitafzet vindt de laatste jaren een bundeling plaats; Fruitmasters heeft hierin een leidende rol.

Tabel 3.14

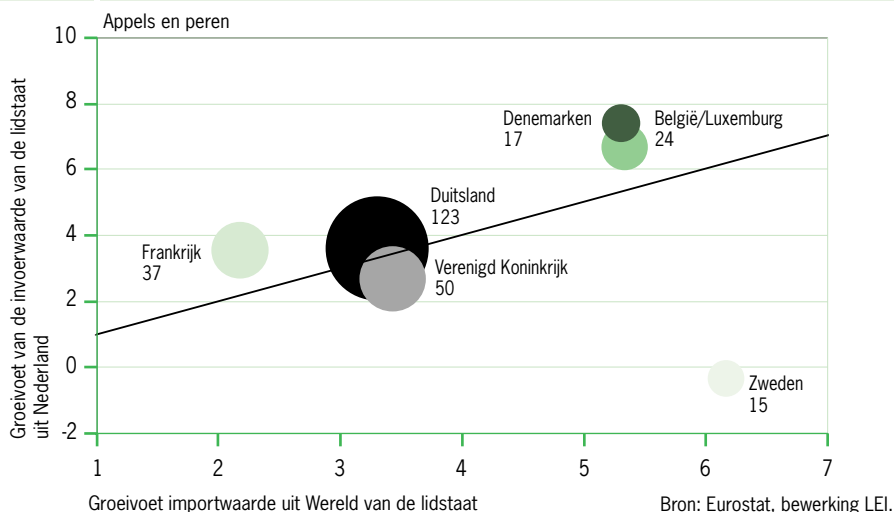
Areaal fruit in 2000 en productie appels en peren in 2001

	Areaal fruit (excl. citrus en olijven) (1.000 ha)	Appelproductie (1.000 ton)	Perenproductie (1.000 ton)
België	16	386	79
Duitsland	55	922	47
Griekenland	137	198	225
Spanje	982	962	720
Frankrijk	1105	2364	253
Italië	643	2299	915
Nederland	20	390	78
Oostenrijk	n.b.	410	109
Portugal	130	265	142
VK	22	416	34
EU 15-totaal	3115	8672	2607

Bron: CBS 2002 en 2003.

Figuur 3.25 Ontwikkeling gezinsinkomen uit bedrijf voor opengrondsgroente**Figuur 3.26** Omvang van en ontwikkelingen in EU-invoer van appels en peren uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie

Figuur 3.27 Groei van de invoer van appels en peren in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



Structuur fruitteeltbedrijven in Nederland relatief kleinschalig in oppervlakte

De oppervlakte van de fruitteeltbedrijven is met 41 ha gemiddeld het grootst in het VK, gevolgd door Frankrijk met 27 ha (tabel 3.15). Ondanks de beperkte bedrijfsgrootte van 12 ha, is de bedrijfsomvang in Nederland met 118 ege nauwelijks lager dan in het VK, maar hoger dan in Frankrijk. In Duitsland, België, Nederland en het VK bestaat het fruitareaal vrijwel volledig uit appels en peren. De arbeidsbezetting zit rond de 3 vak per bedrijf. In het VK zijn bijna 8 vak aanwezig en in Frankrijk 4,6, hetgeen samenhangt met de bedrijfsoppervlakte. De vermogensbehoefte per ege is in Italië en Spanje vrij hoog en vrij laag in België en Frankrijk. Verschillen in fruitsoorten kunnen daar de oorzaak van zijn.

Opbrengsten en kosten: marges in Nederland hersteld

In figuur 3.28 zijn de gemiddelde kosten en marges gegeven voor de jaren 1998 tot en met 2000. De hoogste opbrengsten per bedrijf worden gehaald in het VK. Dit hangt samen met de bedrijfsgrootte. Er wordt echter ook de laagste marge gehaald. Daarin scoren België (koploper), Nederland, Frankrijk en Duitsland redelijk ten opzichte van de andere landen. Overigens zijn de marges in de zuidelijke landen relatief hoog. Lonen zijn in alle landen een belangrijk onderdeel van de kosten. De ontwikkeling in het aandeel van de totale kosten in de opbrengsten laat een wisselend beeld zien. In de meeste landen staat de marge onder druk, doordat het aandeel van kosten in de opbrengsten is toegenomen.

Fruittelers in Nederland en Denemarken hebben hun inkomen sterk verhoogd, echter in de periode 1990 –1994 bedroeg de marge in beide landen nog geen 2000 euro. Eigenlijk is het inkomen in Nederland in de laatste periode weer op een acceptabel niveau gekomen. In het VK vond het omgekeerde plaats. Daar zijn in de laatste periode bedroevende resultaten gehaald.

Tabel 3.15

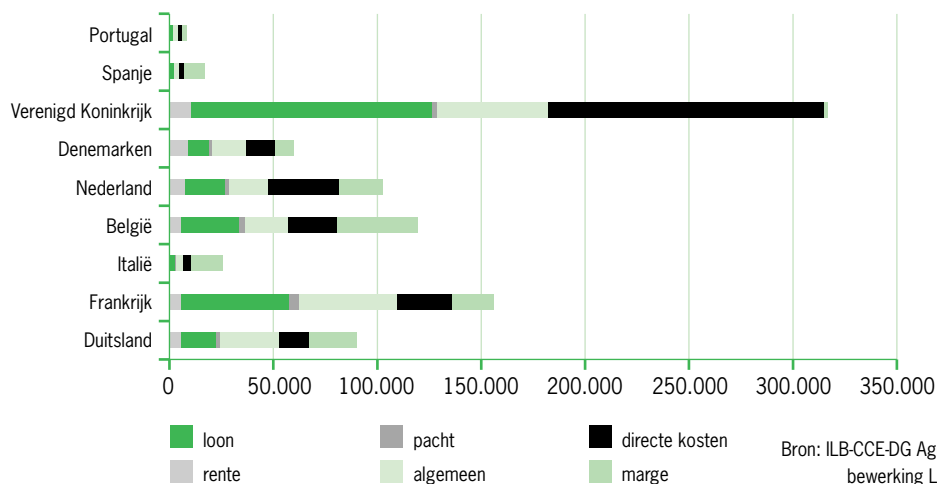
Structuur van gespecialiseerde fruitteeltbedrijven in 1999

land	Kenmerken gespecialiseerde bedrijven (gemiddeld)								
	aantal bedrijven	ha	ege	Ege 1999 in % van 1990	ege/ha	% bedrijven > 30 ege	Opp. fruit (ha)	Opp. appels en peren (ha)	VAK
Duitsland	9.599	15	61	143	4,0	87	11,7	11,1	3,3
Frankrijk	31.953	27	85	187	3,1	76	15,5	8,2	4,6
Italië	197.080	6	20	95	3,3	19	3,6	1,3	1,5
België	1.520	14	104	153	7,6	100	11,4	11,1	2,8
Nederland	3.058	12	118	166	9,8	87	9,2	9,0	2,8
Denemarken	716	18	43	180	2,4	39	12,7	6,8	1,2
VK	2.826	41	128	130	3,1	65	29,6	26,6	7,7
Spanje	146.933	4	9	54	2,1	6	3,5	0,9	0,9
Portugal	88.225	6	12	124	2,0	10	2,5	1,9	1,1
Totaal	593.257	7	21	101	3,0	18	4,5	2,1	

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Figuur 3.28

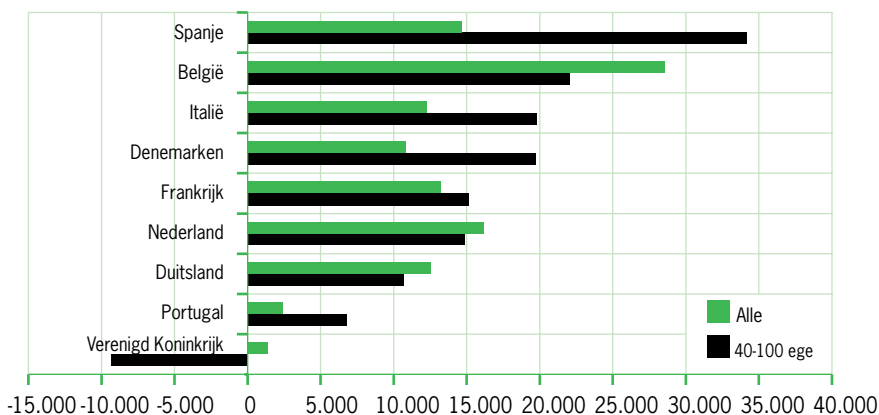
Opbouw van de kosten en de marge op gespecialiseerde fruitteeltbedrijven



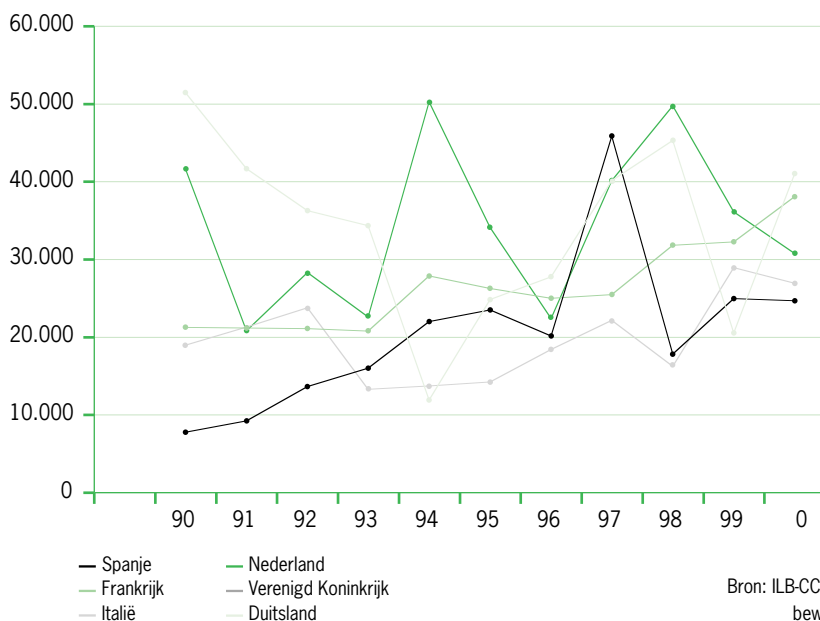
Inkomen fruitteelt nog mager

De genoemde marges zijn belangrijk voor de inkomens. Na België en Spanje scoort Nederland gemiddeld (figuur 3.29). De spreiding is in het VK zeer groot. Voor de bedrijfsgroep 40 tot 100 ege scoort Spanje goed en België voor het gemiddelde van alle bedrijven. Met een gemiddeld gezinsinkomen van 15.000 tot 20.000 euro is het inkomen lager dan in de eerder besproken tuinbouwbedrijfstakingen. De jaar op jaar schommelingen in het gezinsinkomen zijn voor de belangrijkste productielanden aangegeven in figuur 3.30. De fluctuaties zijn zeer groot. De omvang van de oogst in bepaalde jaren heeft een grote invloed op de prijzen en uiteindelijk op het inkomen.

Figuur 3.29 Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht (gemiddeld 1996–2000) op gespecialiseerde fruitteeltbedrijven



Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Figuur 3.30 Ontwikkeling gezinsinkomen uit bedrijf van fruitteeltbedrijven

3.2.4 Resumé tuinbouw

Sierteelt: Nederland draaischijf van de wereld

De Nederlandse sierteeltsector heeft op de belangrijkste markten (Duitsland, VK en Frankrijk) haar positie behouden. Nederland is zowel voor snijbloemen als potplanten de grootste exporteur, maar neemt tevens een plaats in de top vijf van importeurs in. De Nederlandse veilingen dienen als marktplaats om grote eenvormige partijen uit elkaar te halen en samen te stellen tot relatief kleine partijen met een grote variëteit. Bloemisten zijn het belangrijkste afzetkanaal. Verwacht wordt dat grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten belangrijker worden voor de afzet. Dit heeft gevolgen voor de schaalgrootte van de handelsbedrijven. Nederland is in de EU veruit de grootste producent van sierteelt. Na Denemarken (met name potplanten) heeft Nederland gemiddeld de grootste bedrijven en ook de hoogste opbrengsten per bedrijf, gevolgd door het VK en Nederland. Nederland en Denemarken hebben het hoogste gezinsinkomen per gezinsarbeidskracht. De belangrijkste betaalde kosten zijn lonen, algemene kosten (waaronder energie) en directe kosten (gewasbescherming en meststoffen). Het VK, Denemarken en Nederland hebben relatief hoge energiekosten. Ondanks dat het aandeel van de totale kosten in de totale opbrengsten is gedaald, zijn de kosten van arbeid en algemene kosten gestegen in Nederland.

Groenten: Marktverlies, maar herstel inkomen en vertrouwen

Nederland heeft haar positie begin jaren negentig als grootste exporteur van groenten in de EU afgestaan aan Spanje. Op de Europese markten heeft Nederland positie verloren. Door de reorganisatie van de veilingen en handelssector midden jaren negentig, begint Nederland weer vertrouwen te winnen bij afnemers. Dit uit zich o.a. in hogere prijzen voor de producten op de buitenlandse markten dan Spanje. De verdere internationalisatie van de handelshuizen vraagt schaalvergroting. Nederland heeft een goede uitgangspositie, mede door de grote omvang van re-export van groente en fruit, om een rol van betekenis te hebben. Samen met Denemarken heeft Nederland de grootste bedrijfsomvang in ege gemeten. Het aandeel van de marge in de totale opbrengsten is in Nederland sterk gestegen. De Nederlandse glasgroenten heeft gemiddeld het hoogst gezinsinkomen uit het bedrijf, maar met aanzienlijke fluctuaties over de jaren heen en een grote spreiding tussen de bedrijven. De opengrondsgroentebedrijven zijn van minder belang in Nederland en doen het relatief slechter dan de glasgroentebedrijven. De inkomens schommelen sterk.

Fruit: matige resultaten

Nederland is een grote exporteur van appels en peren, dankzij de doorvoer uit derde landen. De teelt heeft lage inkomens, ondanks een bedrijfsomvang in ege die na VK het grootst is. De inkomsten kenmerken zich door uitschieters naar boven, bij een gemiddelde dat lager is dan van de andere tuinbouwsectoren.

Prestaties van dierlijke sectoren en ketens

Kernpunten melk en zuivel:

- Nederlandse zuivelindustrie is geconcentreerd en internationaal gericht;
- Nederlandse export op Europese zuivelmarkt neemt af;
- Nederlandse melkveebedrijven zijn intensief en relatief groot;
- Inkomen Nederlandse melkveehouderij achtergebleven door sterkere stijging kosten, vooral door hoge prijs quotum;
- Nederland staat met inkomen niet meer aan de top.

Kernpunten varkenssector:

- Nederland verliest marktaandeel op Europese markt, vooral aan Spanje;
- Nederlandse slachterijen in proces van internationale marktaanpassing;
- Varkenshouderij in Nederland: gespecialiseerd, weinig grond, exportgericht;
- Varkensproductie Nederland krimpt door verlies concurrentiekracht en mestbeleid;
- Kosten mestafzet voor Nederland relatief hoog;
- Voerkosten ontwikkelen zich ongunstig voor Nederland;
- Inkomen Nederlandse varkenshouderij in middenmoot en sterk fluctuerend.

Kernpunten pluimvee en eieren:

- Nederland verliest deel van sterke marktpositie voor pluimveevlees en voor eieren;
- Perspectieven pluimveesector onzeker door stijgende productiekosten voor welzijn en milieu;
- Onzekerheid ook door verdere liberalisatie handel.

4.1 Veevoederindustrie

Veevoederindustrie: belangrijke schakel in de dierlijke productieketen

De veevoederindustrie in Nederland neemt bij de veranderingen in de schaal van produceren en marktbenadering nog steeds een belangrijke plaats in de kolom in en geldt als een belangrijke voorwaarde voor het functioneren van de verschillende dierlijke productieketens die in dit rapport worden besproken.

De omvang van deze industrie is nauw verbonden met de omvang van de veehouderij in Nederland. Tot de hervorming van het Europese graanbeleid profiteerde de bedrijfstak van de mogelijkheid goedkope grondstoffen in te voeren en producten concurrerend op de Europese markt aan te bieden. De intensieve productiewijze en de geografische concentratie in de veehouderij gingen hand in hand met het relatief grootschalig produceren van veevoeder. Daarnaast leidden technologische ontwikkelingen tot een voortdurende toename van de optimale schaal. De hogere kwaliteitseisen die tegenwoordig aan diervoeders worden gesteld, stimuleren naast de teruglopende marktomvang tot de

vorming van grotere ondernemingen en productie-eenheden; een van de eisen is dat voeders voor verschillende diersoorten, bijvoorbeeld voor rundvee en varkens, niet langer door dezelfde installatie mogen worden bereid. De laatste jaren is er een verdere schaalvergroting: in Nederland hebben vijf ondernemingen ruim driekwart van de mengvoermarkt (Bijman et al., 2003:45).

De veevoerindustrie heeft in Nederland door de melkquotering en de krimp van de intensieve veehouderij sinds enige jaren te maken met een dalend volume. Binnen deze krimpende markt vindt het schaalvergrotingsproces plaats. Door de hervormingen van het GLB zijn vooral voor Nederland de prijsvoordelen van ingevoerde grondstoffen ten opzichte van graan in de jaren negentig sterk gedaald. De concurrentieverhoudingen zijn dus gewijzigd tussen landen en gebieden die grotendeels produceren op basis van in eigen land geteelde voeders en landen met een invoerbehoefte. Op de veevoedermarkt is voorts van belang dat vanuit de V&G industrie (o.m. verwerking van aardappelen) bijproducten beschikbaar komen, die als enkelvoudig product, zonder tussenkomst van de mengvoerindustrie, naar de veehouderijbedrijven gaan. De concurrentiepositie van deze bijproducten is sterk.

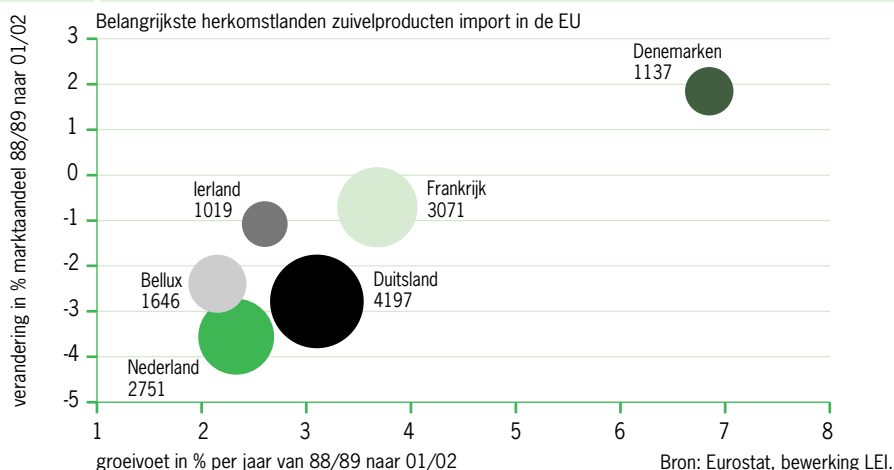
4.2 Melkvee en zuivel

4.2.1 Marktpositie zuivel

Nederland verliest enig terrein in de EU

Qua waarde is Nederland de derde leverancier van zuivelproducten aan andere lidstaten op de EU-markt. Duitsland (4,1 miljard euro) en Frankrijk (3,1 miljard euro) gaan ons land voor (figuur 4.1).

Figuur 4.1 Omvang van en ontwikkelingen in de EU-invoer van zuivel uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie



Met België/Luxemburg groeit de invoer uit Nederland het traagst van alle belangrijke aanbieders: zo bleef het groeicijfer steken op gemiddeld 2,3% over de periode 1988/89 tot en met 2001/02. Opvallend daarbij is dat de groeicijfers van jaar tot jaar sterk verschillen; dit is verklaarbaar door de schommelingen in de afzet naar landen buiten de EU, die voor Nederland belangrijk is. De Nederlandse groeicijfers op de EU-zuivelmarkt bleven achter bij de gemiddelde toename van de EU-importen van 4%. Over de hele periode gezien verliest Nederland dus marktaandeel. Dit aandeel is 15% in 2001/02. De Europese invoer van zuivelproducten uit Duitsland steeg met gemiddeld ruim 3% en uit Frankrijk met zelfs 3,7% gemiddeld per jaar. Denemarken noteerde de sterkste groei met bijna gemiddeld 7% per jaar, maar het Deense aandeel in de EU-importen van zuivelproducten is nog niet de helft van dat van Nederland.

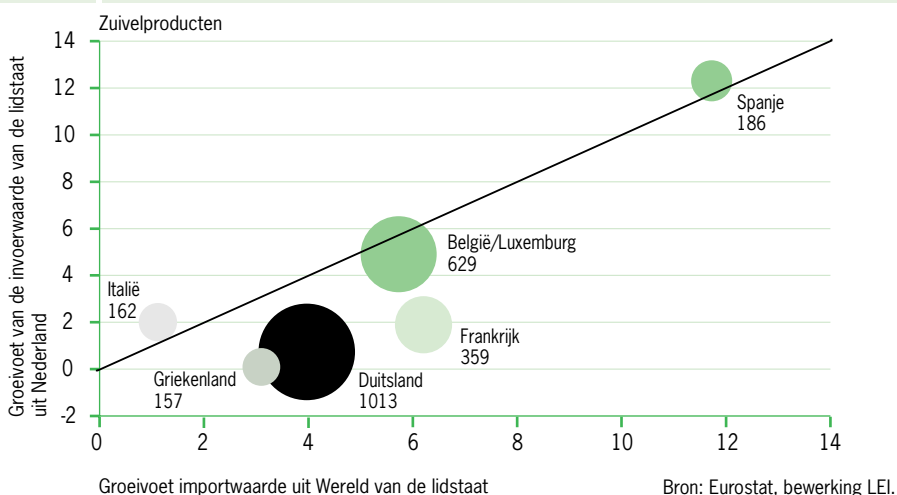
De belangrijkste afzetlanden voor Nederlandse zuivel zijn de buurlanden Duitsland en België. Beide landen vertonen een groeiende invoer van zuivelproducten (figuur 4.2). Nederland heeft die groei echter niet volledig kunnen benutten en heeft daardoor – zeker in Duitsland – marktaandeel verloren. Sinds de toetreding van Oostenrijk tot de Unie importeert Duitsland veel meer zuivelproducten uit dat land. Frankrijk en Duitsland zijn de belangrijkste concurrenten van Nederland op de Belgische zuivelmarkt.

De groei van de zuivelimporten in de EU vlakt af in de meer recente jaren. De Europese markt vertoont tekenen van verzadiging. Bovendien is door de afspraken in WTO-verband over gesubsidieerde export de uitvoer naar derde landen minder gemakkelijk geworden. Dit leidt tot meer concurrentie op de interne EU-markt.

Tegen deze achtergrond heeft de Nederlandse zuivelsector de beste marktperspectieven wanneer ze voortgaat op de weg van differentiatie en internationalisatie. Zuivelondernemingen met ambities om

Figuur 4.2

Groei van importen van zuivelproducten van EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



volume-groei te realiseren in de markt zijn aangewezen op verwerving van melk in andere EU-landen of daarbuiten. Nederlandse zuivelverwerkers zijn al sterk internationaal actief.

4.2.2. Zuivelindustrie

Zuivelindustrie in Nederland redelijk sterk en internationaal georiënteerd

De zuivelsector is zowel nationaal als internationaal sterk geconcentreerd geraakt. In Nederland nemen twee ondernemingen – Campina en Friesland Coberco Dairy Foods (FCDF) – 80% van alle melkverwerking voor hun rekening. Danone en Lactatis in Frankrijk, Parmalat in Italië en Arla Foods in Denemarken/Zweden zijn de grote dominante zuivelaars op hun eigen thuismarkten, maar zijn tegelijkertijd ook belangrijke spelers op de Europese zuivelmarkt. Campina rekent de Benelux en Duitsland tot haar (Europese) thuismarkt en zoekt uitbreiding in onder meer Polen en Rusland. FCDF heeft belangen in Oost-Europa en in Azië. Beide Nederlandse zuivelaars behoren tot de top-10 van de grootste Europese zuivelondernemingen. FCDF behaalde in 2002 een netto-omzet van 4,7 miljard, Campina kwam tot een omzet van 3,7 miljard euro. Ter vergelijking: Nestlé is de grootste zuivelonderneming in Europa met een omzet van 15,9 miljard euro.¹¹ De positie van de Nederlandse zuivelbedrijven wat betreft het maatschappelijk verantwoord ondernemen is redelijk (Vogelzang et al., 2003). Het proces van concentratie van zuivelondernemingen en de internationalisering van bedrijfsactiviteiten gaat door. Zo worden er door West-Europese ondernemingen veel overnames gepleegd in Oost-Europa. Ook dichterbij, op de Ierse, Franse en Duitse markt bijvoorbeeld, is een consolidatieproces gaande. In Nederland ging in de zomer van 2002 het gerucht over een mogelijk samengaan van beide Nederlandse zuivelreuzen.¹² Indien dat zou gebeuren, zou de nieuw gevormde zuivelonderneming in een klap tot de grootste ter wereld behoren. Naast overnames en rationalisering investeren beide Nederlandse coöperaties in hun merkenbeleid. Dit is nodig om de scherpe concurrentie partij te kunnen blijven geven. Alle grote zuivelondernemingen streven naar meer waarde toevoegen aan de melk (zie Vogelzang et al, 2003). Vooralsnog lijken de (niet-Nederlandse) beursgenoteerde bedrijven in Europa die strategie beter te verwezenlijken dan de grote coöperaties. Klantgerichtheid en de concentratie op de verkoop van (een beperkt aantal) merkproducten, met behulp van veel investeringen in marketing en reclame, dragen bij aan dit succes. De Nederlandse coöperaties doen het wat dat betreft overigens niet slecht: het aandeel merkproducten in de totale omzet van beide coöperaties is weliswaar nog klein (kleiner dan belangrijke concurrenten), maar het groeit wel. Tegelijkertijd nemen de merken op de thuismarkten van de Nederlandse zuivelcoöperaties sterke marktposities in (Foodmagazine, februari 2004). Het welslagen van deze strategie op buitenlandse markten is van groot belang voor de economische prestaties van de Nederlandse coöperaties en daarmee voor de Nederlandse melkveehouderij.

11) Danone en (nog) Parmalat volgen met een zuivelomzet van 6,1 miljard Euro.

12) Volgens een reactie van de betrokken ondernemingen op hun website is een fusie niet aan de orde en zou de NMa het ook niet toestaan. Overigens is in sommige landen een sterke concentratie blijkbaar geen bezwaar: zo is in Nieuw-Zeeland door fusies nu nog maar een zuivelonderneming – de Fonterra Coöperative Group – actief, terwijl in Denemarken en Zweden Arla Foods meer dan 80% van de melk verwerkt.

4.2.3 Melkveehouderij

Melk: een constante productie in een veranderende sector

Door het sinds 1984 geldende quoteringsbeleid voor melk verandert de verdeling van de melkproductie tussen de landen binnen de EU nauwelijks. Nederland heeft met een quotum (heffingvrije hoeveelheid) van ca. 11 mld. kg een aandeel van bijna 10% in de EU-15. Met de toetreding van 10 lidstaten in 2004 is het aandeel gedaald naar ruim 8%. Nederland blijft hiermede overigens, op grote afstand van Duitsland (ca. 27 mld. kg) en Frankrijk (ca. 23 mld. kg), een van de grote melkproducenten in de EU. Deze drie landen zorgen met het VK en Italië voor ongeveer 75% van de melkproductie in de EU-15. Andere interessante landen op het gebied van de melkveehouderij en zuivel zijn België, Denemarken en Ierland. Op genoemde landen richt zich de analyse dan ook vooral.

Met de quotering is overigens de productiestructuur van de melkveehouderij binnen de landen niet bevroren. Ontwikkelingen in de EU-landen wijzen op een snel verlopend proces van schaalvergroting. Door de in 2003 genomen besluiten over de hervorming van het GLB, met een verlaging van interventieprijs, die voor een deel wordt gecompenseerd, zal dat proces naar verwachting versterkt doorgaan.

Is de Nederlandse melkveehouderij bijzonder?

In Nederland is de gemiddelde productieomvang per bedrijf (in kg melk) aanzienlijk groter dan in de landen met de meeste gespecialiseerde melkveebedrijven, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje (tabel 4.1). Nederland heeft echter gemiddeld minder grote melkveebedrijven dan Denemarken en het VK. Ook in kg opbrengst per koe scoort Nederland hoog. In de zuidelijke landen is deze veelal duidelijk lager. De landen met de hoogste gemiddelde productie per bedrijf – het VK, Denemarken en Nederland – hebben ook veruit de meeste koeien op bedrijven met meer dan 100 koeien.

Qua intensiteit van productie is Nederland wel een buitenbeentje, driekwart van de melkveebedrijven heeft meer dan 2 gve per hectare. In Duitsland en Frankrijk is een dergelijke veedichtheid een uitzondering.

Nederlandse melkveebedrijven groeien bescheiden

In Nederland was de groei van de bedrijven tussen 1990 en 2000 bescheiden in vergelijking met de ontwikkeling in Denemarken, Frankrijk, Duitsland en Italië (tabel 4.2). Zowel de hoeveelheid melk als de oppervlakte per bedrijf nam in Nederland weinig toe. Ook de melkproductie per koe is in Nederland in verhouding minder gestegen dan in bijvoorbeeld Duitsland en Italië. Door deze relatief bescheiden groei is het aandeel bedrijven met meer dan 100 koeien in Nederland, ondanks een verdubbeling, veel minder toegenomen dan in andere belangrijke landen. Door de stijging van de melkproductie per koe nam de veedichtheid af in onder meer Nederland en daalde het percentage melkkoeien op bedrijven met een hogere veedichtheid enigszins.

Tabel 4.1

Structuur van de gespecialiseerde melkveebedrijven in 2000

land	bedrijven (x 1.000)	ha per bedrijf	kg melk (x 1.000)	aantal koeien	kg melk per koe	perc. koe >100	perc. koe >2gve/ha
Duitsland	81,8	46,5	233	36,9	6.314	1,8	11,3
Frankrijk	69,6	61,3	222	38,5	5.762	0,9	5,2
Italië	45,4	28,3	182	32,1	5.680	4,7	43
België	8,1	40,2	261	47	5.544	3,1	45
Luxemburg	0,9	78,8	251	38,6	6.492	1,4	1,5
Nederland	26,3	39,2	451	59,8	7.546	11,7	75
Denemarken	8,6	72,6	471	66,6	7.065	16,3	21,9
Ierland	26,5	49,3	207	41,4	5.009	2	21,4
Verenigd Koninkrijk	24,2	82,5	538	85,7	6.275	30,6	36,1
Griekenland	1,7	6,3	83	22,7	3.658	0	83,3
Spanje	37,8	16,3	129	24,6	5.226	1,4	47,3
Portugal	11,4	17,7	140	23,9	5.839	1,4	49,5
Oostenrijk	26,7	37	82	15	5.476	0	0,7
Finland	20,3	36,1	140	18,3	7.638	0	0,4
Zweden	12,6	74,5	283	35,5	7.980	4,5	2,6
Totaal EU-15	402,1	45,3	236	38,2	6.169	4,5	24,3

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Tabel 4.2

Ontwikkeling (in %) van aantal kengetallen melkveehouderij tussen 1990 en 2000

	bedrijven	ha per bedrijf	kg melk per bedrijf	aantal koeien	kg melk per koe	perc. koe >100	perc. koe >2gve/ha
Duitsland	59	138	189	151	125	900	88
Frankrijk	63	146	137	123	111	450	69
Italië	71	148	210	167	126	470	126
België	55	130	149	124	120	443	83
Luxemburg	58	134	130	105	124		38
Nederland	73	130	145	124	117	209	92
Denemarken	55	178	200	169	119	543	61
Ierland	63	114	149	130	115	48	150
Verenigd Koninkrijk	70	111	135	118	114	149	112
Griekenland	106	131	98	110	89		107
Spanje	42	187	273	216	126	1400	115
Portugal	52	139	314	221	142	700	167

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Nederlandse bedrijven benutten veel vermogen

De omvang van het vermogen in het gemiddelde melkveebedrijf is in Nederland veel groter dan in andere landen (tabel 4.3, laatste kolom). Dit heeft gevolgen voor de kosten van de bedrijven (rentelasten, afschrijvingen).

Nederland valt vooral op met een hoog vermogen per hectare, ruim 40.000 euro. In Nederland is het vermogen per bedrijf meer gegroeid dan in andere landen. In Nederland wordt het melkquotum hoog gewaardeerd. De sterke groei van het vermogen per bedrijf in Nederland is des te meer opvallend omdat de gemiddelde groei van de bedrijven geringer was dan in veel andere landen.

Tabel 4.3

Ontwikkeling van balanstotaal in 2000 tov 1990 op melkveebedrijven (indices, 1990=100)

	grond	gebouw	werktuig	overig	totaal	totaal euro 2000 (x 1.000)
Duitsland	281	144	122	314	223	520
Frankrijk	97	242	161	116	144	176
Italië	195	204	208	1.775	335	605
België	147	182	157	177	161	245
Nederland	234	142	134	1.101	326	1.713
Denemarken	289	370	197	571	358	829
Ierland	254	187	130	435	255	548
Ver Koninkrijk	109	71	126	349	159	757
Spanje	115	138	165	389	192	162

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Opbrengsten van Nederlandse melkveehouders eenzijdiger en weinig toegenomen

De Nederlandse melkveebedrijven zijn voor de opbrengsten meer dan andere landen aangewezen op melk. Terwijl in andere landen veelal 30 tot 40% van de opbrengsten bestaat uit andere producten (dieren, gewassen) en subsidies, is dat in Nederland minder dan een kwart (tabel 4.4). In Denemarken, het VK en Nederland zijn de totale opbrengsten (excl. subsidies) van melkveebedrijven het hoogst. Nederland kent een bovengemiddelde melkprijs voor de melkveehouder, mede omdat het vetgehalte het hoogst is. Op afstand van Italië realiseren Finland en Zweden nog een hogere melkprijs dan Nederland. De verschillen in melkprijs worden kleiner als deze wordt omgerekend naar vergelijkbare gehalten. De melkopbrengsten per koe (in euro) zijn in landen met een hoge melkprijs (de Scandinavische landen, Nederland en Italië) over het algemeen ook het hoogst.

De subsidie die een gemiddeld melkveebedrijf ontvangt, loopt sterk uiteen tussen de verschillende landen, namelijk van 1.000 euro in Spanje tot bijna 21.000 euro in Finland. In laatstgenoemd land zijn de subsidies dan ook 23% van de totale opbrengsten, in Frankrijk 8% (laatste kolom tabel 4.4).

In Nederland blijft dit beperkt tot 2%. Nederland is hiermee met Spanje en Italië momenteel,

voortuitlopend op de toepassing van de GLB hervormingsbesluiten, nog het minst afhankelijk van subsidiegelden. In andere landen is het aandeel subsidies veelal hoger doordat er op de bedrijven naast melkvee meer gewassen (granen e.d.) en dieren (zoogkoeien, stieren) met premie zijn. De toename van de opbrengsten van de melkveebedrijven is in Nederland in de jaren negentig met 16% bescheiden (tabel 4.5). De melkprijs is in de jaren negentig gedaald. In Italië en Denemarken zijn de totale opbrengsten met resp. 49% en 44% door schaalvergroting sterk toegenomen, terwijl de melkprijs in deze landen eveneens is gedaald.

Tabel 4.4 Melkprijs, vetgehalte(in %), opbrengsten, subsidies (in euro) in 2000 op melkveebedrijven

	melkprijs (euro/ 100 kg)	vet gehalte	melk- opbrengst per koe	opbrengsten totaal	w.v. niet melk (%)	subsidies totaal	idem in % van opbr.
Duitsland	32,64	4,22	2.061	113.699	33	4.842	4
Frankrijk	31,63	4,08	1.822	116.930	40	9.153	8
Italië	38,08	3,65	2.163	108.291	36	2.519	2
België	30,29	4,08	1.679	117.059	33	4.359	4
Nederland	32,13	4,40	2.424	187.085	23	2.997	2
Denemarken	33,13	4,28	2.341	216.194	28	14.351	7
Ierland	28,97	3,70	1.451	91.208	34	5.106	6
VK	28,01	4,02	1.758	200.349	25	5.947	3
Spanje	28,77	3,75	1.503	52.125	29	1.014	2

Bron:ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

Tabel 4.5 Ontwikkeling van melkprijs, vetgehalte, opbrengsten en kosten 1990-2000

	melkprijs	vetgehalte	opbrengsten	kosten
Duitsland	97	101	132	129
Frankrijk	106	102	131	135
Italië	99	102	149	150
België	103	103	115	122
Nederland	97	99	116	125
Denemarken	97	99	144	150
Ierland	108	103	127	128
VK	108	100	120	131
Spanje	105	102	184	191

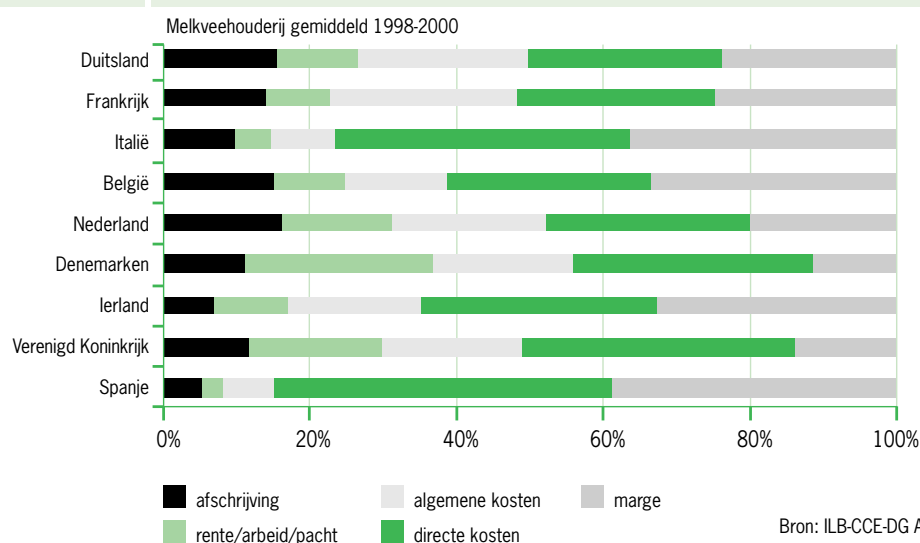
Bron:ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

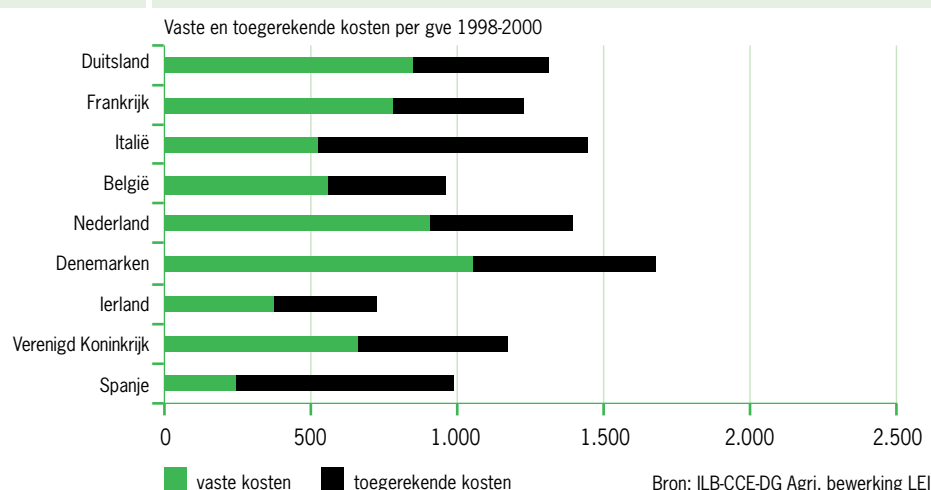
Kosten zijn erg verschillend per land, Nederland heeft hoge afschrijvingen

Het niveau van de kosten en het kostenpatroon in de Europese melkveehouderij is erg uiteenlopend. Nederland heeft na Denemarken en het VK de hoogste kosten in relatie tot de opbrengsten per kg melk en dus een vrij smalle inkomensmarge. De marge in België, Italië en Spanje is het dubbele van de Nederlandse. Uit figuur 4.3 blijkt dat de opbouw van de betaalde kosten op het gemiddelde melkveebedrijf erg divers is. In België en in Nederland zijn de afschrijvingskosten vrij hoog. Dit hangt samen met de eerder geconstateerde hoge vermogensbehoefte van de Nederlandse melkveebedrijven. In vooral Denemarken zijn de (betaalde) rentekosten hoog mede door het hoge vreemd vermogen. In Engeland en Denemarken zijn de (betaalde) arbeidskosten hoger dan in andere landen. De algemene kosten (inclusief loonwerk) zijn daarentegen weer lager in dezelfde landen waar de directe kosten het hoogst zijn. Nederland heeft de lage directe kosten te danken aan de lage voerprijs. In absolute zin zijn de betaalde kosten per gve in Denemarken hoog (figuur 4.4). Nederland kent hogere kosten dan onder meer Duitsland en Frankrijk. Spanje, België en Ierland hebben de lagere kosten per gve. De verschillen tussen de landen zijn groot.

Figuur 4.3

Opbouw van de betaalde kosten en de marge op gespecialiseerde melkveebedrijven (gemiddeld 1998-2000)



Figuur 4.4**Opbouw vaste en toegerekende kosten per gve op melkveebedrijven gemiddeld 1998-2000****Nederlandse melkveehouderij geconfronteerd met forse kostenstijging**

In de jaren negentig zijn de kosten per gemiddeld melkveebedrijf in Nederland aanzienlijk gestegen, vooral de algemene kosten, de afschrijvingen en de pacht. Alleen de Deense bedrijven kenden een forsere kostentoename, maar dat ging gepaard met een sterkere groei van de bedrijfsomvang en daardoor ook van de opbrengsten (tabel 4.6). Nederlandse melkveehouders ondervonden dan ook een duidelijke afname van de marge tussen opbrengsten en kosten, terwijl deze in de meeste andere landen, met name in Italië en Spanje, duidelijk toenam.

Tabel 4.6**Ontwikkeling marge, kosten en opbrengsten tussen 1990-1994 en 1996-2000 op gespecialiseerde melkveebedrijven (in 1.000 euro per bedrijf)**

	marge	totale opbrengsten	totale kosten
Duitsland	6,9	24,7	17,9
Frankrijk	4,1	24,1	20,0
Italië	13,8	36,5	22,7
België	0,7	14,2	13,6
Nederland	-4,9	24,2	29,1
Denemarken	1,8	58,3	56,4
Ierland	5,6	17,1	11,5
Ver Koninkrijk	-5,5	32,8	38,3
Spanje	7,6	20,8	13,2

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Nederland niet langer koploper met inkomen

Nederland is in de Europese melkveehouderij niet langer koploper wat betreft het inkomen. Door een wat tragere groei van de bedrijven, een wat achterblijvende melkprijs en een hoger kostenniveau is Nederland op de ranglijst gedaald. Voor de vergelijking is als maatstaf gebruikt het gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht omdat op de bedrijven een verschillend aantal ondernemers en gezinnen werkzaam zijn.

Uit figuur 4.5 blijkt dat Nederland nog wel in de top vier zit met het inkomen per gezinsarbeidskracht gemiddeld van alle melkveebedrijven. België staat op kop door vooral de lage kosten. Italië staat tweede door met name de hoge melkprijs, terwijl het VK op de derde plaats staat door de grote omvang van de bedrijven.

Omdat verschil in inkomen voor een belangrijk deel wordt veroorzaakt door verschil in bedrijfsomvang, is in figuur 4.5 ook een staaf opgenomen die het inkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht weergeeft van melkveebedrijven met een quotum tussen 2 en 6 ton. De rangorde van landen verandert in zijn geheel. Italië en België blijven bij de top vier, maar Nederland en Engeland verschuiven naar de onderste regionen terwijl Spanje op de tweede plaats terechtkomt. Nederland en Engeland zijn overigens ook de enige landen waar het gemiddelde inkomen op alle bedrijven hoger is dan op bedrijven met een quotum tussen de 2 en 6 ton. Voor Denemarken geeft dat nauwelijks verschil. Dit heeft te maken met de relatief grote gemiddelde omvang van de bedrijven in deze drie landen (450.000 kg en meer melk). In de andere EU-landen zijn bedrijven in de klasse 200-600.000 kg nog relatief groot.

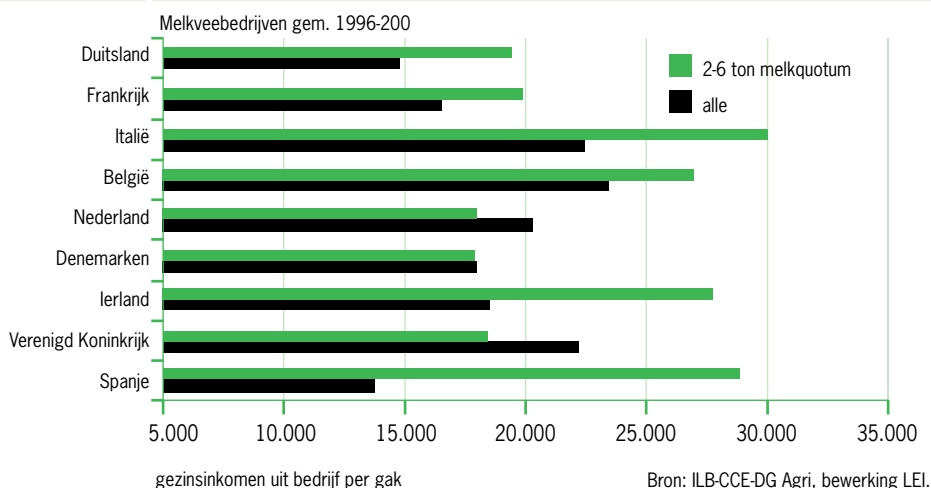
In het algemeen realiseren grotere melkveebedrijven bij een lagere kostprijs een hoger inkomen dan de kleinere melkveehouders. Verschillen in kostprijs zijn vooral toe te schrijven aan verschillen in bedrijfsomvang en - in mindere mate - in intensiteit. Verschillen in bedrijfsstrategie bepalen in feite meer de samenstelling van de kosten wat betreft arbeid, investeringen, voer e.d. (Van den Ham et al., 2003). Investerings in melkquotum hebben tot dusver geleid tot een hoger inkomen op de meeste bedrijven; stilstand betekende achteruitgang (Vogelzang et al., 2003).

Nederland kent daling van inkomen, meeste landen zien inkomen stijgen

In de negentiger jaren zijn de gezinsinkomens (per bedrijf) in de meeste lidstaten toegenomen (figuur 4.6), behalve in Nederland en het VK. In beide landen namen de kosten sterk toe. Weliswaar nam de melkprijs in het VK toe maar door lagere opbrengsten anders dan melk kon de sterke stijging van de kosten niet worden gecompenseerd. Voor de landbouw in het VK was de koersontwikkeling van het pond versus de euro een bijkomende ongunstige factor. Daarnaast werd het VK meer dan andere EU-landen geteisterd door BSE, hetgeen een negatieve invloed had op de opbrengsten van slachtrunderen. Nederland en onder meer Duitsland hebben daarmee in een wat later stadium, rond 2000, en minder dramatisch mee te maken gekregen.

De sterkste stijging van het inkomen deed zich voor in Italië. In Duitsland hebben de stijgende niet-melkopbrengsten (dieren, gewassen e.d.) mede gezorgd voor een hoger inkomen. In Frankrijk veroorzaakt de stijging van de melkprijs een hoger inkomen.

Figuur 4.5 Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht (gak) (gemiddeld 1996-2000) op alle gespecialiseerde melkveebedrijven en op bedrijven tussen 2 en 6 ton melk

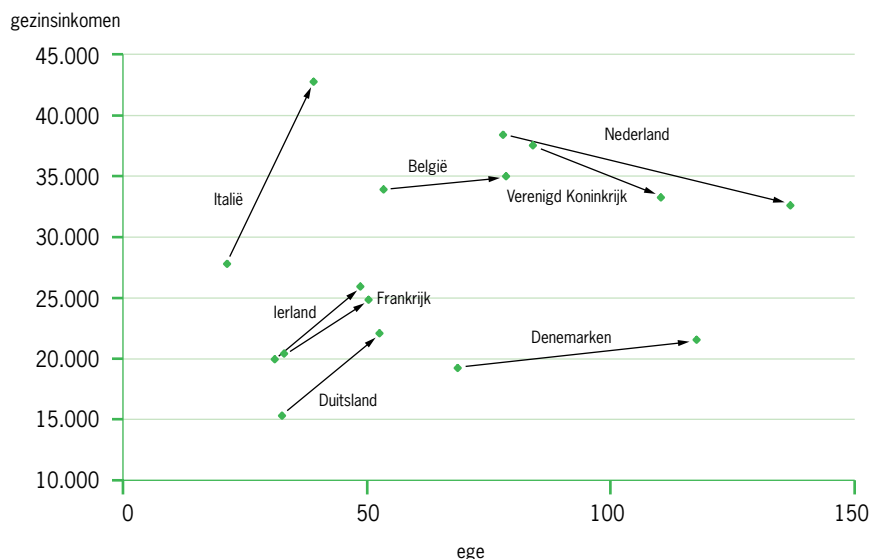


Uit de figuur 4.6 blijkt dat Italië ondanks de relatief geringe bedrijfsomvang het hoogste inkomen uit bedrijf weet te behalen, vooral door een hoge melkprijs. Denemarken daarentegen komt met gemiddeld bijna de grootste bedrijven slechts tot het laagste inkomen uit bedrijf door een hoog kostenniveau. In Denemarken, evenals in het VK, behaalden veel bedrijven een negatief inkomen. De spreiding in het inkomen is overigens in Nederland groter dan in Duitsland en Frankrijk, maar geringer dan in Italië en het VK (figuur 4.7).

Ontwikkeling bij verandering landbouwbeleid

Nederland staat wat betreft het inkomen in de melkveehouderij niet langer duidelijk aan de top in de EU, maar heeft nog wel een hoge notering op de ranglijst. Tabel 4.7 geeft daarvan een illustratie. De laatste jaren (2002, 2003) heeft ons land evenals de melkveehouderij in andere EU-landen te maken met een daling van de melkprijzen (De Bont en van der Knijff, 2003). Belangrijker dan deze mede door de economische conjunctuur beïnvloede ontwikkeling is dat een aantal achterliggende factoren minder gunstig zijn voor de Nederlandse melkveehouderij, zoals vooral de toegenomen kosten met betrekking tot de verwerving van melkquota (Vogelzang et al., 2003). Deze kosten zijn gezien de verschillen in quotaprijzen en de wijze van overdracht veel hoger dan in andere EU-landen. Door deze specifiek voor Nederland hoge kosten is de inkomensmarge geringer dan in andere landen geworden. Groei van de bedrijven is in deze marktomstandigheden slechts tot op zekere hoogte een oplossing van het probleem van afnemende inkomensmarges door inflatoir stijgende kosten en achterblijvende opbrengstprijzen. Bedrijven kunnen ook zonder te groeien kosten besparen door consequent een strategie te volgen (Van den Ham et al, 2003).

Figuur 4.6 Ontwikkeling gezinsinkomen en omvang tussen twee 2 vijfjaars gemiddelden (1990-1994) en (1996-2000) voor gespecialiseerde melkveebedrijven



Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI

De sterkere daling van het aantal melkveehouders in de laatste jaren (CBS, Landbouwtelling 2003) geeft evenwel aan dat de schaalvergroting zich voortzet en dat melkveehouders zich op die wijze voorbereiden op de in 2003 vastgestelde veranderingen in het GLB en de verdere mondialisering. Gezien de GLB-besluiten kan vooralsnog niet uitgegaan worden van een groei van de melkproductie in Nederland, zoals mogelijk in vrij sterke mate kan plaatsvinden bij het vervallen van de Europese quotering (Berkhout et al., 2003).

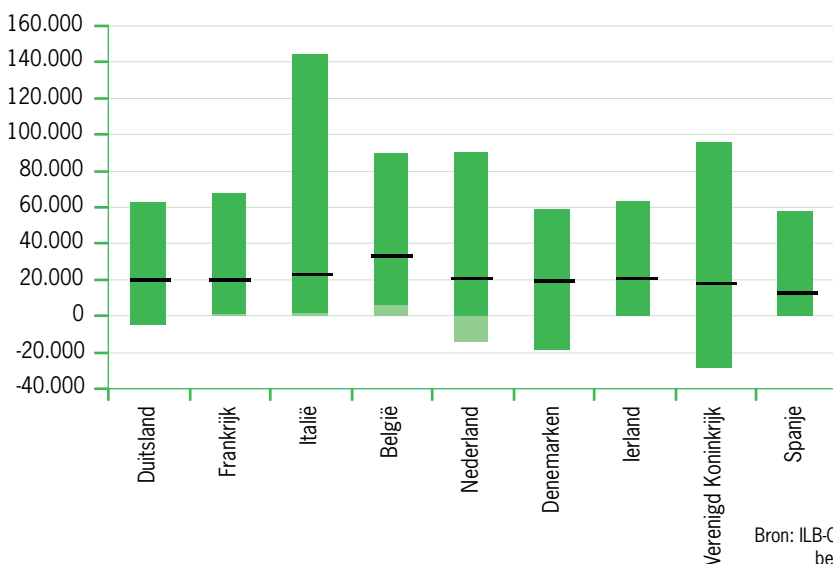
Tabel 4.7 Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht in de melkveehouderij in enkele EU landen (x 1.000 euro)

	1999	2000	2001
Duitsland	15,9	18,2	16,5
Frankrijk	16,8	17,6	16,6
Italië	21,5	20,7	26,4
België	24,7	25,4	27,9
Nederland	18,8	32,2	31,4
Denemarken	17,2	18,2	11
VK	16,6	18,3	32,4
Ierland	18,7	21,4	24,7

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Figuur 4.7

Spreading van gezinsinkomen van gespecialiseerde melkveebedrijven (in euro) 1999



4.3 Varkens

4.3.1 Marktpositie varkensvlees

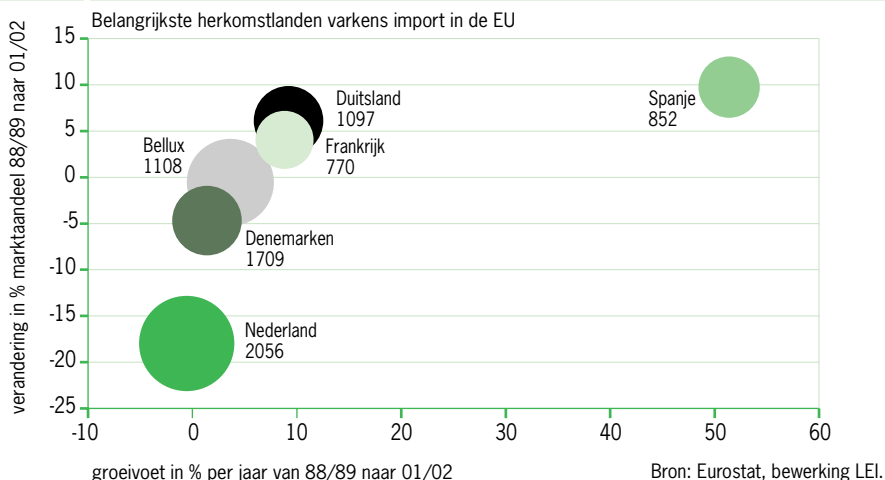
Nederlandse positie verslechterd ten gunste van vooral Spanje

Nederland is nog steeds de grootste leverancier van varkensvlees aan andere landen in de EU, maar zijn marktpositie is sterk verslechterd. Over de periode 1988-2002 is het aandeel van Nederland in de totale EU-invoerwaarde met 20%-punten afgenomen tot 24% (figuur 4.8). Frankrijk en Duitsland verstevigden hun posities. De grootste groei is evenwel Spanje. De productie in en ook de export van varkensvlees uit Spanje is de laatste tien jaar stormachtig gegroeid. Kwam rond 1992 nog geen procent van de EU-importwaarde uit dat land, nu is Spanje goed voor zo'n 10% van alle EU-importen van varkensvlees.

Nederland verliest op alle voor haar belangrijke afzetmarkten marktaandeel (figuur 4.9). Op de markten in Duitsland en het VK doet overigens het Spaanse varkensvlees het Nederlandse vlees niet de belangrijkste concurrentie aan; de grootste concurrent op deze markten is Denemarken. Op de Franse markt is het Nederlandse markt aandeel daarentegen wel sterk gedaald, terwijl dat van Spanje sterk is gegroeid. Italië is ook een belangrijke markt voor Nederlands varkensvlees waar steeds meer concurrentie uit Duitsland en Spanje komt.

Figuur 4.8

Omvang van en ontwikkelingen in de EU-invoer van varkensvlees uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie

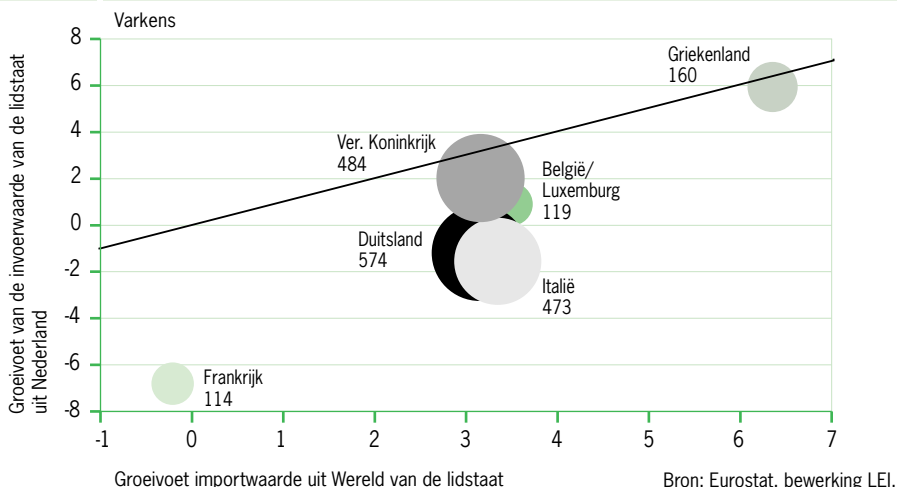


GIRA (2000) voorspelt een verder groei van de productie van varkensvlees in Spanje omdat er nauwelijks belemmeringen zijn voor de uitbreiding van de productie. Daarmee wordt gedoeld op beschikbaarheid van grond, arbeid, veevoer, maar ook de relatief weinige regels ten aanzien van milieu en dierenwelzijn. Spanje heeft met een gemiddeld lage kostprijs bij de productie van varkensvlees een troef in handen ten opzichte van enkele belangrijke concurrenten, waaronder Nederland. Voor de nabije toekomst is de verwachting dat dit voordeel voor het Spaanse varkensvlees zal toenemen, zeker ten opzichte van Nederland waar maatregelen om te voldoen aan dierenwelzijns- en milieueisen de kostprijs (verder) zullen doen toenemen (Bondt et al., 2002). Echter, volgens GIRA loopt gemiddeld genomen Spanje op het gebied van kwaliteit (hygiëne en controle) en logistiek nog ver achter bij de concurrenten.

De verslechtering van de Nederlandse marktpositie op de EU-markten voor varkensvlees heeft veel te maken met de krimp van de varkensstapel die is ingezet na de varkenspestuitbraak in 1997 en onder invloed van het milieubeleid en het daarmee gepaard gaande beleid tot herstructurering (via opkoopregelingen). Hierdoor is het aandeel van Nederland in de EU-productie van varkensvlees de laatste jaren ook gedaald. Slachterijen hebben een moeilijke periode doorgemaakt, doordat veel dieren levend werden geëxporteerd; buitenlandse (Duitse) slachterijen boden hogere prijzen. Door recente overnames kan mogelijk een gunstiger situatie ontstaan, als gebruik wordt gemaakt van schaalvoordelen en marktmacht. Het toekomstperspectief voor de sector is sterk afhankelijk van initiatieven – veelal in ketenverband - gericht om zich te kunnen onderscheiden van andere aanbieders op het gebied van kwaliteit en service. Kostenvoordelen, zoals eerder in belangrijke mate bepaald

Figuur 4.9

Groei van importen van varkensvlees in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



door voerkostenvoordelen voortkomend uit het Europees graanbeleid, zijn (nagenoeg) verdwenen. Voor de omvang van de Nederlandse varkenshouderij blijft de verdere uitwerking van het mestbeleid, in combinatie met ruimtelijke ordeningsbeleid, een zeer belangrijke factor (zie ook Van Berkum et al, 2002).

4.3.2 Vleesverwerkende industrie

Slachterijen en vleesverwerkende bedrijven zijn van oudsher overwegend relatief kleinschalig. Nog steeds zijn er in Nederland relatief veel bedrijven in deze branche (zo'n 200 in 2000, CBS). De laatste jaren is evenwel een sterke concentratie gaande. Zo hebben twee ondernemingen (Nutra en Best Meat) in de varkensslachterij 75% van de Nederlandse markt in handen. In de kalverslachterij hebben drie ondernemingen 90% van de markt. In de pluimveeslachterij hebben vier ondernemingen meer dan de helft van de markt (Bijman et al., 2003: 45). Voor (volwassen) slachtrunderen beschikken vier slachterijen over ongeveer 75% van de capaciteit (Bondt et al, 2004). Om op de Europese vleesmarkt een vooraanstaande rol te kunnen spelen is verdergaande schaalvergroting en productie van vlees met meerwaarde noodzakelijk. Een aantal Nederlandse bedrijven is daar de afgelopen jaren zeer actief mee bezig.

Sinds 1 januari 2003 maakt Dumeco deel uit van de holding Best Agrifund (in handen van ZLTO) waartoe ook Moxsel, het grootste vleesbedrijf van Duitsland, behoort. Inmiddels is ook Nordfleisch in dit geheel opgenomen. In de nieuwe vorm nadert het concern in omvang de grootste aanbieder op de Europese vleesmarkt, Danish Crown, dat 8% procent van de markt in handen heeft. Het concern richt zich vooral op de Nederlandse en Duitse markt maar wil ook de Britse markt gaan bedienen met

hoogwaardige producten. Een ander voorbeeld in dit verband is de strategische heroriëntatie van Cebeco Groep op de pluimvee- en varkensvleessector. Cebeco Groep beschouwt Europa als een kansrijke markt voor afzet van vlees, maar onderkent ook dat schaalgrootte – waardoor investeringen in de uitbouw van een Europese marktpositie mogelijk kan zijn - van groot belang is voor economisch succes. Cebeco wil haar ambities verwezenlijken via autonome groei en acquisities. Van belang hierbij zijn ook de strategische allianties met onder meer Dumeco in de varkenssector en met Cehave Landbouwbelang in de pluimveesector, beide om vooral de Duitse markt te bedienen. Naast de genoemde Nederlandse bedrijven is ook Nutreco actief op de vleesmarkt. Zo brengt de onderneming pluimveevlees onder merknaam (Pingo) op de markt. Voor varkensvlees heeft de onderneming geen consumentenmerk maar levert het aan supermarkten en groothandel. Net als bij andere sectoren, is het met name de concentratie van retail en toeleveranciers, die de vleesverwerkende industrie nopen tot schaalvergroting, productinnovatie en investeringen in kwaliteitsgarantiesystemen. Voor de concurrentiepositie van de Nederlandse intensieve veehouderijsector is het van groot belang om bij die ontwikkelingen aan te sluiten.

4.3.3 Varkenshouderij

Structuur sterk in beweging

De varkenshouderij in de EU is sterk in beweging door veranderingen in de markt en het beleid. Milieu, dierwelzijn, diergezondheid en kwaliteitswaarborging zijn belangrijk geworden. De bedrijfstak is steeds meer gespecialiseerd. Nederland hoort met een productie-aandeel van bijna 10% nog bij de top-5 in de EU-15 (figuur 4.10). Sterk gericht op export en met bedrijven die meestal over weinig grond beschikken, neemt Nederland ook een specifieke, kwetsbare positie in.

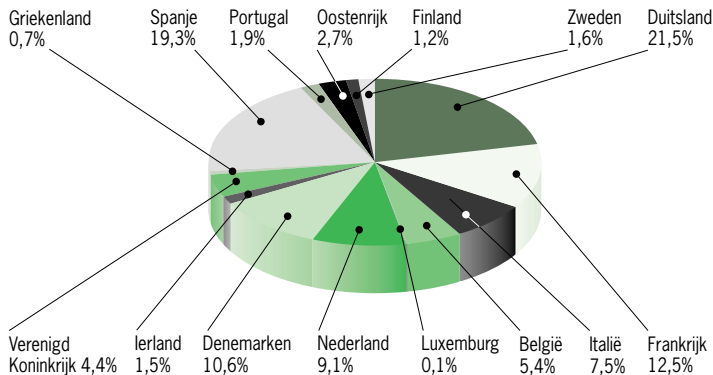
De varkenshouderij wordt steeds meer op gespecialiseerde varkensbedrijven uitgeoefend. Nederland liep in deze ontwikkeling voor op de meeste andere EU-landen. Het milieubeleid als gevolg van de toenemende milieubelasting heeft de groei van de varkenshouderij in enkele landen, vooral in de concentratiegebieden, aan banden gelegd. De mate waarin hangt sterk af van de intensiteit van de productie en de doelstellingen van het milieubeleid. Bedrijven met een lage veebezetting zijn hierbij meestal in het voordeel. De toepassing van de EU-nitraatrichtlijn kan in landen als Nederland nog ingrijpende gevolgen hebben voor de sector.

Bij de analyse van de positie en ontwikkeling van de Nederlandse varkenssector in EU-verband wordt de aandacht vooral gevestigd op de landen die, met elk 10% of meer, een belangrijk deel van de productie in de EU verzorgen: Duitsland, Frankrijk, Spanje en Denemarken. Daarnaast is ook de ontwikkeling in het VK en Italië als afnemende landen en België als buurland en concurrent interessant. De situatie in de overige landen wordt slechts zijdelings belicht.

Spanje komt sterk op, Nederland verliest marktaandeel

Terwijl de varkenshouderij in Spanje de afgelopen tien jaren het sterkst groeide, kromp de Nederlandse varkensstapel onder invloed van het milieubeleid en de mede daarvoor ingezette opkoopregelingen (tabel 4.8). Spanje lijkt over enige jaren de grootste producent van varkensvlees te worden, terwijl Polen met ca. 18 mln. varkens (2002) vooralsnog derde grootste wordt.

Figuur 4.10 **Procentuele verdeling van het aantal varkens naar EU-land in 2002**



Bron: Eurostat

Tabel 4.8 **Aantal varkens (x 1.000) in de EU tussen 1990 en 2002**

land	totaal aantal varkens			ontwikkeling totaal varkens	w.v. aantal zeugen		aantal vleesvarkens	
	1990	2000	2002		1990	2002	1990	2002
Duitsland*)	22.035	25.767	26.251	19%	2.392	2.535	13.651	16.943
Frankrijk	12.013	15.168	15.296	27%	1.173	1.361	8.015	10.312
Italië	8.837	8.646	9.166	4%	726	751	6.501	6.625
België	6.426	7.266	6.600	3%	731	668	4.014	4.131
Nederland	13.788	12.822	11.154	-19%	1.455	1.140	7.549	5.772
Denemarken	9.282	12.642	12.879	39%	1.041	1.375	5.373	7.364
VK	7.479	5.948	5.330	-29%	868	586	4.547	3.339
Spanje	15.949	22.149	23.518	47%	1.870	2.616	10.006	14.642
EU-12	100.935	115.496	115.299		10.929	11.695	62.588	72.081
EU-15		122.195	122.016			12.426		76.243

Bron: Eurostat, decembertellingen.

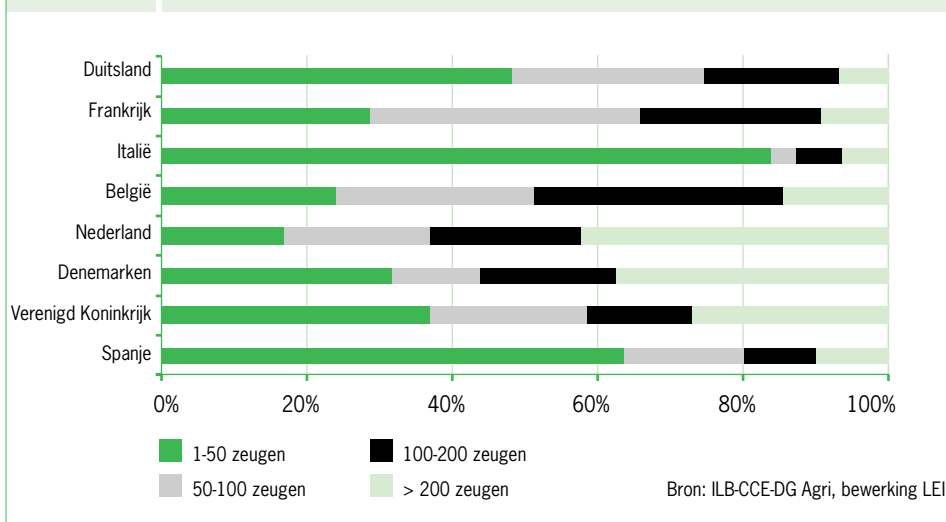
*) in 1990 nog voor de hereniging.

Nederlandse bedrijven nog relatief groot

Figuren 4.11 en 4.12 geven een verdeling van het aantal bedrijven naar grootteklasse, verdeeld naar bedrijven met zeugen en bedrijven met vleesvarkens. In bijvoorbeeld Duitsland en Italië zijn er relatief veel bedrijven met weinig varkens. Circa 90% van de vleesvarkens wordt in die landen gehouden op bedrijven met minder dan 500 vleesvarkens en in Italië heeft ruim 90% van de bedrijven minder dan 50 zeugen.

In Nederland en Denemarken daarentegen heeft circa 40% van de bedrijven meer dan 200 zeugen. Deze beide landen met relatief veel export hebben dus meer grotere varkensbedrijven. Bij de vleesvarkens heeft Spanje een met deze landen vergelijkbare structuur.

Figuur 4.11 Verdeling van alle bedrijven met zeugen naar grootteklasse in 2000

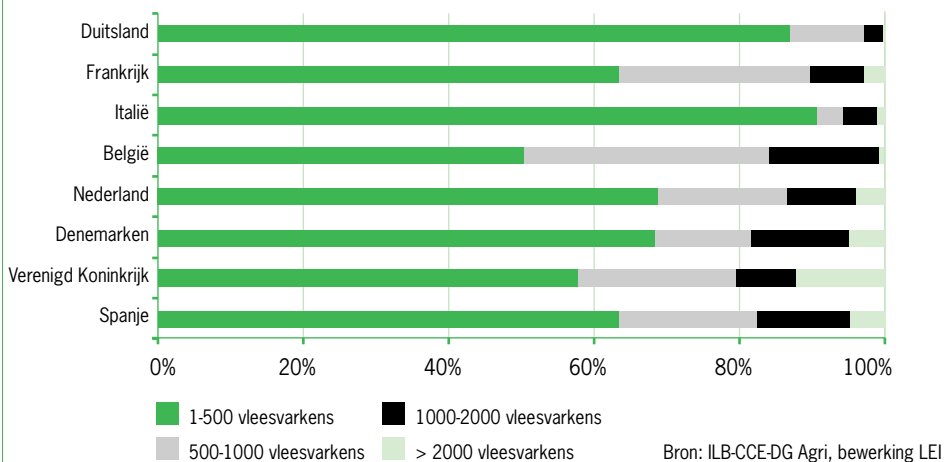
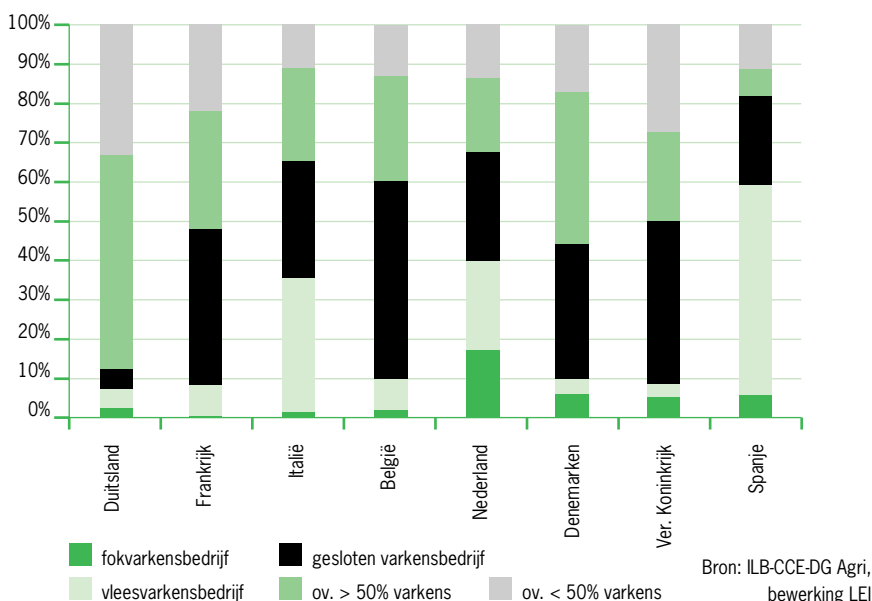


...en gespecialiseerd

In Nederland wordt tweederde deel van de varkens op gespecialiseerde varkensbedrijven gehouden (figuur 4.13). Dat is duidelijk meer dan in bijvoorbeeld Duitsland en Frankrijk, maar minder dan in Spanje, koploper met ruim 80% wat dit betreft. Daar zijn in de afgelopen jaren veel nieuwe en grootschalige bedrijven gesticht.

In Nederland hebben de fokvarkensbedrijven in vergelijking met andere landen een groot aandeel in de productie. In Frankrijk en België is bijna de helft van de varkensstapel aanwezig op de gesloten varkensbedrijven, in Nederland iets minder dan 30%. Voordeel van de gesloten varkensbedrijven is de kleinere kans op insleep van ziekten door minder contacten. Nadelen zijn er echter ook.

De schaalvoordelen zijn kleiner, zeker bij een bedrijfsomvang van één arbeidskracht. Er kan bijvoorbeeld minder worden geprofiteerd van prijskortingen en –toeslagen. Daarnaast moet de ondernemer een goed organisatievermogen hebben en ‘van meer markten thuis zijn’.

Figuur 4.12 Verdeling van alle bedrijven met vleesvarkens naar grootteklasse in 2000**Figuur 4.13** Verdeling van het aantal grootvee-eenheden (gve) van varkens naar soort bedrijf in 2000

Gemengde bedrijven elders hebben bepaalde voordelen

In de EU-15 als geheel komt gemiddeld de helft van de varkens op niet gespecialiseerde varkensbedrijven voor. Vaak zijn dat gemengde bedrijven met meer dan 50% van de gefactureerde omzet uit varkens. Maar soms hebben ook akkerbouwbedrijven (bijvoorbeeld in Denemarken) een belangrijk aandeel in de productie. In Duitsland wordt zelfs rond 90% van de varkens gehouden door de groep 'overige bedrijven'. Het bouwplan van die gemengde bedrijven bestaat voor een deel uit granen, dat na toevoeging van mineralen en vitaminen aan de varkens wordt gegeven. Ook in Denemarken is het zelfgeteelde voer van grote betekenis. De voerkosten kunnen daardoor ook lager zijn. In Nederland en andere EU-regio's met een hoge varkensdichtheid en weinig grond per bedrijf wordt in hoofdzaak gebruik gemaakt van complete mengvoeders geproduceerd door de mengvoederindustrie.

Spanje heeft meeste bedrijven, vooral met vleesvarkens

Spanje heeft inmiddels het hoogste aantal gespecialiseerde varkensbedrijven (tabel 4.9). Ten opzichte van 1990 is het aantal Spaanse bedrijven zelfs met meer dan de helft toegenomen. Daaruit blijkt ook de toenemende betekenis van Spanje als varkensvleesproducerend land. In Nederland en Frankrijk was tussen 1990 en 2000 sprake van een kleine daling van het aantal bedrijven. In Nederland is in de jaren 2000-2003 het aantal varkensbedrijven versneld, met ongeveer 25% gedaald, vooral door de inzet van een beëindigingsregeling. In het VK is de daling van het aantal bedrijven in de jaren negentig het grootst door de matige economische resultaten, de hoge koers van het Britse Pond en uitbraken van dierziekten zoals varkenspest en (nadien in 2001) MKZ. Ook de schaalvergroting is in het VK achtergebleven bij de meeste andere landen, maar het kent nog de gemiddeld grootste bedrijven.

Topper bij de schaalvergroting in het afgelopen decennium was Spanje, waar het aantal grootvee-eenheden (gve) per bedrijf ruim verdubbelde (tabel 4.10). Vooral het aantal vleesvarkens nam sterk toe op de gespecialiseerde varkensbedrijven. Een aantal Spaanse vleesvarkenshouders betreft biggen uit Nederland, die een goede prijs/ kwaliteitsverhouding hebben.

Opvallend bij de sterke toename van het aantal varkensbedrijven in Spanje is dat het areaal grond zodanig sterk toenam dat de veedichtheid per hectare is afgenomen (tabel 4.10). De Deense varkensbedrijven beschikken over de meeste grond (80 hectare per bedrijf). Dat is een verdubbeling in het afgelopen decennium. Varkensbedrijven in Nederland en België hebben gemiddeld minder dan 10 hectare grond per bedrijf.

Mineralenproblematiek en hoge kosten in Nederland

De veebezetting per hectare (tabel 4.9 en 4.10) is veelal een belangrijke indicator voor de mest- en mineralenpositie op bedrijfsniveau. Een hoge veebezetting veroorzaakt vaak een overschot per bedrijf. De kosten die de varkenshouders moeten maken voor de afvoer van organische mest hangen daarnaast sterk af van de transportkosten per ton mest. Als de organische mest in de directe omgeving kan worden afgezet, zoals in grote delen van Denemarken en Frankrijk, dan kunnen de mestafzetkosten laag blijven. Opvallend is dat de gemiddelde veebezetting op Nederlandse varkensbedrijven in tien jaar tijd, althans tot 2000, nauwelijks is veranderd (tabel 4.10). De mestproductie lijkt daardoor in

Tabel 4.9

Structuur van de gespecialiseerde varkensbedrijven in 2000

	Aantal bedrijven	Aantal zeugen per bedrijf	Aantal vleesvarkens per bedrijf	Aantal Gve per bedrijf	Aantal hectare per bedrijf	Aantal gve per hectare
Duitsland	4.500	125	400	183	35,5	5
Frankrijk	5.800	130	900	337	36,6	9
Italië	2.400	140	1.130	416	18,0	23
België	3.200	155	820	323	12,9	25
Nederland	5.900	235	780	352	8,9	40
Denemarken	2.900	310	950	440	80,8	5
VK	2.200	195	1.120	437	29,8	15
Spanje	12.000	95	730	269	17,8	15

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Tabel 4.10

Ontwikkeling van een aantal kengetallen van gespecialiseerde varkensbedrijven tussen 1990/91 en 1999/2000 (in %)

	bedrijven	zeugen per bedrijf	vleesvarkens per bedrijf	gve per bedrijf	hectare per bedrijf	gve per hectare
Duitsland	-7	56	83	66	57	10
Frankrijk	-7	48	81	69	50	6
Italië	-10	23	78	58	50	2
België	1	10	58	43	72	-15
Nederland	-9	46	59	54	44	0
Denemarken	-20	100	79	86	101	-10
VK	-30	33	50	45	47	-31
Spanje	57	14	177	118	427	-55

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

fysieke zin (aantal dieren per hectare grond) niet te zijn afgenomen. In de praktijk is de excretie per dier door veranderingen in de bedrijfsvoering wel verminderd, waardoor minder organische mest en dus minder mineralen van de varkensbedrijven afgevoerd hoeven te worden. De prijs van de mestafzet is daarnaast afhankelijk van de vraag en aanbod op de totale mestmarkt.

In Nederland bedroegen in 2002 de gemiddelde betaalde mestkosten (inclusief mestheffing) 23.000 euro per gesloten varkensbedrijf (5% van de totale kosten). Per afgeleverd vleesvarken was dat ruim 7 euro ofwel 8 cent per kg geslacht gewicht. Uiteraard zijn er wel grote verschillen tussen bedrijven. In Vlaanderen bedroegen de betaalde mestkosten in 1998 gemiddeld circa 3 euro ofwel 3 cent per kg

geslacht gewicht (CLE, 2002). Voor de grotere varkensbedrijven in Denemarken blijven de betaalde mestkosten beperkt tot 1 euro per afgeleverd vleesvarken, dankzij de lage veebezetting en de goede afzetmogelijkheden in de directe omgeving. De transportafstand voor de mest is meestal minder dan 5 kilometer; veel lager dan bijvoorbeeld in Nederland. Het uitrijden van de dierlijke mest door loonwerkers kost in Denemarken circa 2 euro per ton mest. Daarnaast hebben de Deense bedrijven mestopslag voor minimaal 9 maanden nodig. In de meeste andere EU-landen is die opslagperiode 4 tot 6 maanden. Inclusief de berekende kosten voor de mestopslag, worden de totale bruto-mestkosten in Denemarken geschat op circa 4 euro per afgeleverd vleesvarken. Na aftrek van de bemestingswaarde van de dierlijke mest, varieert het aandeel van de netto-kosten voor mineralen tussen 4 en 7% in de totale productiekosten. Het mestbeleid heeft in Denemarken ook tot hogere grondprijzen geleid. Denemarken kent op nationaal niveau geen mestoverschot, maar op bedrijfsniveau zorgt de regelgeving steeds meer voor een tekort aan plaatsingsruimte. Dat komt door de hogere veedichtheid en de dalende acceptatiegraad van dierlijke mest.

Invloed van EU-nitraatrichtlijn

De verplichte aanpassing van het Nederlandse milieubeleid aan de EU-regels zal een grote invloed hebben op de mestmarkt in de komende jaren. De gebruiksnorm van 170 kg stikstof per hectare (EU-nitraatrichtlijn) komt in de Nederlandse situatie neer op circa 4,3 gve zeugen per ha of 6,5 gve vleesvarkens per ha. Gemiddeld gezien hebben de varkensbedrijven in Denemarken, Duitsland en ook de meeste bedrijven in Frankrijk met die norm geen problemen. Vooral in Nederland ligt de gemiddelde stikstofproductie per bedrijf veel hoger. Binnen landen en regio's zijn tussen bedrijven uiteraard ook grote verschillen in de eigen stikstofproductie. De concentratiegebieden met veel varkenshouderij in de EU zijn Nederland, België, Bretagne, Nedersaksen, Catalonië en Lombardije. Daarbij is van belang dat in de grotere landen (Frankrijk, Spanje e.d.) de concentratiegebieden omgeven zijn door regio's met weinig vee en daardoor weinig afzetproblemen hebben voor de dierlijke mest. Dit in tegenstelling tot de Nederlandse en mindere mate de Belgische varkenshouders.

Ook hogere kosten voor dierwelzijn, voedselveiligheid en gezondheid

In veel landen worden door de varkenshouders de komende jaren kosten gemaakt om te voldoen aan de gestelde beleidsmaatregelen. Hierbij kan worden gedacht aan de volgende thema's: voedselveiligheid (diermeel, antibiotica, zoönosen), dierwelzijn (leefoppervlak, roosters, groepshuisvesting) en milieu (ammoniak, mest, ecotax). Verwacht wordt dat de totale kostenstijging in Nederland tot 2005 ongeveer 3 cent per kg varkensvlees hoger zal zijn dan in Duitsland, 3,5 cent hoger dan in Frankrijk en 4 cent hoger dan in Denemarken en Spanje. In Nederland wordt de grootste kostenstijging verwacht als gevolg van het Varkensbesluit (Bondt et al., 2002).

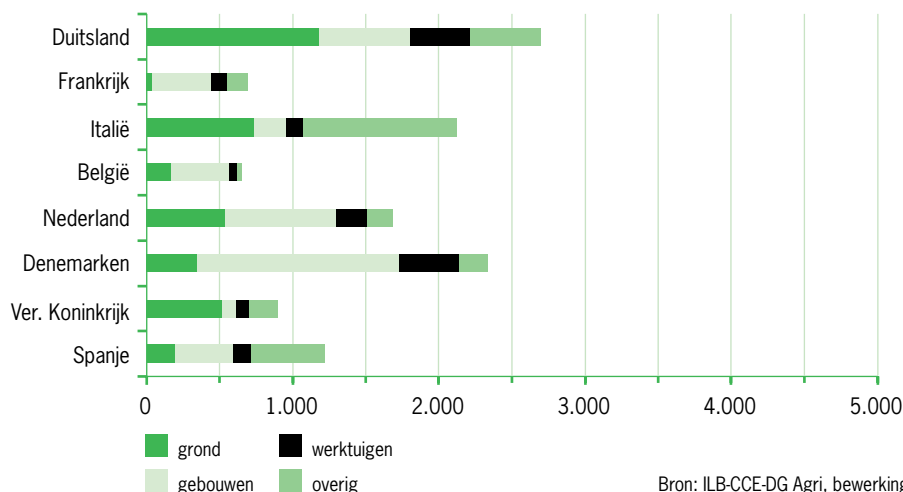
Ook in Duitsland en Denemarken worden kostenstijgingen door welzijnsmaatregelen voorzien. De kostenstijging tot 2005 in Frankrijk en Spanje heeft te maken met eisen van importerende landen. Veel EU-landen kunnen een aanzienlijke kostenstijging verwachten door het uitbannen van antibiotica als veevoeradditief. In Denemarken is het vleesvarkensvoer al sinds 1999 vrij van preventieve antibiotica en het biggenvoer sinds 2000. Verder werken de zelfmengers meestal zonder preventieve antibiotica.

De verwachting is dat in Nederland de zoönosen harder zullen worden aangepakt dan in de andere landen. De vaststelling van BSE heeft geleid tot een EU-verbod op gebruik van diermeel als veevoedergrondstof. Dit betekent dat varkenshouders zijn geconfronteerd met een hogere kostprijs door duurder voer. De kosten van MKZ-uitbraken worden in Nederland gedeeltelijk verhaald op de sector door de (structurele) diergezondheidsheffing per geslacht varken (Bondt et al, 2002).

Vermogen per gve in Nederland hoger dan enkele andere landen

In Frankrijk, België, het VK en Spanje is het geïnvesteerd vermogen per gve duidelijk lager dan in Nederland (figuur 4.14). In de meeste landen is het grootste deel geïnvesteerd in gebouwen en werktuigen. In het VK en Italië is echter het aandeel grond relatief groot. De stijging van het vermogen per gve in Nederland is nog relatief beperkt rekening houdende met de introductie van mest- en dierrechten in deze periode.

Figuur 4.14 Opbouw van het vermogen per gve op gesloten varkensbedrijven (in euro)



Prijzen varkens in Nederland laag

De prijzen in de varkenshouderij worden sterk bepaald door de varkenscyclus. In het dal van de cyclus zijn prijzen de helft of zelfs minder dan in de top van de cyclus. Vooral de exportlanden, zoals Nederland en Denemarken, moeten dan grote prijsconcessies doen.

De ontwikkeling van de varkensprijzen vertoont in de EU-landen sterke overeenkomsten. Tijdelijke prijsafwijkingen ten opzichte van het normale patroon (in Nederland, België en het VK) worden meestal veroorzaakt door uitbraken van dierziekten (Varkenspest, MKZ) en affaires rond voedselveiligheid (dioxine, MPA e.d.).

Tabel 4.11**Opbrengstprijzen van vleesvarkens per 100 kg. levend gewicht (euro)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
België	125	141	146	102	88	119	140	113
Denemarken	95	104	105	74	71	91	109	
Spanje	111	122	125	88	82	105	130	104
Italië	149	166	172	142	125			
Nederland	105	119	120	77	73	97	104	87
VK	114	134	121	88	93	124	128	111

Bron: Eurostat.

De prijzen in Denemarken en Nederland zijn gemiddeld het laagst (tabel 4.11). Voor beide landen is de export van groot belang, vooral naar Duitsland, waardoor ook in dat land de varkensprijzen relatief laag zijn. De transportkosten naar andere landen met een invoerbehoefte van varkensvlees, zoals Italië, zijn hoger. Mede hierdoor zijn de varkensprijzen in dat land hoger. Denemarken exporteert ook veel naar de VS, Japan en het VK. De varkensprijzen in het VK lijken redelijk gunstig, maar dan komt vooral door hoge koers van het Engelse Pond. Voor de Deense export is de koers van de Amerikaanse dollar ten opzichte van de Deense kroon ook van groot belang.

De varkensprijzen in Spanje, een groeiende concurrent, zijn over het algemeen 5 tot 10% hoger dan in Nederland. De varkensprijzen in België zijn ook relatief hoog. België kent een ander type varken met hogere productiekosten. Dat geldt ook voor Italië, waar de dieren vaak op een hoger gewicht worden afgemest voor specialiteiten.

Subsidies van betekenis bij bedrijven met grond

Naast de opbrengsten uit varkens hebben varkensbedrijven met (veel) grond ook marktbaar gewassen en bij graanteelt e.d. ook gewassubsidies per hectare. De EU-subsidies spelen bij de meeste (gespecialiseerde) varkensbedrijven een betrekkelijk ondergeschikte rol. Voor varkensbedrijven met veel graanteelt voor eigen verbruik (zoals in Denemarken) zijn de subsidies wel van belang. Veel bedrijven in Finland, Zweden en Oostenrijk krijgen ook compensatie in de vorm van subsidies voor de minder gunstige productieomstandigheden (zie ook hoofdstuk 5). De Finse varkensbedrijven ontvingen in de jaren 1998-2000 gemiddeld 33.000 euro subsidies; dat is 25% van de totale opbrengsten per bedrijf

Nederland heeft hoge algemene kosten

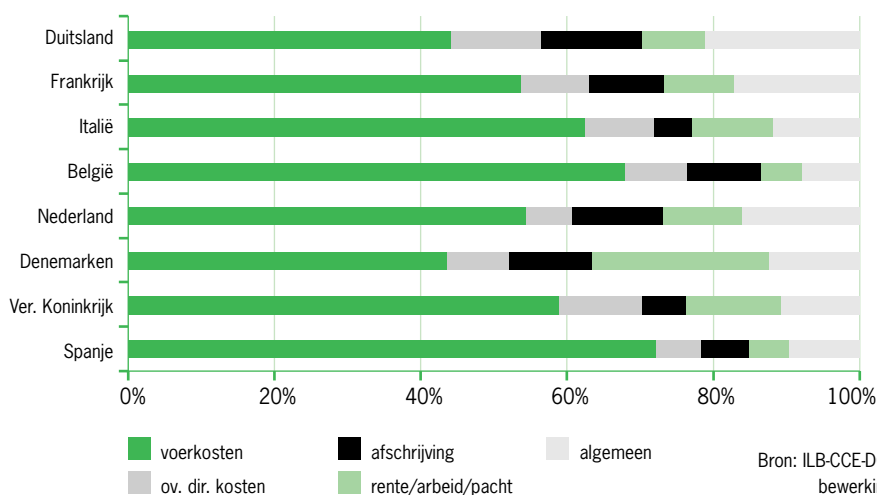
De betaalde kosten, waarbij de kosten voor eigen arbeid en eigen vermogen buiten beschouwing blijven, bestaan in de varkenshouderij vooral uit voerkosten (figuur 4.15). In Spanje en België zelfs voor circa 70%, terwijl Denemarken en Duitsland relatief lage voerkosten kennen. In geval eigen graan wordt geteeld voor varkensvoer, worden wel extra kosten gemaakt voor mechanisatie en verwerking. In Nederland maken de voerkosten in de totale kosten een 'gemiddeld' aandeel uit.

In Noord-Europa maken de klimaatseisen de huisvesting duurder. De betaalde rentekosten op Deense varkensbedrijven zijn absoluut en relatief aanzienlijk hoger door het grote aandeel vreemd vermogen en een hoog rentepercentage. Bedrijven in Italië en België betalen daarentegen weinig rente. Varkenshouders in Denemarken, Italië en het VK geven relatief veel (circa 10% van de betaalde kosten) uit aan betaalde arbeid. De kosten van onder andere energie, verwarming en mestafzet vallen onder de algemene kosten. In absolute zin heeft Nederland de hoogste algemene kosten per bedrijf (grote bedrijven), maar in relatieve zin is Nederland een middenmoter. België kent procentueel de laagste algemene kosten.

Stijging kosten overtreft opbrengsten in Nederland

Niet zozeer de verdeling van de kosten maar vooral het niveau en de ontwikkeling van de kosten is van belang voor het bedrijfsresultaat. In die zin heeft de Nederlandse varkenshouderij achteruitgang geboekt, zoals tabel 4.12 laat zien. De resultaten (marges en inkomens) in Nederland en Frankrijk werden vooral slechter door de hogere voerkosten en afschrijvingen. De hogere betaalde arbeidskosten in Italië en Denemarken bepaalden voor een belangrijk deel de stijging van de kosten gedurende de jaren negentig. Spanje en Duitsland verbeterden hun inkomenspositie door hogere opbrengsten per bedrijf te realiseren bij een minder sterke stijging van de kosten.

Figuur 4.15 Verdeling (%) van de kosten op gesloten varkensbedrijven in 1998-2000



Per gve (figuur 4.16) hebben Duitsland en Denemarken een hoger saldo dan Nederland door gunstige opbrengsten en vooral lage voerkosten per gve. Het saldo per gve op de Nederlandse varkensbedrijven was in de periode 1998-2000 vrij laag. Alleen België, Spanje en het VK hadden een lager saldo dan Nederland.

Tabel 4.12

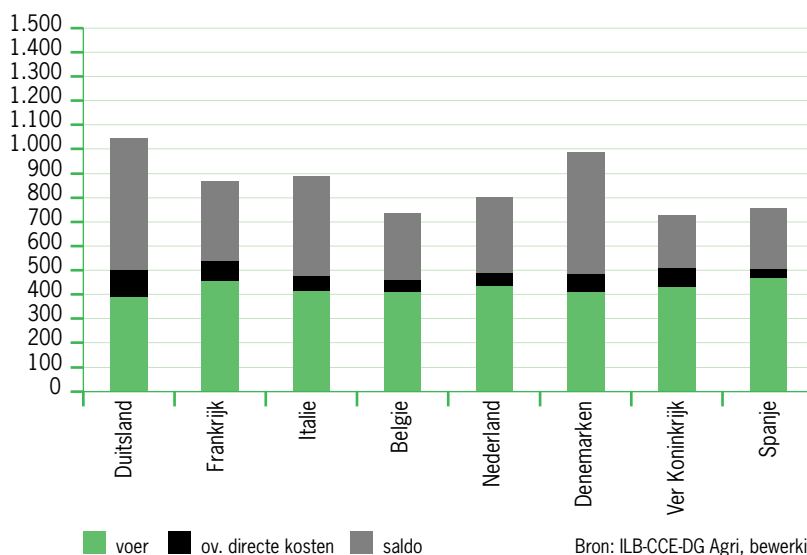
Ontwikkeling van de marge, kosten en opbrengsten op gesloten varkens-
bedrijven tussen het begin en het eind van de jaren negentig (x 1.000 euro)

	marge	opbrengsten	totale kosten
Duitsland	2,6	38,2	35,5
Frankrijk	-40,9	74,8	115,7
Italië	-21,6	39,9	61,5
België	-19,2	20,3	39,5
Nederland	-51,6	142,9	194,5
Denemarken	-18,3	160,4	178,7
Ver Koninkrijk	-36,8	40,7	77,5
Spanje	5,7	87,4	81,8

Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Figuur 4.16

Saldo, voerkosten en overige directe kosten per gve op gesloten
varkensbedrijven in 1998-2000



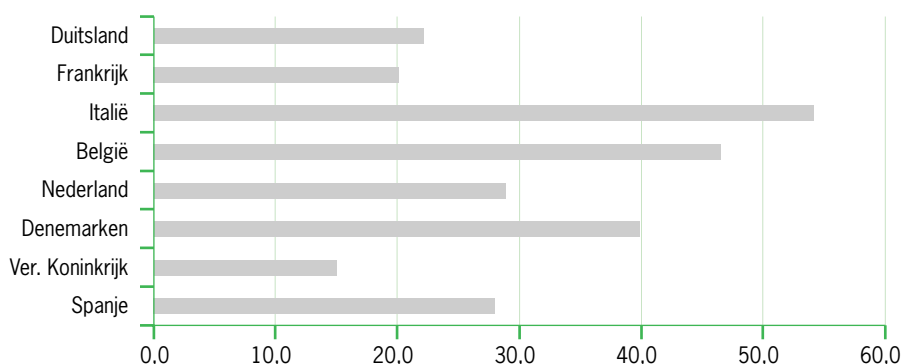
Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Inkomen Nederlandse varkenshouderij in Europese middenmoot

Belgische en Italiaanse varkenshouders hebben de hoogste inkomens uit bedrijf (figuur 4.17). Zij hebben lage algemene kosten. De Deense varkenshouders realiseren wel een hoog saldo per bedrijf, maar door hoge betaalde kosten voor arbeid en vermogen is het gezinsinkomen per gak duidelijk lager. Nederland en Spanje behoren bij het gezinsinkomen per gak tot de middenmoot, evenals bij het saldo per gve.

Figuur 4.17

Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht op gesloten varkensbedrijven 1996-2000 (x 1.000 euro)



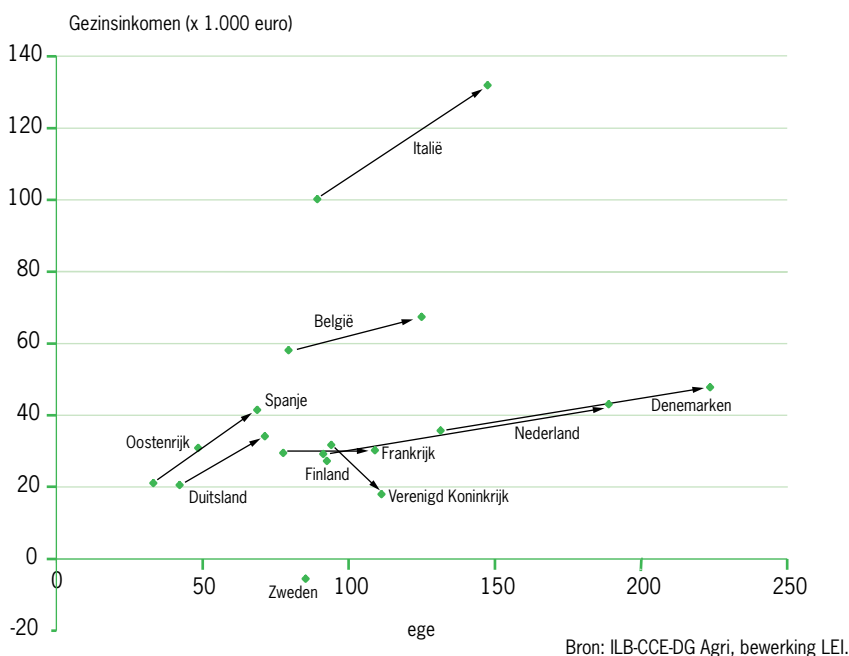
Bron: ILB-CCE-DG Agri, bewerking LEI.

Het vijfjarige gemiddelde gezinsinkomen per gezinsarbeidskracht (gak) is vooral in Italië, Spanje, Nederland en Denemarken gestegen ten opzichte van de eerste helft van de jaren negentig. In Nederland, Denemarken en Italië ging de toename van het gezinsinkomen gepaard met een forse groei van de bedrijfsomvang. In Spanje en Duitsland is het gezinsinkomen bijna evenredig met de minder sterke groei van de bedrijfsomvang gestegen. In andere landen is dat duidelijk minder het geval. Het VK bungelt, afgezien van Zweden, in de jaren 1996-2000 onderaan. Vooral in 1998 waren de inkomens negatief in veel andere landen. Toen werd het dal van de varkenscyclus bereikt en daalden de prijzen extra doordat in Nederland de productie na de varkenspest herstelde en het aanbod op de EU-markt groter werd.

In Nederlandse varkenshouderij ook negatieve inkomens

De spreiding van het inkomen in Italië is zeer groot (figuur 4.19). Dit hangt samen met de aanzienlijke verschillen in grootte van de bedrijven. Opmerkelijk is dat in dit land en ook in België en Spanje (vrijwel) geen negatieve inkomens voorkomen. Dit in tegenstelling tot in onder meer Nederland. In Nederland, Denemarken en het VK is de spreiding door een meer gelijkmatige structuur wat kleiner.

Figuur 4.18 Ontwikkeling van gezinsinkomen en omvang tussen twee vijfjaars gemiddelden (1990-1994 en 1996-2000) voor gesloten varkensbedrijven



De verschillen tussen de bedrijven zijn ook hier nog aanzienlijk en duidelijk groter dan in Frankrijk en Duitsland. Gekozen is overigens voor de presentatie van gegevens van een jaar (1999) waarin de resultaten niet beïnvloed zijn door veeziekten.

Verzwakking positie Nederlandse varkenssector blijvend?

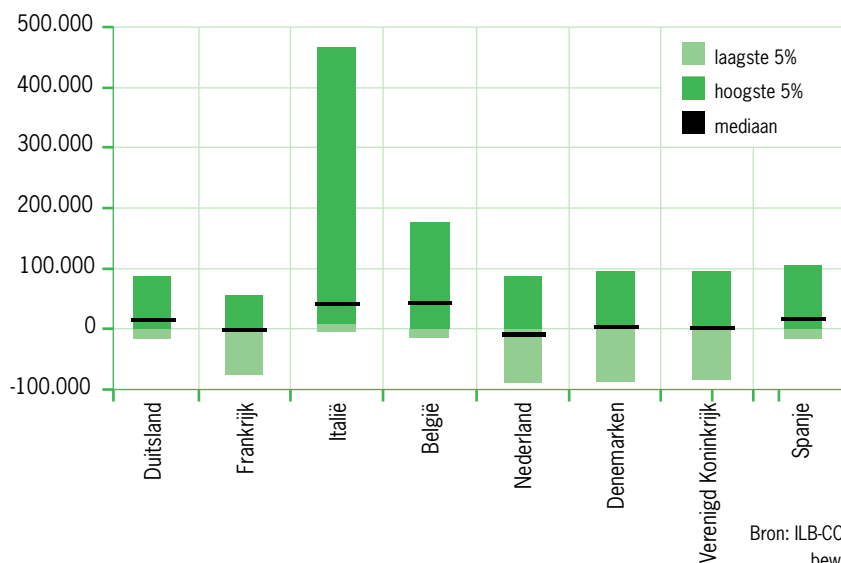
De Nederlandse varkenshouderij is de laatste jaren minder vooraanstaand geworden. Het marktaandeel is afgenomen en de bedrijfsresultaten geven aan dat varkenshouders een achterstand hebben ten opzichte van enkele andere landen, waaronder Spanje, Italië en België (zie ook tabel 4.13). De sector heeft in de loop van de jaren te maken met sterk fluctuerende opbrengststrijzen en daarmee ook sterk schommelende inkomens. Dat is ook de laatste jaren het geval. In 2002 en 2003 zijn zeer matige bedrijfsresultaten behaald; de varkensprijscyclus verkeerde in het dal (De Bont en van der Knijff, 2003).

Uitbraken van ziekten, zoals varkenspest, kunnen het gangbare cyclische beeld tijdelijk sterk veranderen. Dit geldt ook wanneer een ziekte, zoals MKZ in 2001, de bedrijfstak niet rechtstreeks raakt, maar wel gepaard gaat met transportverboden.

Nederland heeft de afgelopen jaren enkele malen moeten ervaren hoe kwetsbaar de veehouderij in dit

Figuur 4.19

Spreading van het gezinsinkomen uit bedrijf (euro) op gesloten varkensbedrijven, 1999



verband is. Dit geldt overigens ook voor andere landen (BSE en MKZ in met name het VK, dioxine in vooral België, vogelpest eerder in Italië, varkenspest ook zo nu en dan in Duitsland).

De varkenspestuitbraak in 1997 is één van de redenen voor het dalende aandeel van Nederland in de Europese varkensproductie. De maatregelen in het kader van het mestbeleid, vooral de opkoopregelingen, hebben geleid tot een verdere krimp van de varkensstapel. De economische resultaten van de bedrijven in Nederland op zichzelf zijn minder een reden voor het dalende aandeel van Nederland. Wel is door de veranderingen in het Europese graanbeleid het voordeel van met name Nederland door de invoer van goedkopere graanvervangende producten aanzienlijk geringer geworden. Voorts ontvangen de meer grondgebonden varkensbedrijven in bijvoorbeeld Denemarken, (delen van) Duitsland, Frankrijk (exclusief Bretagne) en Spanje nu jaarlijks een redelijk groot bedrag aan Europese toeslagen voor de eigen graanteelt. Dat heeft een stabiliserend effect op het inkomen.

De wat verminderde kracht van de Nederlandse varkenshouderij heeft dus verschillende achtergronden (markt, milieu, dierziekten). Binnen de varkenshouderij zijn de verschillen in bedrijfsresultaten van bedrijven met een vergelijkbare omvang nog aanzienlijk. Schaalvergroting is dus niet de (enige) oplossing voor inkomensproblemen. Verbeteringen in de bedrijfsvoering en de keten kunnen veelal aanzienlijke positieve gevolgen voor de resultaten opleveren.

Tabel 4.13**Gezinsinkomen uit bedrijf per gezinsarbeidskracht van gesloten varkensbedrijven in enkele EU landen (x 1.000 euro)**

	1999	2000	2001
Duitsland	14,8	39,2	27,2
Frankrijk	0	26,3	51,5
Italië	46,9	83,3	86
België	46	65,7	61,3
Nederland	-5,5	56,8	14,2
Denemarken	4,7	87,2	89,9
VK	-2,2	37,2	29,3
Spanje	13	36,1	45,3
Bron: ILB-CCE-DG Agri.			

4.4 Pluimvee vlees en eieren

Omdat in de Europese Unie het aantal gespecialiseerde pluimveebedrijven gering is, is het niet mogelijk afzonderlijk in gaan op de resultaten van de primaire bedrijven in deze sector.

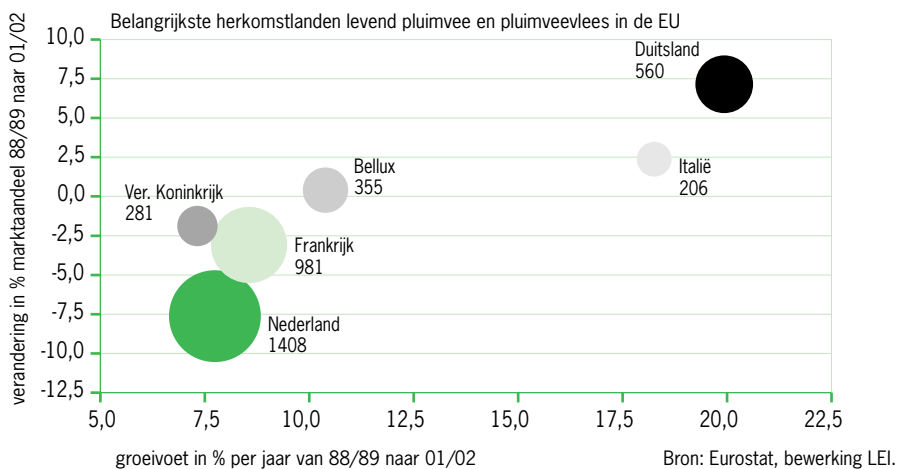
In 2002 is Nederland de grootste leverancier van pluimveevlees en eieren aan andere EU-lidstaten. Echter, Nederland heeft voor beide productgroepen de gemiddelde jaarlijkse groei van de EU-invoer niet bij kunnen houden zodat marktaandelen gedaald zijn.

Nederland verliest terrein in groeiende markt van pluimveevlees

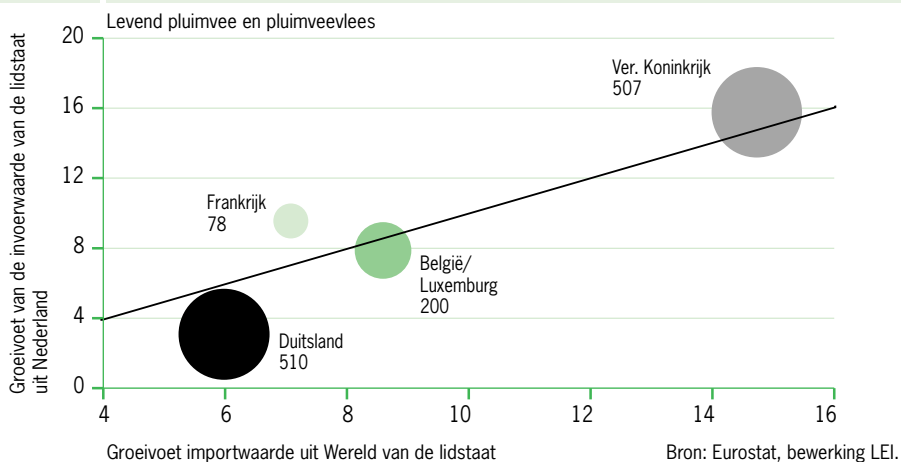
Op de markt voor pluimveevlees nam de invoer van andere EU-landen uit Nederland weliswaar nog behoorlijk toe, maar de toename was minder groot dan uit andere landen (zie figuur 4.20). Met name Duitsland en Italië konden hun marktaandelen op de EU-invoermarkten uitbreiden, tot respectievelijk 11% en 4% in 2001/02. Het Nederlandse aandeel in de EU-invoer van pluimveevlees daalde tot 29% in 2001/2.

De voor Nederland belangrijke markten voor pluimveevlees zijn Duitsland en het VK. Vooral het VK is een groeimarkt: de importwaarde nam er de afgelopen 15 jaar met gemiddeld 15% per jaar toe (figuur 4.21). Nederland heeft steeds een grote rol gespeeld bij de Britse invoer van pluimveeproducten: net als rond 1990 is het aandeel in recente jaren zo'n 40% van de totale Britse importwaarde. Frankrijk was in de eerste helft van de jaren negentig een grote concurrent van Nederland op de Britse markt, maar de Fransen hebben veel terrein moeten inleveren, terwijl leveranties uit Duitsland en Thailand sterk groeiden. Op de Duitse markt, waar Nederland de afgelopen jaren enigszins aandeel in de invoerwaarde heeft verloren, komt de concurrentie in toenemende mate van de nieuwe lidstaten Polen en Hongarije en van derde landen als Brazilië. Genoemde landen hebben in 2001/02 22% van de Duitse importwaarde voor pluimveeproducten, tegen 44% voor Nederland.

Figuur 4.20 Omvang van en ontwikkelingen in de EU-invoer van pluimveevis uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie



Figuur 4.21 Groei van importen van pluimveevis in EU-lidstaten, totaal en uit Nederland

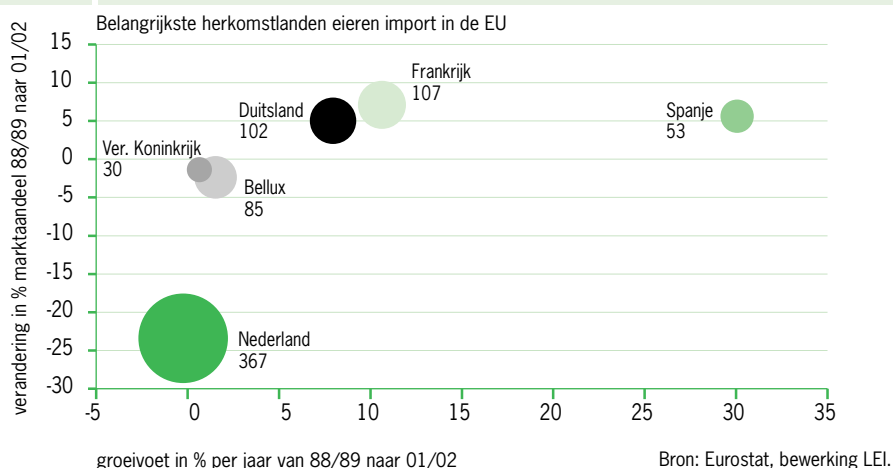


Ook bij afzet van eieren afnemende betekenis Nederland

De Nederlandse leghennensector is met afstand de grootste leverancier van eieren aan andere EU-landen, maar is er over de afgelopen 15 jaar gezien niet in geslaagd om profijt te trekken van de groei van de EU-invoer; de invoerwaarde van eieren uit Nederland bleef nagenoeg onveranderd over de hele periode gezien, waardoor het aandeel van Nederland in de totale EU-importen fors afnam tot zo'n 41% in 2001/2002. De invoerwaarde vanuit Duitsland, Frankrijk en Spanje nam wel flink toe (figuur 4.22).

Duitsland is veruit de belangrijkste buitenlandse markt voor Nederlandse eieren (figuur 4.23). De Duitse invoerwaarde is wel enigszins gegroeid in de afgelopen periode maar de invoerwaarde uit Nederland bleef min of meer onveranderd.

Figuur 4.22 Omvang van en ontwikkelingen in de EU-invoer van eieren uit de belangrijkste herkomstlanden van de Unie



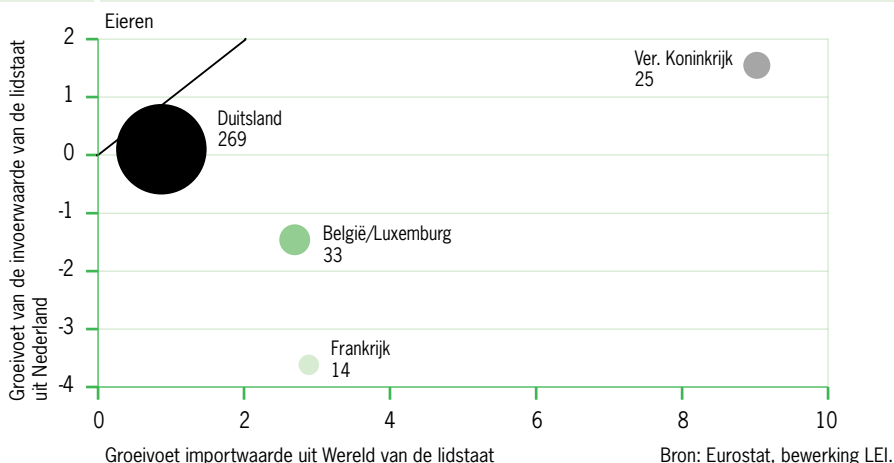
De markt voor verse (tafel)eieren en ei producten wordt vrijwel geheel gedicteerd door de prijs: de kostprijs bepaalt in hoofdzaak de mogelijkheden voor de afzet. Wat de kostprijs betreft, zit de Nederlandse productie van verse eieren en ei producten in de hogere regionen: ten opzichte van andere belangrijke producenten in de EU is Nederland goedkoper dan het VK, maar duurder dan Frankrijk, Spanje en Duitsland (Van Horne en Bondt, 2003). Dat heeft vooral te maken met relatief hoge huisvestingskosten en kosten voor mestafvoer. Dat Nederland zoveel verse eieren kan exporteren, is vanwege de lage transportkosten naar enkele dichtbijgelegen grote bevolkingsconcentraties in Duitsland en België. In de nabije toekomst zal de kostprijs van het ei stijgen als in 2012 in de EU de leghennensector overgestapt moet zijn op 'verrijkte kooien'. In principe zullen de gevolgen van de Europese dierwelzijnsmaatregelen voor alle EU-lidstaten dezelfde zijn. Maar als in Nederland de sector eerder dan andere landen de maatregelen wil implementeren en ook strengere

normen stelt dan de Europese, zal het kostprijsverschil met Europese concurrenten oplopen (Tacken et al., 2003). Ook verdergaande handelsliberalisatie en veranderingen in het GLB (met consequenties voor veevoerprijzen) vergroot de concurrentie en vermindert de toekomstperspectieven voor de Nederlandse leghennensector op de Europese markt (Van Horne en Bondt, 2003).

Perspectief pluimveesector onzeker

Ondanks de gunstige ligging van Nederland in het Europese afzetgebied voor pluimveeproducten staat de positie van de Nederlandse pluimveesector onder druk. De oorzaak ligt in de stijgende productiekosten, die vooral samenhangen met verscherpte productie-eisen op het gebied van dierwelzijn, milieu en voedselveiligheid. Daarbij heeft de uitbraak van vogelpest in begin 2003 de productie en uitvoer van vlees en eieren uit de sector sterk teruggeworpen. Concurrenten hebben de gaten op de buitenlandse markt opgevuld. Het is niet ondenkbeeldig dat door de ziekte-uitbraak de sector een duurzame krimp zal ondergaan. De invoer van goedkoop pluimveevlees van buiten de Unie, vooral uit Brazilië en Thailand, neemt toe. Of dit in de toekomst ook het geval is, is afhankelijk van handelspolitieke afspraken in WTO-verband. Deze wijzen op verdere verlaging van grensbescherming, waardoor de prijsconcurrentie met aanbod van overzee verder zal toenemen. Wil de Nederlandse pluimveevleessector in de toekomst een economisch perspectief houden, dan moet op kwaliteit en toegevoegde waarde worden geproduceerd. Daarbij valt vooral te denken aan het afgeven van garanties op het gebied van kwaliteit en voedselveiligheid, waarbij de sector zich profileert met dieren milieuvriendelijke productie van versproducten. Daarnaast blijft de kostprijs van pluimveevlees ook van belang zolang de consument niet bereid is te betalen voor de productie-eisen die hij stelt. Dit geeft het spanningsveld voor de sector weer.

Figuur 4.23 Groei van de invoer van eieren in een aantal EU-lidstaten, totaal en uit Nederland



Maatschappelijke ontwikkelingen en landbouw

Kernpunten:

- gebruik gewasbeschermingsmiddelen in Nederland nog hoog, maar fors gedaald;
- beperkingen middelengebruik niet nadelig gebleken voor concurrentie;
- mineralenprobleem in Nederland door intensieve bedrijfsvoering hardnekkig, aanpak nog onvoldoende gevorderd;
- mestbeleid zal omvang Nederlandse veehouderij verder verminderen;
- in Nederland door omvangrijke glastuinbouw veel energiegebruik, aanpak gericht op efficiencyverbetering en kostenbeheersing past in strategie sector;
- Nederland soms voorloper in verbetering welzijn dieren;
- Nederland volgt EU-beleid voedselveiligheid;
- Diergezondheid vraagt aandacht, ook vanwege exportbelangen;
- Biologische landbouw in Nederland achtergebleven;
- Benutting EU-plattelandsbeleid door Nederlandse landbouw kan verbeteren.

5

5.1

5.1 Inleiding

De wijze waarop de landbouwproductie, inclusief toelevering, verwerking e.d. van de producten, in de EU plaatsvindt wordt mede bepaald door overheidsregulering en wensen van burgers en consumenten. Dit betreft onder meer milieu, dierwelzijn en voedselveiligheid. Naast wetgeving zijn er niet-wettelijk afgedwongen aanpassingen van de productiewijze om aan de wensen van burgers en consumenten tegemoet te komen, zoals biologische landbouw, en stimulerend beleid om bepaalde vormen van landbouwproductie te bevorderen, zoals landschapsbeheer.

In dit hoofdstuk komen een aantal aspecten van die voorwaarden en sturing van de overheid, burger en consument aan de landbouwproductie aan de orde. Dit geeft antwoord op de vraag of de huidige productiewijze nog aanzienlijk moet worden omgebogen om de gewenste doelen te bereiken en hoe Nederland in verschillende opzichten scoort ten opzichte van de andere EU-landen.

5.2 Landbouw en milieu

5.2.1 Gewasbescherming

Nederland en België gebruiken meeste gewasbeschermingsmiddelen per hectare

Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen in de EU bedroeg in 1999 bijna 4 kg actieve stof per hectare met een grote spreiding tussen de lidstaten: het hoogst in Nederland en België (zo'n 11 kg per ha) en het laagst in Finland en Zweden (0,5 kg per ha) (tabel 5.1).

Tabel 5.1

Verkopen aan gewasbeschermingsmiddelen in de EU-15 (in tonnen actieve stof), 1991-1999 en verbruik per hectare (in kg actieve stof), 1999

	1991		1999		Toe-/afname 1991-1999 (%)	Verbruik per ha ^{a)} , 1999
	actieve stof (in tonnen)	als % EU totaal	actieve stof (in tonnen)	als % EU totaal		
België	9969	3	9202	3	-8	11,0
Denemarken	4628	1	2588	1	-44	1,1
Duitsland	36944	11	35403	11	-4	2,9
Griekenland	7860	2	10153	3	29	2,6
Spanje	39147	12	33614	10	-14	1,8
Frankrijk	103434	32	114695	35	11	5,9
Ierland	2006	1	2071	1	3	1,9
Italië	58123	18	50850	16	-13	4,5
Luxemburg	253	0	421	0	66	6,6
Nederland	17306	5	10232	3	-41	10,8
Oostenrijk	4488	1	3419	1	-24	2,3
Portugal	9355	3	15412	5	65	5,7
Finland	1734	1	1158	0	-33	0,5
Zweden	1837	1	1698	1	-8	0,6
VK	29022	9	35668	11	23	6,0
EU-15	325653	100	326870	100	0	3,8

a) Alleen hectares gebruikt voor akkerbouw, tuinbouw en permanente gewassen.

Bron: Eigen berekeningen op Eurostat en OECD, OECD Environmental Data Compendium Agriculture, 2002.

Het hoge gebruik in Nederland hangt samen met de intensieve productiewijze. Het bouwplan in de akkerbouw, met relatief veel aardappelen en weinig graan, en het relatief grote aandeel glastuinbouw en andere tuinbouwteelten, waaronder bloembollen, zijn in deze belangrijke verklarende factoren (zie ook hoofdstuk 2 en 3). Frankrijk verbruikte ruim een derde van de gewasbeschermingsmiddelen (gemeten in actieve stof) van het EU-totaal in 1999, Italië zo'n 16%, Duitsland, Spanje en het VK circa 10% en Nederland en Griekenland 3%.

Omdat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen het grond- en oppervlaktewater kan vervuilen met ongewenste stoffen, en schade kan toebrengen aan de volksgezondheid door direct contact of residuen van gewasbeschermingsmiddelen op producten, streven de EU en de individuele lidstaten er naar om het verbruik van gewasbeschermingsmiddelen te verminderen. Een van de instrumenten hiervoor is de EU-richtlijn 91/414/EG, die beoogt de toelating van middelen op EU-niveau te harmoniseren. Daartoe worden alle gebruikte stoffen opnieuw beoordeeld aan de hand van strenge eisen. Deze herbeoordeling heeft inmiddels geleid tot een vermindering van het aantal toegelaten middelen van zo'n 800 aan het begin van de jaren negentig tot minder dan 500 in 2003 (Berkhout en

Van Bruchem, 2003:82). Daarvan zijn er zo'n 200 middelen toegestaan in Nederland. Daarnaast zijn er ook andere manieren om het verbruik van gewasbeschermingsmiddelen terug te dringen zoals nieuwe middelen met een lagere dosis actieve stof, verbeterde toepassingstechnieken, mechanische onkruidbestrijding, veranderingen in de bedrijfsvoering zoals geïntegreerde teelten en biologische bestrijding en nationale programma's om het verbruik te verminderen (Brouwer en Bijman, 2001:46-48).

Gebruik in Nederland gedaald

Ondanks het streven naar een lager gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, zijn de totale verkopen in de EU tussen 1991 en 1999 vrijwel gelijk gebleven (tabel 5.1). Wel varieerde de ontwikkeling in de verkopen tussen 1991 en 1999 sterk tussen de lidstaten. In Nederland (-41%) en Denemarken (-44%) is de daling het sterkst, terwijl vooral Portugal (+65%), Griekenland (+29%), het VK (+23%) en Frankrijk (+11%) een grote stijging vertonen. De aanzienlijke vermindering in Denemarken en Nederland is het resultaat van een intensief beleid van overheid en agrarisch bedrijfsleven (De Bont et.al., 2002). In de tweede helft van de jaren negentig neemt, na de afname in eerdere jaren, het gebruik in de EU weer toe (RIVM, 2003).

Omdat deze cijfers niets zeggen over de aard van de actieve stof, mag niet zonder meer worden geconcludeerd dat de negatieve effecten van gewasbeschermingsmiddelen kleiner (groter) zijn geworden in landen met een daling (stijging) van de verkopen. Het kan zo zijn dat een vermindering het gevolg is van een verschuiving naar het gebruik van een actieve stof, waarvan minder nodig is, maar die wel grotere schade aan milieu en gezondheid toebrengt. Omgekeerd kan een hoger verbruik van actieve stof ook samenhangen met een nieuwe stof, waarvan meer nodig is, maar die minder schadelijke effecten heeft (EC, 2002:10-11). Een actief (beperkend) toelatingsbeleid, zoals onder meer Nederland kent, beperkt evenwel de kans op een toename van schade voor mens en milieu.

Conclusie

Vastgesteld kan worden dat Nederland met het in de afgelopen jaren gevoerde beleid (Meerjarenplan Gewasbescherming e.a.) een belangrijke daling in het gebruik heeft gerealiseerd. De omvang is nog aanzienlijk ten opzichte van de meeste landen in de EU. In Nederland wordt het op verdere vermindering gerichte beleid dan ook voortgezet, waarbij resultaten op bedrijfsniveau nu meer centraal staan dan vermindering van het gebruik op sectorniveau. De analyse van akker- en tuinbouw in de EU (hoofdstuk 3) wijst er niet op dat het gevoerde gewasbeschermingsbeleid tot een verzwakking heeft geleid van de positie van de Nederlandse landbouw.

5.2.2 Mest en mineralen

Nederlands stikstofoverschot daalt, maar torent ver boven andere landen uit

Van alle EU-lidstaten heeft Nederland verreweg het grootste stikstofoverschot per hectare: in 1999 was dat zo'n 280 kg (tabel 5.2). Andere landen volgen op grote afstand. In bijna alle EU-landen is het stikstofoverschot per hectare tussen 1990 en 1999 afgenomen. In Nederland nam het overschot met een vijfde af (zo'n 70 kg).

Tabel 5.2

**Stikstofoverschot in de EU en spreiding tussen bedrijven, 1990-1999
(in kg per ha)**

	Overschot per ha		Spreiding overschot per ha tussen groepen bedrijven					
			Laagste 25%		Middelste 50%		Hoogste 25%	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
België	234	141	101	21	189	93	623	498
Denemarken	119	91	61	14	105	66	231	221
Duitsland	131	92	92	61	129	102	194	184
Griekenland	52	82	4	5	22	51	216	317
Spanje	28	26	1	-2	16	13	345	80
Frankrijk	55	49	20	10	72	49	163	120
Ierland	75	117	29	64	74	114	149	176
Italië	23	23	-20	-26	5	6	99	70
Luxemburg	143	132	106	98	140	125	182	171
Nederland	349	278	203	127	340	251	1081	913
Oostenrijk		-2		-40		4		62
Portugal	7	-4	-15	-28	13	1	206	102
Finland		78		40		69		137
Zweden		52		15		46		109
VK	67	46	23	-3	82	45	192	159
EU 15		58		-11		39		154
EU 12	69		-8		50		189	

Bron: ILB-CCE-DG Agri; bewerking LEI.

Niet alleen tussen landen, maar ook tussen bedrijven varieert het stikstofoverschot per hectare enorm. In Nederland kwam het uit op 127 kg op de 25% bedrijven met het laagste stikstofoverschot en op 913 kg op de 25% bedrijven met het grootste overschot in 1999 (tabel 5.2). Deze laatste groep van bedrijven moet mest van het bedrijf afvoeren. Sinds het begin van de jaren negentig is het stikstofoverschot op de Nederlandse bedrijven met het kleinste overschot meer verminderd (38%) dan op de bedrijven met het grootste overschot (16%). Een zelfde beeld doet zich ook in het buitenland voor. Bedrijven met een groot overschot (intensieve veehouderij) maken dan kosten om deze overschotten af te voeren.

Het hoge stikstofoverschot per hectare in Nederland hangt samen met een vrije hoge kunstmestgift en met een hoge veebezetting per hectare. In 2000 werd in Nederland bijna 150 kg stikstof uit kunstmest per hectare toegediend, wat het dubbele is van het EU-gemiddelde (tabel 5.3). Overigens is het verbruik van stikstof uit kunstmest per hectare in de loop van de jaren negentig in Nederland met zo'n kwart gedaald. Ook in andere landen met een hoog stikstofgebruik uit kunstmest, zoals België en Denemarken is het verbruik fors gedaald. De veebezetting in Nederland was in 2000 ruim 3,5

Tabel 5.3

Kunstmestgebruik in de EU, 1990-2000 (kg per ha landbouwgrond)

	Stikstof (N) per ha		Fosfaat (P205) per ha	
	1990	2000	1990	2000
België-Luxemburg	126,4	106,5	53,0	29,6
Denemarken	142,1	88,5	31,9	13,6
Duitsland	-	107,7	-	20,5
Griekenland	116,8	79,5	52,4	31,5
Spanje	43,3	42,6	21,8	21,7
Frankrijk	88,4	83,2	47,9	28,5
Ierland	83,3	82,9	31,2	21,6
Italië	58,8	63,4	43,1	38,6
Nederland	194,9	147,9	36,8	26,6
Oostenrijk	-	34,8	-	13,9
Portugal	37,5	29,3	20,0	16,3
Finland	-	75,3	-	23,4
Zweden	-	62,5	-	12,4
VK	91,9	65,2	23,0	18,0
EU-15	-	72,3	-	24,0

Bron: LEI-berekeningen op basis van FAO en Eurostat FSS.

grootvee-eenheid (GVE) per hectare, meer dan drie keer het EU-gemiddelde (tabel 5.4). In Nederland is de veebezetting sinds het begin van de jaren negentig met bijna 10% afgenomen. Dat is meer dan in de andere landen met een hoge veebezetting; in Denemarken deed zich zelfs een stijging voor, met name door de groei van de varkensstapel (zie ook hoofdstuk 4).

In samenhang met de hoge veebezetting is ook de aanvoer van stikstof uit dierlijke mest per hectare in Nederland erg hoog: ruim 300 kg in 2000 (tabel 5.4). Dit was niet alleen bijna vijf keer zoveel als het EU-gemiddelde, maar ook duidelijk meer dan op basis van een strikte toepassing van de Europese Nitraatrichtlijn is toegestaan. Ten opzichte van 1990 is de aanvoer van stikstof uit dierlijke mest per hectare in Nederland minder afgenomen dan de veebezetting.

Alleen Nederland en België voldoen niet aan EU-nitraatrichtlijn

In de Nitraatrichtlijn (91/676/EG) is het mest- en mineralenbeleid van de EU vastgelegd. Een belangrijke bepaling in deze richtlijn is dat de aanvoer van stikstof uit dierlijke mest per 18 december 2002 niet meer dan 170 kg per hectare mag bedragen. Tot die datum gold een maximum van 210 kg per hectare (De Bont et al., 2002:33). Nederland bevindt zich met ongeveer 300 kg in 2000 nog ruim boven het toen toegestane maximum (tabel 5.4), ook al is de aanvoer van stikstof uit dierlijke mest sinds het begin van de jaren negentig met zo'n 7% gedaald. Van alle overige lidstaten voldeed alleen

Tabel 5.4**Veedichtheid (GVE per ha) en stikstof uit dierlijke mest (N/ha) in de EU, 1990-2000**

	Veedichtheid (GVE/ha)		Stikstof uit dierlijke mest (N/ha)	
	1990	2000	1990	2000
België	3,2	3,1	253	217
Denemarken	1,4	1,6	105	124
Duitsland	0,0	1,1	106	80
Griekenland	0,7	0,7	67	64
Spanje	0,4	0,6	46	27
Frankrijk	0,9	0,9	68	49
Ierland	1,5	1,5	97	105
Italië	0,8	0,8	59	47
Luxemburg	1,4	1,4	142	115
Nederland	3,9	3,6	333	309
Oostenrijk	0,0	0,8	-	75
Portugal	0,6	0,7	41	37
Finland	0,0	0,5	-	48
Zweden	0,0	0,6	-	38
VK	1,0	1,0	69	56
EU-12	0,9	-	79	-
EU-15	-	0,9	-	63

Bron: LEI-berekeningen op basis van FAO en Eurostat FSS.

België niet aan de EU-norm van 210 kg per hectare. De Nederlandse invulling van de Nitraatrichtlijn werd gevormd door een mineralenaangiftesysteem (het zg. MINAS) en mestafzetovereenkomsten (MAO's). Dit beleid is echter in oktober 2003 door het Europese Hof van Justitie afgekeurd. Daarop heeft de Nederlandse regering in december 2003 in een nieuw actieprogramma haar plannen onthuld omtrent de invulling van de Nitraatrichtlijn (MLNV, 2003a). Centraal daarin staat de invoering van een stelsel met gebruiksnormen met ingang van 2006. Het gaat daarbij om een gebruiksnorm van 170 kg stikstof uit dierlijke mest per hectare, een nog nader vast te stellen gebruiksnorm voor de totale stikstofbemesting, die afhankelijk van gewas en grondsoort zal fluctueren, en een gebruiksnorm voor de totale fosfaatbemesting, die in de loop van de tijd zal worden aangescherpt om uiteindelijk een situatie van evenwichtsbemesting te bereiken.

Conclusie

Nederland staat op het gebied van het mineralenbeleid de komende jaren nog voor een belangrijke opgave. Naast de Nitraatrichtlijn, die een onderdeel is van de EU-Kaderrichtlijn water, kan deze laatste

tot beperkingen in de bedrijfsvoering leiden. De laatste jaren, vanaf 2000, is met name door de opkoopregelingen in de intensieve veehouderij, nog een belangrijke stap gezet in de vermindering van de mineralenproductie. Het effect daarvan is in voorgaande vergelijkingen met andere lidstaten nog niet opgenomen. Uit bedrijfsvergelijkingen komt naar voren dat bedrijven die een laag overschot realiseren door verbetering van het management in staat zijn tot vergelijkbare financiële resultaten te komen. De mineralenbeleid (i.c. de Nitraatrichtlijn) heeft inmiddels al wel geleid tot aanzienlijke kosten voor en een forse krimp van de Nederlandse veehouderijsector, met name van de varkensproductie (hoofdstuk 4). De komende jaren zal dat waarschijnlijk ook het geval zijn.

5.2.3 Energie

5

5.2

Nederlandse landbouw heeft hoogste energieverbruik in de EU

De concentratie van kooldioxide (CO₂) en andere broeikasgassen in de atmosfeer veroorzaakt het zogenaamde broeikaseffect, waardoor de aarde opwarmt en het klimaat kan veranderen. In het Kyoto-protocol heeft de EU zich verplicht om de uitstoot van broeikasgassen in de periode 2008-2012 met 8% te verlagen ten opzichte van 1990 (CBS, 2003). In 2000 was de EU nog 4 procentpunten van deze doelstelling verwijderd; Nederland had toen nog 9 procentpunten te gaan. In 2000 bedroeg het aandeel van Nederland in het totale energieverbruik in de EU bijna 6% (tabel 5.5). De grootste energieverbruikers in de EU zijn Duitsland, Frankrijk en het VK. Nederland heeft echter het grootste aandeel in het energieverbruik van de EU-landbouw: zo'n 18%. Dat hangt nauw samen met het relatief grote aandeel van de glastuinbouwproductie in Nederland. Uit de vergelijking van het aandeel van de landbouw in het totale energieverbruik en dat in het bruto binnenlands product (BBP) kan worden afgeleid dat de landbouw een tamelijk energie-intensieve sector is: in alle landen is het energie-aandeel hoger dan het BBP-aandeel, behalve in Frankrijk, Griekenland, Spanje en Luxemburg. In Nederland en Denemarken is het energie-aandeel zelfs drie keer zo groot als het BBP-aandeel.

Conclusie

Vanwege de omvang van het energiegebruik in de glastuinbouw in Nederland en de relatief hoge kosten daarvan voor de bedrijven, wordt al sinds een groot aantal jaren (na de oliecrises in de jaren zeventig) beleid gevoerd om de efficiency van het energiegebruik, met name aardgas, te verhogen. Meerjarenafspraken tussen overheid en bedrijfsleven zijn daar een voorbeeld van. De bereikte resultaten wat betreft de energie-efficiency liggen voor de glastuinbouw dichtbij het streefdoel. Ook in andere agrarische sectoren (champignonenteelt, varkenshouderij) is dergelijk beleid ontwikkeld. In andere EU-landen, ook wanneer er een glastuinbouw is van een redelijke omvang (België, Denemarken), is er op dit vlak minder beleid ontwikkeld.

De Nederlandse (glas)tuinbouw heeft wat haar concurrentiepositie in de EU (zie hoofdstuk 3) betreft geen nadeel van de gevolgde strategie; de kosten van investeringen e.d. in de bedrijven gericht op energiebesparing worden vergoed door de opbrengsten.

Tabel 5.5 **Energieverbruik in de EU, 2000 (in Mtoe)**

	Totaal energie- verbruik	als % EU	Totaal energie- verbruik in de landbouw	als % EU	Aandeel landbouw in totaal verbruik	Aandeel landbouw in BBP, 2002 (%)
Oostenrijk	24,8	2,4	0,7	3,1	2,6	1,3
België	42,3	4,0	0,7	3,1	1,7	1,1
Denemarken	15	1,4	1	4,5	6,7	2,1
Finland	24,8	2,4	0,7	3,1	2,9	1,1
Frankrijk	168,7	16,0	3,1	13,8	1,8	2,3
Duitsland	244,9	23,3	2,7	12,1	1,1	0,9
Griekenland	19,5	1,9	1,1	4,9	5,7	7,2
Ierland	11,1	1,1	0,3	1,3	2,4	2,5
Italië	131,4	12,5	3,3	14,7	2,5	2,4
Luxemburg	3,6	0,3	0	0,0	0,3	0,5
Nederland	60,4	5,7	4	17,9	6,5	2,2
Portugal	19,5	1,9	0,7	3,1	3,7	2,7
Spanje	89,1	8,5	2,5	11,2	2,8	3,6
Zweden	35,7	3,4	0,5	2,2	1,4	0,6
VK	161,5	15,3	1,1	4,9	0,7	0,7
EU-15	1052,3	100,0	22,4	100,0	2,1	1,6

Bron: LEI- berekeningen op basis van OECD (2003) en Eurostat.

5.3 Voedselveiligheid, diergezondheid en dierwelzijn in de EU

Het EU-beleid ten aanzien van de kwaliteit en veiligheid van voedsel is neergelegd in de Voedselveiligheidsverordening (178/2002/EG). Voedselveiligheid betreft alle stadia in de voedselketen, het gaat dus van 'zaadje tot karbonaadje'. De verordening omvat onder meer de volgende bepalingen (Silvis en Van Bruchem, 2002:32):

- Levensmiddelenwetgeving dient gebaseerd te zijn op een wetenschappelijke risicobeoordeling, die onafhankelijk, objectief en op doorzichtige wijze is uitgevoerd.
- Zo lang wetenschappelijk inzicht ontbreekt, staat het zogenaamde voorzorgsbeginsel voorlopige overheidsmaatregelen toe ter bescherming van de volksgezondheid. Deze maatregelen dienen echter tijdelijk, proportioneel, consistent en herroepbaar te zijn, en technisch en economisch haalbaar.
- De overheid heeft een informatieplicht richting burgers wanneer er onveilige levensmiddelen in de handel zijn.

- Levensmiddelen- en diervoederbedrijven zijn primair verantwoordelijk voor veilige producten. Zij dienen dit zelf te controleren. De lidstaten dienen te controleren of dit ook gebeurt (toezicht op controle).
- Ten aanzien van traceerbaarheid geldt dat bedrijven moeten registreren van wie grondstoffen zijn gekocht en aan wie eindproducten zijn geleverd.

Nederland heeft ondertussen – net als de overige EU-lidstaten- een Voedsel- en Warenautoriteit (VWA) ingesteld, die de veiligheid van voedsel en waren bewaakt en onderzoekt. Met behulp van een ‘tracking en tracing-systeem’ kan het logistieke traject dat een product doorloopt, worden vastgelegd (Van Wagenberg *et al.*, 2002:15). Dit is een handig hulpmiddel om tot meer transparantie in de voedselketen te komen. Eventueel kunnen daarbij eisen worden toegevoegd aan de gebruikte grondstoffen, de manier van opslaan, de wijze van vervoer e.d. EurepGAP is zo’n certificeringssysteem, dat al sinds 1996 bestaat.

Diergezondheid vaak in het geding

In een betrekkelijk kort tijdsbestek werd de Nederlandse veehouderij drie maal ernstig getroffen door besmettelijke veeziekten (Varkenspest in 1999, MKZ in 2001 en Vogelpest in 2003). Ook andere EU-landen werden daarmee geconfronteerd (het VK vooral met MKZ, Italië al eerder met Vogelpest, terwijl ook Duitsland, België e.a. getroffen zijn door varkenspest). Dergelijke ziekte-uitbraken hebben een grote impact op de betrokken sector en op de samenleving. In elk geval hebben de uitbraken voor de betreffende veehouders aanzienlijke consequenties gehad: vooral door opbrengstenverlies door leegstand gedurende veelal enige maanden. Daarnaast zijn er de kosten van heffingen voor het ruimen van dieren e.d. in het kader van afspraken met de overheid (Diergezondheidsfonds) en omzetverlies bij slachterijen, veevoerbedrijven, transport e.d. en het risico van verlies van exportmarkten (Huirne *et al.*, 2002; Tacken *et al.*, 2003; De Bont *et al.*, 2003).

Voorts zijn er in vrijwel alle EU-landen nog regelmatig gevallen van BSE. Het aantal hierdoor getroffen dieren is de laatste jaren relatief klein vergeleken met het forse aantal in het midden van de jaren negentig in het VK. Het lijkt er op dat de getroffen maatregelen - vooral het weren van diermeel in veevoerders - succes hebben. Hierdoor zijn de prijzen van mengvoerders enige tijd hoger geweest. Het verboden diermeel moest vervangen worden door andere eiwitrijke bestanddelen (bijvoorbeeld soja meel), dat door de toegenomen vraag in prijs steeg. Het verbod leidde ook tot het wegvallen van opbrengsten van slachtafval en voorts dragen de veehouders de kosten van de zg. BSE-test. Naast de directe ziektebestrijding in genoemde perioden heeft preventie de laatste jaren veel aandacht gekregen:

- op Europees politiek en sectorniveau de discussie aangaande het al dan niet vaccineren, met mogelijk negatieve gevolgen voor de afzet en export, binnen de EU en naar derde landen;
- op nationaal en bedrijfsniveau: het treffen van maatregelen en voorzieningen om de kans op insleep van ziekten te voorkomen, onder meer door ‘varkensvrije gebieden’ te creëren (reconstructie intensieve veehouderij) en door het transport en verhandelen van dieren op markten aan regels te verbinden.

De kosten van een en ander zijn moeilijk te kwantificeren en een vergelijking met andere lidstaten valt dan ook niet te maken. Mogelijk zijn de kosten (per dier) in een intensief-veehouderij-land als Nederland hoger dan voor landen met een extensievere houderij. Omdat de overheid (Europees en nationaal) een deel van de kosten draagt (voornamelijk ruiming van besmette dieren), staat met name het verzekeren tegen de overige financiële risico's (derving van opbrengsten bij leegstand bedrijf) in de belangstelling van de veehouders.

Los daarvan is duidelijk dat het cruciaal is dat de veehouderij gevrijwaard wordt van besmettelijke ziekten. De exportgerichte positie van Nederland is bijzonder kwetsbaar in dit verband. Verlies van exportbestemmingen is vaak moeizaam na langere tijd te herstellen.

EU-welzijnseisen voor varkens en kippen leiden tot kostprijsverhoging

Hogere eisen aan dierwelzijn, zoals meer ruimte voor leghennen en vleeskuikens, het verbieden van kistkalveren en het beperken van de transportduur van levende dieren brengen kosten met zich mee, die nadelig kunnen zijn voor de concurrentiepositie van de sector. Het EU-welzijnsbeleid voor varkens is vastgelegd in de richtlijnen 2001/88/EG en 2001/93/EG. Deze richtlijnen bevatten o.a. normen voor de oppervlakte per varken, de samenstelling van de vloer, speelmateriaal, voer, bereikbaarheid van vers water, geluidsniveau, lichtintensiteit en speenleeftijd. Via het zog. gewijzigd Varkensbesluit zijn deze richtlijnen in 2003 in de Nederlandse wetgeving opgenomen (MLNV, 2003b). Met ingang van 2012 is de legbatterij verboden en vormt de zg. 'verrijkte kooi' het minimumniveau voor de huisvesting van leghennen (EU-richtlijn 1999/74/EG). Door het verbod op de legbatterij zullen de productiekosten van eieren naar schatting met 13% stijgen (Van Horne en Bondt, 2003). Tot dusver zijn er nog nauwelijks bedrijven met verrijkte kooien. De kostenverhoging van het voldoen aan dierwelzijn- en milieu-eisen voor Nederlandse varkenshouders is geraamd op 9% per kg levend slachtgewicht (Bondt et al., 2002). Met de introductie van aanpassingen in de stallen met het oog op dierwelzijn is Nederland in het algemeen geen voorloper ten opzichte van de omringende landen (brief MLNV aan Tweede kamer, 2003). Nadien is evenwel in Duitsland de geplande versnelde afschaffing van de legbatterij vertraagd. In de Nederlandse vleeskalverhouderij is de groepshuisvesting wel eerder ingevoerd dan in andere EU-landen, zoals Frankrijk en Italië. Meer in het algemeen passen veehouders in de Zuid-Europese landen de huisvesting later aan dan de noordelijke landen.

De problematiek van de intensieve veehouderij in Nederland, waarbij tekorten zijn gesignaleerd op economisch, ecologisch en sociaal gebied, is recent uitvoerig aan de orde geweest (brief MNLV, december 2003).

Conclusies

De gevolgen van de hier genoemde eisen voor de voedselveiligheid en het welzijn van dieren voor de concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw zijn niet eenduidig aan te geven. Ook andere landen moeten aan de EU-afspraken voldoen en hebben met extra kosten te maken. Het tijdig inspelen op veranderingen in het beleid kan voordeel bieden wanneer dat via de opbrengstprijzen van het product tot uitdrukking komt. Dit is het geval wanneer consumenten de betreffende wijze van productie een (extra) waardering geven. Verder kan het 'voortijdig' voldoen aan maatschappelijke wensen leiden tot

vergroting resp. behoud van marktaandeel. In de praktijk loopt het bedrijfsleven met certificeringstelsels (in Nederland IKB voor vlees, KKM voor melk etc; in de EU EurepGAP e.a.) mede daarom vaak al voor op wettelijke eisen van de nationale overheid of de EU.

De biologische landbouw is te beschouwen als een voorbeeld om door het voldoen aan maatschappelijke wensen (verantwoord ondernemen wat betreft milieu e.d.) een redelijk financieel resultaat te bereiken. Hierop gaat de volgende paragraaf in.

5.4 Biologische landbouw in de EU

5

5.4

Snelle groei biologische landbouw lijkt voorbij

Sinds 1990 is het aantal biologische landbouwbedrijven in de EU-15 meer dan vertienvoudigd, maar de laatste jaren lijkt de groei te vertragen of zelfs te stagneren (tabellen 5.6 en 5.7). De oppervlakte met biologische teelt is in de genoemde periode zelfs meer dan twintig keer zo groot geworden. Vooral in de zuidelijke lidstaten laat de biologische landbouw na 1995 een spectaculaire groei zien. Dit verschijnsel hangt althans voor een deel samen met de implementatie van het EU-programma voor steun bij omschakeling naar de biologische landbouw rond die tijd. In 1998 had ongeveer 1,2% van de landbouwbedrijven in de EU-15 aan deze regeling meegedaan. In Nederland was dat slechts 0,3%. Koploper was Oostenrijk met bijna 9%. Sommige landen hadden voor de totstandkoming van de EU-regeling al stimulerende maatregelen voor de biologische landbouw: Duitsland, Frankrijk en Luxemburg in het kader van de (EU)-extensiveringregeling en Denemarken, Zweden, Finland en Oostenrijk in de vorm van een nationale regeling (Foster en Lampkin, 2000).

Groei biologische landbouw in Nederland blijft achter

In Nederland blijft de groei van de biologische landbouw duidelijk achter bij die in de EU (tabel 5.7). Sinds 1990 is in Nederland het aantal bedrijven met bijna een factor vier toegenomen, terwijl het areaal 5,5 tot 6 keer zo groot werd. Het aandeel van de biologische landbouw in zowel het totale aantal bedrijven als in het totale landbouwareaal ligt in Nederland dan ook duidelijk beneden het gemiddelde van de EU-15. In beide 'klassementen' is Oostenrijk de onbetwiste koploper, terwijl ook Denemarken, Finland en Italië, althans bij de oppervlakte, aanzienlijk beter scoren dan gemiddeld. Nederland neemt qua percentage bedrijven een gedeelde achtste plaats in en qua oppervlakte een gedeelde negende plaats. Dat is duidelijk minder dan de oosterburen, maar beter dan de zuiderburen (www.organic-europe.net).

Tabel 5.6

Ontwikkeling aantal biologische land- en tuinbouwbedrijven ¹⁾ in de EU, 1985-2002

Land	1985	1990	1995	2000	2001	2002 aantal % tot.	
Nederland	215	399	561	1.391	1.528	1.560	1,7
Oostenrijk	420	1.539	18.542	19.031	18.292	18.292	9,2
België	50	160	193	628	694	700	1,2
Denemarken	130	523	1.050	3.466	3.525	3.714	5,9
Finland	60	671	2.793	5.225	4.983	5.071	6,8
Frankrijk	2.500	2.700	3.538	9.283	10.364	11.177	1,6
Duitsland	1.610	4.188	6.642	12.732	14.703	15.628	4,0
Griekenland	0	25	568	5.270	6.680	6.047	0,7
Ierland	8	150	378	1.014	997	923	0,7
Italië	600	1.500	10.630	51.120	56.440	49.489	2,1
Luxemburg	10	10	19	51	48	48	2,0
Portugal	1	50	349	763	917	1.059	0,3
Spanje	264	350	1.042	13.424	15.607	17.751	1,5
Zweden	150	1.588	2.473	3.329	3.589	3.530	3,9
Verenigd Koninkrijk	300	700	828	3.565	3.981	4.057	1,7
EU-15	6.168	12.965	49.606	130.290	142.348	139.046	2,0

Bronnen: -1985 en 1990: Dr. N. Lampkin (www.organic.aber.ac.uk); betreft deels schattingen, vooral voor 1985;-1995: Foster en Lampkin, 2000 1) In beginsel alleen gecertificeerde bedrijven

In de nieuwe lidstaten is de biologische landbouw, die gemiddeld ongeveer 0,8% van de totale oppervlakte inneemt, nog minder ontwikkeld dan in de EU-15. Het verst is Tsjechië met ongeveer 5%. Het lage gemiddelde van de tien toetredende landen wordt vooral bepaald door Polen, waar nog maar 0,2% van de grond biologisch wordt benut.

Biologische bedrijven hebben meer grond

Vooral bedrijven met relatief veel grond weten de omschakeling naar de biologische teeltwijze te realiseren. In de meeste EU-landen heeft de biologische landbouw in het totale landbouwareaal dan ook een duidelijk groter aandeel dan in het aantal bedrijven (vergelijk tabellen 5.6 en 5.7, laatste kolommen). Het gemiddelde biologische landbouwbedrijf in de EU-15 is met een oppervlakte van bijna 30 hectare duidelijk groter dan het algemeen gemiddelde van ongeveer 20 hectare. In Nederland heeft het gemiddelde biologische landbouwbedrijf ongeveer 25 ha en hiermede duidelijk kleiner dan bijvoorbeeld dat in België of Duitsland

Aandeel biologische productie in sectoren loopt vrij sterk uiteen

Het aandeel van biologisch in de totale veestapel varieert sterk van land tot land. De biologische varkenshouderij is in de EU een marginaal verschijnsel. In de schapenhouderij heeft deze

Tabel 5.7

Ontwikkeling areaal biologische land- en tuinbouw in de EU, 1985-2002
(x 1.000 ha)

Land	1985	1990	1995	2000	2001	2002 aantal % tot.	
Nederland	2,5	7,5	12,9	27,8	38,0	42,6	2,2
Oostenrijk	5,9	21,5	335,9	272,0 ¹⁾	285,5	297,0	11,6
België	0,5	1,3	3,4	20,3	22,4	20,2	1,5
Denemarken	4,5	11,6	40,9	165,3	164,6	178,4	6,7
Finland	1,0	6,7	44,7	147,4	147,9	156,7	7,0
Frankrijk	45,0	72,0	118,4	371,0	419,8	509,0	1,7
Duitsland	24,9	90,0	309,5	546,0	632,2	697,0	4,1
Griekenland	0	0,2	2,4	24,8	31,1	28,9	0,9
Ierland	1,0	3,8	12,6	32,4	30,1	29,9	0,7
Italië	5,0	13,2	204,5	1.040,4	1.230,0	1.168,2	8,0
Luxemburg	0,4	0,6	0,6	1,0	2,1	2,0	2,0
Portugal	0	1,0	10,7	50,0	70,9	85,9	2,2
Spanje	2,1	3,7	24,1	380,8	485,1	665,1	2,3
Zweden	1,5	28,5	83,5	171,7	193,6	187,0	6,1
Verenigd Koninkrijk	6,0	31,0	48,4	527,3	679,6	724,5	4,2
EU-15	100,3	222,0	1.252,5	3.778,1	4.442,9	4.792,4	3,5

1) Vanaf 1998 zijn alpenweiden en dergelijke, die slechts een deel van het jaar in gebruik zijn, niet meer meegeteld.

Bronnen tabellen 5.6 en 5.7: -1985 en 1990: Dr. N. Lampkin (www.organic.aber.ac.uk); betreft deels schattingen, vooral voor 1985;1995: Foster en Lampkin, 2000

productiewijze daarentegen een grotere vlucht genomen door het tamelijk natuurlijke karakter van de gangbare productie in deze sector.

Nederland zit wat betreft het aandeel 'biologisch' in de veehouderij in de achterhoede. Een reden is dat de biologische productiewijze eisen stelt aan de per dier beschikbare oppervlakte. Zoals vermeld is de gangbare veehouderij in Nederland intensief in vergelijking met die in andere landen (zie tabel 4.1). Tot op zekere hoogte geldt dat ook voor de biologische veehouderij, al zijn daar de verschillen met andere landen aanzienlijk kleiner. Het gemiddelde aantal gve per hectare in de biologische veehouderij bedroeg in Nederland 1,36, in België 1,39 en in Denemarken 1,10 (Häring, Dabbert *et al.*, 2004). In de plantaardige sector is het beeld niet veel anders. Nederland bevindt zich qua aandeel biologische teelt in het algemeen ver in de achterhoede. Alleen bij de groenteteelt zit het in de middenmoot. Opmerkelijk is het vrij hoge percentage van de biologische productie in de fruitteelt.

Afzet biologische producten in Nederland lager dan in andere landen

Het aandeel van de biologische producten in de totale afzet van voedingsmiddelen wordt voor Nederland geschat op 1 à 1,5% (Häring, Dabbert *et al.*, 2004). Daarmee zit Nederland met Italië, Frankrijk, België en Ierland in de staartgroep binnen de EU.

De relatief hoge prijzen van biologische voedingsmiddelen in Nederland zijn ongetwijfeld niet stimulerend voor de afzet. Hier zijn deze voedingsmiddelen volgens Häring, Dabbert *et al.*, (2004) ongeveer 100% duurder dan hun gangbare producten, terwijl in de meeste EU-landen het prijsverschil beperkt blijft tot 50 à 70%.

Voor een succesvolle doorbraak van de biologische landbouw, zo leert de ervaring in een met Nederland vergelijkbaar land als Denemarken, zijn het gezamenlijk met een logo opereren van overheid, organisaties en bedrijfsleven (Meeusen *et al.*, 2003). Vooral supermarktketens kunnen er voor zorgen dat het biologische product een behoorlijk marktaandeel krijgt.

Conclusie

Nederland neemt op het gebied van de biologische landbouw geen vooraanstaande plaats in. De doelstellingen van de Nederlandse overheid en het bedrijfsleven voor de komende jaren zijn ook niet dusdanig hoog gesteld dat het gericht is op het inhalen van achterstanden op de 'voorlopers' (Oostenrijk en Denemarken). De nu in Nederland ingezette promotiecampagne 'Biologisch, eigenlijk logisch' is wellicht (te) laat. In elk geval vindt deze plaats op een (achteraf gezien) ongelukkig moment van economische recessie en een 'prijzenoorlog' tussen de supermarktketens.

5.5 Plattelandsbeleid

Sinds 2000 bestaat het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) uit een eerste en een tweede pijler. De eerste pijler omvat het gemeenschappelijke markt- en prijsbeleid, terwijl de tweede - nieuwe - pijler is bedoeld voor plattelandontwikkeling. De tweede pijler wil een bijdrage leveren aan drie prioriteiten: (1) versterking van de landbouw- en bosbouwsector; (2) versterking van de concurrentiepositie van plattelandsgebieden; en (3) de instandhouding van het milieu en het landelijk erfgoed (EC, 1999). Hoewel de Europese Commissie de tweede pijler aankondigde als 'nieuw' plattelandsbeleid, is het in feite een bundeling van bestaand beleid: het 'oude' EU-landbouwstructuurbeleid, de begeleidende maatregelen van de MacSharry-hervorming en het doelstelling 5b-beleid (het regionale EU-beleid voor het platteland in de jaren negentig).

Om het EU-plattelandsbeleid uit te voeren, kunnen nationale of regionale overheden kiezen uit een 'menu' van 22 maatregelen. De menu-benadering is wel nieuw en maakt het mogelijk om alleen die maatregelen te kiezen die aansluiten bij de nationale of regionale plattelandsproblematiek. De keuze wordt neergelegd in een zg. plattelandontwikkelingsplan (POP), dat voor de periode 2000-2006 geldt. Nederland heeft, net als veel andere EU-landen één POP voor het hele land opgesteld. Alleen Portugal, Italië en het VK hebben POPs voor regio's gemaakt, terwijl België, Duitsland, Spanje en Finland voor een mengvorm van nationale en regionale POPs hebben gekozen.

Meer dan helft budget tweede pijler naar milieu- en landschap

De maatregelen van het menu kunnen in drie groepen worden verdeeld: maatregelen die de herstructurering van de landbouw beogen, maatregelen ter versterking van milieu en landschap, en

Figuur 5.1 Groepering maatregelen van het menu van de tweede pijler

No. Groep 1 Herstructurering en concurrentiepositie landbouw	
(a)	Investerings in landbouwbedrijven (deze mogen niet leiden tot een toename van de productie van marktordeningproducten)
(b)	Steun voor jonge boeren
(c)	Opleiding van boeren en andere werkzame personen in de land- en bosbouw
(d)	Vervroegde uittreding
(j)	Grondverbetering
(k)	Herverkaveling
(l)	Opzetten van hulp- en managementdiensten voor agrarische bedrijven
(m)	Marketing van kwaliteitsproducten
(q)	Waterbeheer in de landbouw
(r)	Ontwikkeling en verbetering van de met de ontwikkeling van de landbouw samenhangende infrastructuur
(u)	Herstel van het agrarisch productiepotentieel beschadigd door natuurrampen en introductie van adequate preventie-instrumenten
No. Groep 2 Milieu en landschapsbeheer	
(e)	Probleemgebieden en gebieden met specifieke beperkingen op milieugebied
(f)	Milieumaatregelen in de landbouw
(g)	Verbetering van de verwerking en afzet van landbouwproducten
(h)	Bebossing van landbouwgrond
(i)	Overige bosbouwmaatregelen
(t)	Milieubehoud in samenhang met land- en bosbouw en landschapsbeheer
No. Groep 3 Plattelandsactiviteiten buiten de landbouw	
(n)	Basisdiensten voor het platteland en de plattelandsbevolking
(o)	Dorpsvernieuwing en bescherming/restauratie van het landelijk erfgoed
(p)	Diversificatie van de bedrijvigheid in de landbouw en in verwante activiteiten
(s)	Bevordering van toeristische en ambachtelijke activiteiten
(v)	Financiële instrumentering
Bron: EC, 2003a.	

maatregelen die gericht zijn op plattelandsactiviteiten buiten de landbouw (figuur 5.1). Deze indeling is indicatief, omdat maatregelen door landen verschillend kunnen worden geïnterpreteerd: zo wordt maatregel k voor verkaveling bijvoorbeeld gebruikt voor de verkaveling van landbouwgrond, maar ook voor de aankoop van landbouwgronden voor omzetting in natuur. Dat laatste gebeurt in Nederland. In dat geval hoort maatregel k eigenlijk niet in groep 1 maar in groep 2 thuis. In de periode 2000-2006 gaat meer dan de helft van het totale EU-budget voor de tweede pijler naar maatregelen voor de versterking van milieu en landschap, bijna 40% naar maatregelen gericht op herstructurering van de landbouwsector en zo'n 10% naar maatregelen voor plattelandsactiviteiten buiten de landbouw (tabel 5.8).

De verdeling van POP-middelen in Nederland wijkt enigszins af van dit EU-gemiddelde: er wordt relatief minder aan de herstructurering van de landbouwsector besteed. Tussen landen (en gebieden) blijken er nogal wat verschillen in de toewijzing van middelen naar de drie groepen van maatregelen te bestaan. Zo ligt in Nedersaksen, Vlaanderen en Frankrijk het accent op maatregelen voor de herstructurering van de landbouwsector, terwijl in Wales, Zweden en Oostenrijk meer dan drie kwart van het budget naar milieu- en landschapsmaatregelen gaat. De verdeling van middelen over de verschillende maatregelen blijkt voor de meeste landen een voortzetting te zijn van het patroon dat al in de jaren negentig bestond, alleen wordt er wat forser op landbouwmilieumaatregelen ingezet (Dwyer *et al.*, 2002:23).

Tabel 5.8

Verdeling van het budget van de tweede pijler over de drie groepen van maatregelen in een aantal EU-landen/regio's, 2000-2006 (%)^{a)}

	Groep 1 Herstructurering en concurrentiepositie landbouw	Groep 2 Milieu en landschapsbeheer	Groep 3 Plattelandsactiviteiten buiten de landbouw
Nederland ^{b)}	21	56	10
Nedersaksen	66	18	16
Noordrijn-Westfalen	33	56	8
Vlaanderen	39	23	3
Wales	4	76	3
Frankrijk	52	39	6
Emilia Romagna	44	50	3
Lombardije	36	61	3
Oostenrijk	10	89	2
Zweden	11	87	1
EU	38	52	10

a) Percentages tellen niet altijd op tot 100% omdat een deel van het POP-budget kan zijn gereserveerd voor overgangsmaatregelen;

b) Uitgaven voor maatregel k zijn niet onder groep 1 maar onder groep 2 gerekend.

Bron: Eigen berekeningen op basis van EC (2003), Dwyer *et al.* (2002) en Terluin en Venema (2003).

Een vijfde van landbouwbedrijven gebruikt milieumaatregelen

Een op de vijf landbouwbedrijven in de EU-15 maakte in 1999 gebruik van landbouwmilieumaatregelen (tabel 5.9). Het gaat daarbij vooral om landschapsbeheer. Het aandeel in Nederland komt overeen met het EU-gemiddelde en dat in onder andere Frankrijk en het VK. Over het algemeen maken veehouderijbedrijven meer gebruik van deze maatregelen dan akkerbouwbedrijven.

Budget van tweede pijler verhoogd door modulatie

Het totale EU-budget voor de tweede pijler bedraagt bijna 4,5 miljard euro per jaar in de periode 2000-2006 (EC, 1999). Dit is 10% van het budget voor het gehele GLB (zie ook hoofdstuk 2). Hierbij geldt overigens dat de tweede pijler uit gaat van medefinanciering door de lidstaten. Het uiteindelijke budget voor de tweede pijler bedraagt daardoor ongeveer het dubbele.

Tabel 5.9**Bedrijven die gebruik maken van landbouwmilieumaatregelen, 1999
(% van totaal)**

	Alle bedrijven	Akkerbouw- bedrijven, excl. graanbedrijven	Gespecialiseerde melkvee- bedrijven	Gespecialiseerde rund-, jong- en mestvee- bedrijven	Overige graasdier- bedrijven
België	5		9		
Denemarken	12	16	22		
Duitsland	46	40	61	44	83
Griekenland					
Spanje	0				
Frankrijk	19	3	31	56	65
Ierland	34		23	34	53
Italië	16	6	33	24	21
Luxemburg	94		96	93	
Nederland	19	13	28		
Oostenrijk	99	100	100	96	
Portugal	21		22	49	29
Finland	93	100	97	100	
Zweden	83	77	98	94	
VK	20	17	15	23	39
EU 15	19	10	42	36	28

Bron: Berekeningen LEI op basis van FADN-CCE-DG Landbouw.

Bij de hervorming van het GLB in 2003 is besloten om de tweede pijler te versterken met nieuwe maatregelen en extra financiële middelen. De nieuwe maatregelen betreffen dierwelzijn, verhoging van de kwaliteit van landbouwproducten, en ondersteuning van boeren bij het voldoen aan de eisen van de EU-wetgeving. De verruiming van de financiële middelen komt tot stand door een overheveling van gelden uit de eerste pijler naar de tweede pijler. Door deze modulatie komt er vanaf 2007 jaarlijks naar schatting 1,2 miljard euro extra beschikbaar voor de tweede pijler (EC, 2003b). Voor Nederland gaat het om ongeveer 30 mln. euro per jaar.

Conclusie

De betekenis van het plattelandsbeleid neemt door de hervorming van het GLB toe. Het benutten van de middelen is – ook in Nederland- van belang om de landbouw te stimuleren de bedrijfsvoering aan te passen aan de maatschappelijke omstandigheden en de landbouw een betere plaats in de samenleving te geven. Voor Nederland zal de extra middelenstroom relatief beperkt zijn, zeker in verhouding tot het aandeel van de landbouw in de EU. De concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw binnen de EU dreigt dan ook te verzwakken door de versterking van het structuur- en plattelandsbeleid in andere landen.

Slotbeschouwing

Kernpunten:

- **uitbreiding EU geen bedreiging, maar uitdaging voor Nederlandse landbouw;**
- **hervorming GLB zet inkomens melkveesector onder druk;**
- **WTO als geheel positief, maar met negatieve effecten voor enkele sectoren;**
- **Nederlandse landbouw heeft voor toekomst veel sterke punten;**
- **Aantal zwakkere punten vragen aandacht: kostenniveau, ruimte voor ontplooiing bedrijven, de kwaliteit van produceren en ketensamenwerking.**

6.1 Inleiding

In dit afsluitende hoofdstuk wordt de aandacht gevestigd op enkele belangrijke veranderingen voor de agrarische sectoren. Deze betreffen de uitbreiding van de EU met landen in Midden- en Oost-Europa, de hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) en de onderhandelingen in het kader van de Wereldhandelsorganisatie (WTO). Vervolgens wordt aan de hand van de voorgaande hoofdstukken beknopt ingegaan op de positie van de Nederlandse land- en tuinbouw in de komende jaren; wat zijn sterke en zwakke punten en wat vraagt de aandacht in het beleid en van de sector om kansen te benutten.

6.2 Belangrijke veranderingen

6.2.1 Uitbreiding van de EU

Geen bedreiging, maar uitdaging voor Nederlandse landbouw

Door de uitbreiding van de EU per 1 mei 2004 neemt het aantal consumenten op de interne markt met 75 miljoen toe. Dat is ongeveer 20% van de bevolking van de EU-15. De nieuwe burgers van de EU-25 zijn veel minder welvarend dan de 'oude'. Nergens ligt het gemiddelde inkomen hoger dan 75% van het gemiddelde van de EU-15. Er is een grote variatie tussen de landen, van 74% van het EU15-gemiddelde in Slovenië tot 35% in Letland. Ook binnen de landen zijn er grote inkomensverschillen, zowel tussen bevolkingsgroepen als geografisch. In de grotere steden, waar over het algemeen de inkomens hoger zijn dan op het platteland, hebben door de opkomst van de supermarkten westerse voedingsproducten en -patronen al behoorlijke weerklink gevonden. Uit de groeiende activiteiten van de Nederlandse agro-industrie en handel mag worden afgeleid dat men althans in een aantal nieuwe EU-lidstaten perspectieven ziet om marktaandeel te veroveren en om afzet in de regio te realiseren. Beide – industrie en handel – lijken vooral te profiteren van de nieuwe markten.

Of dat ook voor de Nederlandse primaire sector geldt, is onzeker. Er zijn nauwelijks signalen dat drastische verschuivingen in de locatie van agrarische productie van Noordwest-Europa of Nederland

naar Midden- en Oost-Europa op korte tot middenlange termijn mag worden verwacht (zie bijvoorbeeld Van Berkum et al. 2002a voor de intensieve veehouderij, Van Berkum et al. 2002b voor tuinbouw, Berkhout et al. (2002) voor zuivel, en Berkhout et al. 2003 voor suiker). Toch worden er grote potenties aan de agrarische productie in de nieuwe lidstaten toegedicht. Een belangrijk knelpunt bij het realiseren van die potenties is de lage productiviteit (van arbeid, grond en kapitaal) in de primaire sector. Het in veel gebieden kleinschalige karakter en het gebrek aan goed management in de landbouw in de nieuwe EU-landen is een ernstige belemmering bij het verbeteren van de productiviteit in de sector. Investerings in schaalvergroting, modernisering en kennis zijn noodzakelijk om de potenties waar te maken, maar dat zal wel een forse herstructurering en sanering van de primaire sector teweeg brengen. De grote werkloosheid in veel plattelandsgebieden belemmert deze sanering. Naast op de sector gericht beleid dat de herstructurering kan aanmoedigen, zal het tempo van aanpassingen in de sector ook in belangrijke mate worden bepaald door alternatieve werkgelegenheid buiten de landbouwsector. Algemeen economische ontwikkelingen zijn dus van groot belang voor de realisatie van de agrarische potentie in Oost-Europa op de langere termijn. De meeste concurrentie vanuit nieuwe lidstaten wordt verwacht voor de akkerbouwmatig voortgebrachte groenten, mede omdat deze relatief arbeidsintensief zijn en zonder forse investeringen op de markt kunnen worden gebracht. Voor veehouderijproducten (zuivel, vlees) zijn ingrijpende investeringen in de landbouw en de verwerking nodig om aan veterinaire eisen te voldoen.

6.2.2 Hervorming van het GLB

Door hervorming GLB inkomens melkveesector onder druk

De hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid in 2003 omvat verschillende elementen (zie tekstkader), die van invloed zijn op de concurrentiepositie en de ontwikkeling van de Nederlandse landbouw.

De aanpassing van het EU-zuivelbeleid, vooral de verlaging van de garantieprijzen, heeft een negatief effect op het inkomen van de melkveehouders. In Nederland waar de melkveehouders voor het inkomen sterker dan in andere landen zijn aangewezen op de opbrengst van melk, zal dit effect naar verhouding groter kunnen zijn. Mogelijk zal hierdoor de beëindiging van melkveebedrijven in Nederland meer versneld worden dan in andere EU-landen. Specifiek voor Nederland met een relatief hoge prijs van melkquotum is dat deze in absolute zin meer zal dalen dan elders. De verwachting dat de quotumprijs gaat dalen kan de keuze voor beëindiging stimuleren. De verwachte daling van de quotumprijs heeft in Nederland een sterker kostenverlagend effect voor de veehouders die de productie uitbreiden dan in andere landen.

Bij een volledige ontkoppeling van de tegemoetkomingen aan de landbouwers van de daadwerkelijke productie (zg. premiewaardige gewassen en dieren) zouden onder meer de omvang van de teelt van zetmeelaardappelen en het aantal stuks vleesvee sterk kunnen dalen. Door de nu in EU-verband gemaakte afspraken, die het handhaven van (gedeeltelijke) koppelingen mogelijk maken, zullen de verschuivingen in de Europese en Nederlandse productiestructuur beperkter zijn. Zo kan er voorts door de besluiten van de EU geen uitbreiding van het areaal consumptie- en pootaardappelen en van groenten en fruit plaats vinden op de grond met een toeslagrecht. Voor Nederland dat relatief sterk is

aangewezen op deze vrije gewassen kan dat gunstig zijn; de marktprijzen voor deze gewassen zullen minder onder druk staan dan bij een (forse) teeltverschuiving in bijvoorbeeld de Franse akkerbouw het geval zou zijn.

De ont koppeling zal naar verwachting leiden tot minder graanteelt en meer grasland en voeder gewassen, dus tot enige extensivering van de veehouderij. Voor de positionering van de relatief intensieve Nederlandse melkveehouderij in EU-verband is dat gunstig.

De gevolgen van de versterking van het plattelandsbeleid voor de Nederlandse landbouw in vergelijking met die in andere EU-landen zijn niet eenduidig te benoemen. Hiervoor van belang is onder meer de toepassing van verschillende mogelijkheden, die het 'Europese menu' aanbiedt en de bereidheid tot medefinanciering door de nationale en regionale overheden en het bedrijfsleven.

De heroriëntatie van het beleid van marktondersteunend naar plattelandsbeleid zal het draagvlak en de maatschappelijke acceptatie kunnen versterken en daarmee de kansen voor continuïteit vergroten (Brouwer en Godeschalk, 2004). Voor Nederlandse melkveehouders die deelnemen aan een landbouw-milieuprogramma liggen de vergoedingen (per kg. melk) fors onder het niveau in omringende landen.

Hoofdelementen hervorming Gemeenschappelijk Landbouwbeleid in 2003

1. Zuivel

De interventieprijs van boter en mager melkpoeder worden in stappen verlaagd met 25% resp. 15%. Als compensatie voor de lagere melkprijs gaan veehouders een bedrag per kg. melkquotum ontvangen. De melkquota worden enigszins uitgebreid en het quotumsysteem blijft gehandhaafd tot 2014. Met de prijsverlaging en de introductie van directe toeslagen is voor melk dezelfde lijn gevolgd als voor graan en rundvlees in de jaren negentig. Voor suiker en andere producten zijn door de EU soortgelijke beleidshervormingen voorgenomen.

2. Toeslag en ont koppeling

Een belangrijk principe dat de Europese Commissie in de hervorming in 2003 wenste te realiseren is het ont koppelen van de tegemoetkomingen (premies) voor de prijsverlagingen van de teelt van bepaalde gewassen, zoals graan, en het houden van bepaalde dieren, zoals vleesstieren en schapen. Ont koppeling is in handelspolitiek kader (WTO) van belang om de tegemoetkomingen te vrijwaren van de verplichting tot afbouw (zg. groene box). De genomen besluiten houden verschillende uitzonderingen in op de regel van ont koppeling, onder meer voor zetmeelaardappelen en voor de slachtpremies van runderen en vleeskalveren.

Met de – weliswaar niet volledige - ont koppeling wordt er een bedrijfstoelage vastgesteld, die met of zonder grond kan worden overgedragen. Bij een bedrijfstoelage boven de 5.000 euro vindt een korting van 5% plaats ter medefinanciering van het plattelandsbeleid (modulatie).

3. Plattelandsbeleid

Het plattelandsbeleid van de EU (zie hoofdstuk 5) wordt versterkt, onder meer door de inzet van middelen uit modulatie. Het beleid gaat enkele nieuwe regelingen omvatten, onder meer voor verbetering van de kwaliteit van producten.

Op verbetering van de agrarische productieprocessen, met het oog op het milieu, de voedselveiligheid, het dierenwelzijn e.d., is ook gericht het stellen van voorwaarden aan de bedrijfstoelagen (zg. cross compliance).

De toekenning van de bedrijfstoelagen zal per land gaan uiteenlopen. Nederland kiest vooralsnog voor een toekenning gebaseerd op de historische referentie per bedrijf, dus met uiteenlopende bedragen per hectare, terwijl andere landen met de keuze van regionalisatie uitgaan van uniforme bedragen per hectare (zg. 'flat rates'). Dit is gemakkelijker uitvoerbaar en kent dus minder administratieve lasten, maar levert een inkomensnadeel op voor bedrijven met relatief veel premiewaardige dieren of gewassen of een hoge melkproductie per hectare.

6.2.3 WTO-onderhandelingen

Negatieve effecten voor enkele sectoren

In november 2001 is in Doha de aftrap gegeven voor een nieuwe WTO-ronde over liberalisatie van handel en dienstenverkeer. Een van de onderwerpen op de agenda is een verdere aanscherping van de landbouwovereenkomst. De onderhandelingen verlopen tot nu toe erg moeizaam. Het was de bedoeling tijdens een bijeenkomst in september 2003 in Cancún belangrijke voortgang te boeken en het eens te worden over de wijze waarop binnenlandse steun, grensbescherming en exportsubsidies zouden worden verlaagd. Dat lukte echter niet, onder meer vanwege grote tegenstellingen tussen ontwikkelingslanden (met name de G-20) enerzijds en ontwikkelde landen (de EU en VS) anderzijds. Door de mislukking van de conferentie is het zeer de vraag of de geplande einddatum van 1 januari 2005 nog kan worden gehaald, ook omdat Amerikaanse presidentsverkiezingen en wijzigingen in de Europese Commissie in de tweede helft van 2004 het proces zullen vertragen. Uitstel van een akkoord mag evenwel niet uitgelegd worden als afstel. Zo hebben alle belangrijke partijen na Cancún uitgesproken zich nog steeds gebonden te achten aan de in Doha gemaakte afspraken over verdergaande liberalisatie.

Concrete voorstellen daartoe voor de landbouwsector waren verwoord in het zogenaamde Harbinson-document van maart 2003. Analyse van deze voorstellen leidt tot de conclusie dat met name door de verdere afbraak van de grensbescherming het Harbinson-voorstel in Nederland een productiedaling van granen, suikerbieten en rundvlees tot gevolg zal hebben (Lips, 2004). De Nederlandse zuivelsector krijgt te maken met lagere prijzen en inkomens. De gevolgen van zo'n handelsakkoord gaan verder dan de GLB-hervorming (zie tekstkader).

Ook blijkt dat, in tegenstelling tot de verwachtingen, de tariefreductie volgens het Harbinson-voorstel niet leidt tot een toename van de uitvoer(mogelijkheden) voor de Nederlandse primaire landbouw naar derde landen, maar dat Nederland juist te maken krijgt met meer concurrentie (van derde landen) op de interne EU-markt.

Francois et al. (2003) bevestigen deze laatste uitkomst voor de primaire landbouw, maar stellen ook dat de Nederlandse V&G-industrie wel baat kan hebben bij verdergaande liberalisatie. Lagere tarieven vergemakkelijken de toegang tot derde markten, waardoor de industrie profijt kan trekken van toenemende schaalopbrengsten. Toenemende schaalopbrengsten zijn veel minder relevant voor de primaire landbouwsector, waardoor er – althans volgens de modelberekeningen – geen mogelijkheid is om via schaalvergroting kostenreductie te realiseren. Lagere prijzen als gevolg van steunreductie en verminderde grensbescherming leiden dan al snel tot afname van de primaire productie.

Productiviteitsgroei en kostenreductie is voor de Nederlandse primaire landbouw de meest perspectiefvolle weg om (ook) de voordelen van handelsliberalisatie te benutten, zo concluderen ook Massink en Meester (2002).

6.3 Positie van Nederland in de komende jaren

6.3.1 Sterke en zwakke punten

Sterke punten en voordelen van de Nederlandse landbouw en agribusiness zijn:

- geografische ligging en logistieke verbindingen: bieden goede mogelijkheden voor buitenlandse handel en producties gericht op export naar andere landen. Met name de Nederlandse sierteeltproductie benut deze situatie;
- koopkrachtige bevolkingsconcentratie: enkele honderden miljoenen afstanden (in Duitsland, Frankrijk, VK e.a.);
- gematigd klimaat, zonder extremen en het vlakke land: bieden mogelijkheden voor relatief veel teelten en hoge opbrengsten;
- kennis, opleidingsniveau en concentratie van kennis (onderwijs, onderzoek, adviesdiensten): beroepsbevolking is goed opgeleid, innovatiekracht is groot, vakmanschap wordt erkend in buitenland, maar de uitgaven voor R&D zijn mogelijk te laag;
- door de concentratie van agrarische verwerking, toelevering e.d. is er een concurrerende afzetstructuur in veel sectoren (plantaardige en dierlijke producten), tussen de voedingsmiddelen- en veevoerindustrie is er synergie, onder andere bij de benutting van afvalstromen.

Zwakke punten en nadelige aspecten van de Nederlandse landbouw en agribusiness zijn:

- concurrentie om de ruimte met andere bedrijfssectoren, woningbouw, natuur e.d.: minder mogelijkheden voor ontplooiing bedrijf, eerder te maken met extra maatschappelijke eisen en kosten voor bedrijfsvoering;
- hoge prijzen van grond en productierechten (kapitaalintensieve landbouw): hogere kosten per hectare vooral nadelig voor extensievere landbouw;
- concentratie van productie en intensieve internationale handel: risico en kwetsbaarheid voor dier- en plantenziekten is groter, hoewel -zie MKZ-ervaring in het VK- ook een relatief extensief veehouderijland grote schade kan oplopen; preventie en alertheid is dus van groot belang;
- een groter gebruik van meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen in bestaande intensieve bedrijfssystemen maakt het moeilijker te voldoen aan EU-afspraken (Nitraatrichtlijn, Kaderrichtlijn water e.d.) en aan maatschappelijk gewenste ontwikkelingen, zoals geïntegreerde of biologische landbouw.

Gezien de exportpositie van Nederland voor de meeste producten is de sector door een efficiënte organisatie tot dusver in staat producten van tenminste gelijke kwaliteit aan te bieden tegen een lagere prijs (afvoerderij) dan de producenten in het land van bestemming.

6.3.2 Aandachtspunten voor beleid en sector

De Nederlandse landbouw, althans bepaalde sectoren (varkens, akkerbouw en wellicht melk en zuivel), lijkt over haar hoogtepunt heen en staat voor nieuwe uitdagingen. Enkele tuinbouwsectoren daarentegen beleven een periode van bloei. Er is de voorbije decennia in economisch en productief opzicht (nagenoeg) maximaal gebruik gemaakt van de expansiemogelijkheden op de Europese markt met in de loop van de jaren de uitbreidingen van 6 naar 15 lidstaten. De afgelopen jaren hebben ook andere landen die mogelijkheden ontdekt: het meest sprekende voorbeeld hiervan is Spanje. Bovendien staat de beperkte groei en de vergrijzing van de EU-bevolking een sterke toename van de agrarische productie in de EU in de weg. Demografische ontwikkelingen leiden wel tot veranderingen in de behoeften aan voedingsmiddelen e.d. waarop kan en moet worden ingespeeld.

Het platteland heeft door de economische en maatschappelijke ontwikkelingen met name in Nederland een andere, meer gedifferentieerde functie gekregen. Naast agrarische (fysieke) productie biedt het ook plaats voor rust, ruimte, recreatie e.d., waarbij de kwaliteit van milieu, natuur en landschap van belang is. Voor de agrarische bedrijvigheid bieden deze (nieuwe) functies momenteel nog slechts beperkte inkomensmogelijkheden. In de omgeving van stedelijke gebieden, zoals in bepaalde gebieden van Nederland, lijken de kansen hiervoor groter dan in veel rurale gebieden elders in de EU.

De totale land- en tuinbouw en daaraan verwante agrarische bedrijvigheid (agribusiness) blijft evenwel zijn betekenis voor de economie en werkgelegenheid in Nederland vooral ontleen aan het op de, overwegend buitenlandse, markten brengen van producten. Om deze betekenis op peil te houden, zo komt uit dit rapport naar voor, verdient een aantal zaken bijzondere aandacht:

- het vestigingsklimaat voor de agribusiness in Nederland moet aantrekkelijk blijven. Vooral de al internationaal opererende bedrijven kunnen immers ook elders investeringen doen. De aantrekkelijkheid van Nederland dient vooral ook te zijn de waarborg dat kwalitatief goede producten worden geleverd;
- het productiekostenniveau onder meer wat betreft het gebruik van grond en productierechten (quota) dient lager te worden. Kostenbeheersing in de bedrijven en wat betreft de lasten van overheidszijde, ook in administratief opzicht, is van belang voor de concurrentie- en inkomenspositie;
- het proces van schaalvergroting in de primaire land- en tuinbouw moet door kunnen gaan. Door de omgevingsfactoren in Nederland (beperkte ruimte) verloopt in de meeste sectoren het ontstaan van 'megabedrijven' overigens moeizaam;
- er kan meer gebruik worden gemaakt van de aanwezigheid van koopkrachtige bevolkingsconcentraties en van de sterke structuur van de agribusiness om met kwalitatief hoogwaardige producten meer toegevoegde waarde te realiseren. Dit verdient prioriteit boven verre export en boven concurrentie tegen kwalitatief mindere producten tegen lage prijzen;
- in verschillende productieketens kan de afstemming tussen de schakels (toelevering, productie, verwerking, handel en retail) worden versterkt om het imago en de prijsvorming van het product te verbeteren; tracking en tracing, certificering e.d. zijn hierbij een hulpmiddel;

- in de discussies over het EU-landbouwbeleid blijft het van belang om de in sommige opzichten specifieke positie van Nederland en haar agrosector zorgvuldig te bewaken. Dit geldt al lang niet meer alleen voor het marktbeleid voor verschillende producten. Het is in toenemende mate, bij de overgang naar plattelandsbeleid e.d., aan de orde bij andere onderdelen van beleid.

Afsluitend

De komende jaren, met de voorziene verdere uitbreidingen van de EU, de uitvoering van de veranderingen in het GLB en mogelijk verdergaande liberalisatie van de wereldhandel, zal er ongetwijfeld verdere verandering komen in het hier geschetste beeld. Het blijft van belang die ontwikkelingen te monitoren om het beleid en de strategie van overheid en bedrijven er beter op te kunnen afstemmen. Dat kan in brede meermovattende zin, zoals in deze publicatie. Het kan tevens meer thema gericht, zoals met betrekking tot milieu, welzijn van dieren en kwaliteitsbeleid.

Literatuur

AIPH (2003), *International Statistics Flowers and Plants*, Zoetermeer, International Association of Horticultural Producers

Alleblas, J.T.W., A. Boers, C.J.A.M. de Bont en J.H. Jager (1998), *Achtergronden van inkomensverschillen in drie agrarische sectoren*. Mededeling 622. LEI, Den Haag

Berkhout, P., J.F.M. Helming, F.W. van Tongeren, A.J. de Kleijn en C. van Bruchem (2002), *Zuivelbeleid zonder melkquotering? Mogelijke gevolgen voor Nederland en de EU*. Rapport 6.02.03, LEI, Den Haag

Berkhout, P. en C. van Bruchem (2003), *Landbouw-Economisch Bericht 2003*. Periodiek Rapport 03.01, LEI, Den Haag

Berkhout, P., S. van Berkum, J.F.M. Helming, M. Lips en J.C.M. van Meijl (2003), *Herziening van de suikermarktordening? Mogelijke gevolgen voor Nederland en de EU*. Rapport 6.03.13, LEI, Den Haag

Berkum, S. van, A.D. Westerman en C.J.W. Wolswinkel (2002), *De internationale locatie van de tuinbouw bij handelsliberalisatie*, Rapport 6.02.11, LEI, Den Haag

Berkum, S. van, G.B.C. Backus en F.W. van Tongeren (2002), *Gevolgen van beleidsontwikkelingen voor de locatie van de intensieve veehouderij*. Rapport 6.02.08, LEI, Den Haag

Bondt, N., R. Hoste, J.A. Boone, J.H. Wisman en G.B.C. Backus (2002) *Kostprijsontwikkeling varkensvlees; productiekosten in 2000 en verwachting voor 2005*. Rapport 2.02.04, LEI, Den Haag

Bondt, N., C.J.A.M. de Bont, G. Cotteleer, M. de Haan, H.H.W.J.M. Sengers en J.J. de Vlieger (2003), *Ontwikkelingen in de vleesindustrie tot 2007*. Rapport 5.03.07, LEI, Den Haag

Bont, C.J.A.M. de, J.F.M. Helming, J.H. Jager, S.R.M. Janssens en G.S. Venema (2001), *Hoe bouwt de boer voort? Ontwikkeling van akkerbouw en de andere opengrondsteelten in de Nederlandse akkerbouwregio's*. Rapport 6.01.03, LEI, Den Haag

Bont, C.J.A.M. de, P. Berkhout, J.S. Buurma en J.H. Jager (2002) *Van diversiteit naar uniformiteit; Ontwikkeling landbouwmilieubeleid in Europese context*. Rapport 6.02.07, LEI, Den Haag

Bont, C.J.A.M. de en A. van der Knijff, (2003), *Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten en inkomens in 2003*, Rapport 1.03.05, LEI, Den Haag

Bont, C.J.A.M. de, J.F. M. Helming en J.H. Jager (2003) *Hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid 2003, Gevolgen van de besluiten voor de Nederlandse landbouw*, Rapport 6.03.15, LEI, Den Haag

Boone, J.A., C.J.A.M. de Bont en K.J. Poppe (1996), *De Nederlandse landbouw op het Europese scorebord*, Mededeling 572, LEI, Den Haag

- Brouwer, F.M. en F. Godeschalk (2004), *Nature management, landscape and the CAP*, rapport 3.04.01, LEI, Den Haag
- Brouwer, F.M. en J. Bijman (2001) *Dynamics in crop protection, agriculture and the food chain in Europe*; Rapport 3.01.08, LEI, Den Haag
- Bijman, W.J., A. Pronk en R. De Graaff (2003), *Wie voedt Nederland? Consumenten en aanbieders van voedingsmiddelen*. LEI, Den Haag
- CBS (2003), *Nederland langs de Europese meetlat*, Voorburg
- CIAA (2003), *Data and trends of the EU food and drink industry*, Brussels
- CIUS NL (2003), *De zure kant van de Europese suikermarkt, position paper Suikerinkoop*, Rijswijk.
- CLE, Centrum voor Landbouweconomie (2003) *Toekomstige mestafzetkosten en de financiële toestand van gespecialiseerde varkensbedrijven*, L. Lauwers en S. Lenders, Studie A89, Brussel
- De Nederlandsche Bank (2003), *Betalingsbalans en directe investeringen*, (www.statistics.dnb.nl)
- Dwyer, J., D. Baldock, G. Beaufoy, H. Bennett, P. Lowe and N. Ward (2002) *Europe's rural futures; The nature of rural development II*; Brussel, WWF/LUPG
- Europese Commissie (EC) (1999) *Reform of the CAP: Rural development*; Brussel, DG VI, Fact Sheet
- EC (2000) *Structuurfondsen 2000-2006*; Brussel, DG Regionaal Beleid, Inforegio 15 03
- Europese Rekenkamer (1991) *Jaarverslag over het begrotingsjaar 1990*; Luxemburg, Publicatieblad van de EG, C324, 13 december 1991
- EC (2002) *Towards a thematic strategy on the sustainable use of pesticides*; Brussel, COM(2002) 349 final
- EC (2003a) *Overview of the implementation of rural development policy 2000-2006*; Brussel, DG for Agriculture, Fact Sheet
- EC (2003b) *Rural development in the European Union*; Brussel, DG for Agriculture, Fact Sheet
- Everdingen, W.H. van en J.P.P.J. Welten (1998), *Berekening en toepassing van Nederlands grootte-eenheden en standaardbedrijfseenheden (nge 1994 en sbe 1997)*. Periodieke Rapportage 63-94, LEI, Den Haag
- Foster, C. en N. Lampkin (2000) *Organic and in-conversion land area, holdings, livestock and crop production in Europe*, Brussel, Europese Commissie, FAIR3-CT96-1794
- Francois, J.; J.C.M. van Meijl en F.W. van Tongeren (2003), *Economic benefits of the Doha Round for the Netherlands*, LEI, The Hague, report 6.03.02
- GIRA (2000), *Winners and losers in the pig sector in the EU*, GIRA, Geneva

Ham, A. van der, C.H.G. Daatselaar, A.M. Prins en D.W. de Hoop (2003), *Naar kostprijsbeheersing in de melkveehouderij, Verschillen in kostprijs en financiële weerstand tussen Nederlandse bedrijven en met het buitenland*, Rapport 2.03.22, LEI, Den Haag

Häring, A.M., S. Dabbert, et al. (2004) *Impact of CAP measures on environmentally friendly farming systems: Status quo, analysis and recommendations; The case of organic farming*. Brussel

Hoogh, J. de (1975), *De Gemeenschappelijke landbouwmarkt en de Nederlandse economie*, in Jaarverslag 1975 van het LEI, Den Haag

Hoogh, J. de en H.J. Silvis (1998), *EU-landbouwpolitiek van binnen en van buiten*; Wageningen Pers, Wageningen

Horne, P.L.M. van en N. Bondt (2003) *Impact of EU Council Directive 99/74/EC 'welfare laying hens' on the competitiveness of the EU egg industry*. Rapport 2.03.04, LEI, Den Haag

Huirne, R.B.M., M. Mourits, F. Tomassen, J.J. de Vlieger en T.A. Vogelzang (2002)

M.K.Z. *Verleden, Heden en Toekomst*, Rapport 6.02.14, LEI, Den Haag

Koole, B. en M.G.A. Van Leeuwen (2003), *Het Nederlandse Agrocomplex 2003*, Rapport 5.03.06, LEI, Den Haag

LEI/ CBS, (2002 en 2003), *Land- en tuinbouwcijfers*, Den Haag/ Voorburg

Lips, M. (2004), *The CAP Mid Term Review and the WTO Doha Round. Analyses for the Nederland, EU and accession countries*, LEI, The Hague, report 6.04.03

LTO (2004) *De financiering van de EU-begroting*; Website:
<http://www.lto.nl/themas/brussel/archief/notities/euuitbreiding/>

Meeusen, M.J.G., C.J.A.M. de Bont en S.T. Goddijn (2003), *Biologische landbouw in Denemarken; Leerervaringen voor Nederland*, Rapport 5.03.02, LEI, Den Haag

MLNV (2002) *Beleidsnota Dierwelzijn*, maart 2002

MLNV (2003a) *Derde Nederlandse Actieprogramma (2004-2007) inzake de Nitraatrichtlijn*; 91/676/EEG; Den Haag

MLNV (2003b) *Duurzaamheidscriteria*; Den Haag, Correspondentie met het parlement, 7 juli

MLNV (2003c) *Kabinetsstandpunt inzake toekomst intensieve veehouderij in Nederland*, Correspondentie met het parlement, 19 december 2003

Massink, H. en G. Meester, *Boeren bij vrijhandel, De Nederlandse agrosector bij handelsliberalisatie en EU-uitbreiding: een verkenning*, LNV, Den Haag, 2002

Mookhoek, M.L. en W.S.J.M. Buck (1998) *Financiering van het gemeenschappelijk landbouwbeleid*; In: J. de Hoogh en H.J. Silvis (red.), *EU-landbouwpolitiek van binnen en van buiten*; Wageningen, Wageningen Pers, pp. 133-144

NEI (Nederland Economic Institute), 2000, *Evaluation of the common organisation of the markets in the sugar sector*. NEI, Rotterdam, 2000

OECD (2003) *Agriculture and energy: Developing indicators for policy analysis*; Paris, Joint Working Party on Agriculture and the Environment, COM/AGR/CA/ENV/EPOC (2002)104/REV1

Offermann, F., en H. Nieberg (2000) *Economic Performance of Organic Farms in Europe*; Organic Farming in Europe: Economics and Policy, volume 5; Stuttgart-Hohenheim

Poppe, K.J., red. (2004) PACIOLI 11, *New Roads for farm accounting and FADN*, LEI, Rapport 8.04.01, LEI, Den Haag

Poot, E.H., N.D. Mulder, R.A.F. van Paassen, M.D. Hack en J.T. Nienhuis. (2001) *Concurrentiekracht glasgroenten. Positiebepaling en strategische opties voor de Nederlandse glasgroentesector*, Wageningen, PPO, pp 75

Rabobank (2002), *De kleur van samenwerking. Ontwikkeling in de sierteelt: van solisme naar partnerschap in ketens*, Rabobank, Utrecht

Rabobank (2001). *De smaak van samenwerking. Ontwikkelingen in de voedingtuinbouw: van solisme naar partnerschap in ketens*. Rabobank, Utrecht

RIVM, Milieu en Natuurplanbureau (2003) *Milieubalans 2003, Het Nederlandse milieu verklaard*. RIVM, Bilthoven

Silvis, H.J. en C. van Bruchem (2002) *Landbouw-Economisch Bericht 2002*; Periodiek Rapport 02.03, LEI, Den Haag

Smits, M.J.W. en Koole, B. *Arbeidsknelpunten en groei biologische landbouw; Een verkenning van oplossingsrichtingen*. Rapport 6.02.09, LEI, Den Haag

Stokkers, R., J. Smid en J.T. Nienhuis (2002), *Internationale concurrentiepositie van de Nederlandse vollegrondsgroenteteelt*. Rapport 2.02.10, LEI, Den Haag

Stolze, M., A. Piorr, A. Häring en S. Dabbert (2000) *The Environmental Impacts of Organic Farming in Europe*; Organic Farming in Europe: Economics and Policy, volume 6; Stuttgart-Hohenheim

Tacken, G.M.L. e.a. (2003) *Ketenconsequenties van de uitbraak van vogelpest*, Rapport 6.03.06, LEI, Den Haag

Terluin, I.J. en G.S. Venema (2003) *Towards regional differentiation of rural development policy in the EU*. Rapport 6.03.01, LEI, Den Haag

Vanhove, N. (1999) *Regional policy: A European approach*; Aldershot, Ashgate, derde editie

Veen, H.B. van der; K.H.M. van Bommel and G.S. Venema (2002), *Family farm transfer in Europe, A focus on the financial and fiscal facilities in six European countries*, Report 6.02.04, LEI, Den Haag

Vogelzang, T.A., J.A. Boone, F.A. Eiff, E. ten Pierick, C.J.A.M. de Bont en J.J. de Vlieger (2003), *Zuivere Zuivel; Over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in de Europese zuivelindustrie*, Rapport 2.03.09, LEI, Den Haag

Vogelzang, T.A., C.J.A.M. de Bont, P.B. Berentsen, C.H.G. Daatselaar, L.I. van Dellen, R.B.M. Huirne, C.J.W. Wolswinkel (2003), *Geen cent te veel; Over opties voor het verlagen van de quotumkosten in de melkveehouderij*, Rapport 2.03.18, LEI, Den Haag

Vrolijk, H.C.J., K.J. Poppe, C.J.A.M. de Bont, B. Koole, J.H. Jager en J.H. Wisman (2004), *Evolution of farm incomes in the European Union*, Agri 141 EN, European Parliament, Luxembourg

Wagenberg, C. van, K. Lokhorst, L. Wijnands, L. Puister-Jansen en M. van Krimpen (2002), *Tracking en tracing in de mengvoerketen; Een kritische beschouwing*, Rapport 5.02.13, LEI, Den Haag

Wijnands, J. en H.J. Silvis (red.) (2000), *Onderweg. Concurrentiepositie Nederlandse agrosector*, Rapport 3.00.03, LEI, Den Haag

Zimmerman, K.L., E.H. Poot, C.S.M. Mol, K. Weening en A.D. Westerman (2003), *Scenario's voor een vitaal Nederlands snijbloemencluster in 2010. Naar robuuste strategieën voor bedrijfsleven en overheid*, Rapport 2.03.17, LEI, Den Haag

Bijlagen

Bijlage 1: Databronnen

1. Het Europese landbouwboekhoudnet

Het Europese landbouwboekhoudnet (officieel; het ILB, het informatienet inzake landbouwbedrijfhuishoudingen) wordt vaak met de Engelse benaming FADN (Farm Accountancy Data Network) of de Franse benaming RICA (Réseau d'Information Comptable Agricole) aangeduid. RICA, opgericht in 1965, heeft als doel het in kaart brengen van de bedrijfseconomische positie en resultaten van land- en tuinbouwbedrijven in de EU en het inzichtelijk maken van effecten van (voorgesteld) beleid. RICA verzamelt economische en (productie)technische gegevens van de bedrijven. Gegevens over de inkomsten van buiten het bedrijf, de belastingen en gezinsbestedingen, die het LEI in Nederland ook verzamelt, zijn niet beschikbaar. De EU beperkt zich tot het publiceren van de netto toegevoegde waarde en het gezinsinkomen uit bedrijf.

RICA is een steekproef van ongeveer 60.000 bedrijven uit de 15 lidstaten en wordt uitgebreid met 20.000 bedrijven uit de toetredende landen. RICA is niet representatief voor alle landbouwbedrijven; er wordt per land een ondergrens gehanteerd, waardoor van (zeer) kleine bedrijven geen gegevens worden verzameld. De in RICA opgenomen bedrijven vertegenwoordigen wel minimaal 90% van de productie.

2. Farm Structure Survey

De Farm Structure Survey (FSS) is de in Europees verband gebruikelijke aanduiding voor de landbouwellingen in de lidstaten. In Nederland wordt elk jaar een landbouwelling gehouden, waarvan de resultaten worden gepubliceerd door het CBS. Niet in alle andere landen vindt dat ook jaarlijks plaats, maar dan wordt, afgestemd op de afspraken in EU-verband, om de twee of drie jaar een telling gehouden. De laatste beschikbare FSS resultaten zijn momenteel van het jaar 2000 en zijn beschikbaar gesteld door Eurostat, het Statistische Bureau van de EU.

De FSS-gegevens zijn vergelijkbaar met de gegevens van de CBS-Landbouwelling, onder meer wat betreft het aantal bedrijven naar grootteklasse en bedrijfstype, de arealen van gewassen, de aantallen dieren en de arbeidskrachten. De gegevens zijn ook beschikbaar op (gedetailleerd) regioniveau. Omdat in de FSS een lagere ondergrens voor de bedrijfsomvang wordt aangehouden, beschrijft de telling meer bedrijven dan RICA.

3. Brutostandaard saldi

Bruto standaard saldi (Bss) worden in EU-verband bepaald met het oog op de indeling van de bedrijven in typen en grootteklassen. Het saldo is het verschil tussen opbrengsten en directe kosten, die direct aan afzonderlijke producten zijn toe te schrijven. Er vindt bij de berekening een standaardisatie over meerdere jaren plaats om de invloed van juist een goed of slecht jaar te beperken. Het LEI berekent de bss voor Nederland elke twee jaar voor elk gewas en elke diercategorie die op het

Landbouwtellingformulier staat vermeld. Meer informatie hierover is te vinden op de website van het LEI (zie ook Van Everdingen en Welten, 1998).

4. Landbouwrekeningen

De Landbouwrekeningen (Economic Accounts for Agriculture) geven per lidstaat een overzicht van de opbrengsten van plantaardige en dierlijke producten, de kosten van goederen en diensten (zg. intermediaire consumptie, zoals veevoer e.d.), afschrijvingen, heffingen en subsidies, betaalde factorkosten (arbeid, rente en pacht) en het (resterende) inkomen. De Landbouwrekeningen worden per jaar vastgesteld. Voor Nederland is het CBS verantwoordelijk voor de definitieve landbouwrekening. Voorlopige rekeningen worden voorbereid door het LEI in overleg met het CBS en door het LEI aan het eind van het lopende jaar opgenomen in de publicatie 'Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten en inkomens' (De Bont en Van der Knijff, 2003).

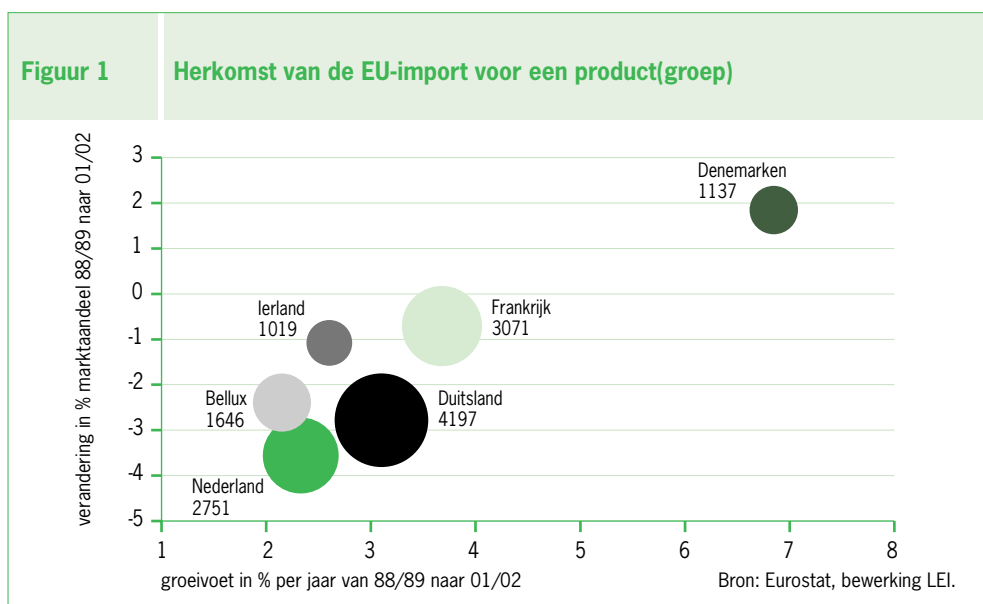
Bijlage 2: Definities kengetallen en begrippen

Algemene kosten	Kosten die niet toegerekend kunnen worden aan een product, zoals werk door derden, onderhoud, verzekeringen e.d.. Het betreft overigens geen kosten van arbeid of kapitaal en afschrijvingen.
Europese grootte eenheid (ege)	Op de bss (bruto standaard saldi) gebaseerde rekeneenheid om de economische omvang van een bedrijf te meten (zie ook bijlage 1).
Gezinsarbeidskracht (g.a.k.)	Niet betaalde volwaardige arbeidskracht.
Gezinsinkomen uit bedrijf	Vergoeding voor arbeid, kapitaal en risico van de ondernemer en van gezinsleden.
Netto toegevoegde waarde (NTW)	De vergoeding die resteert voor arbeid en kapitaal. De NTW bestaat uit: opbrengsten -/- (toegerekende kosten + algemene kosten + afschrijvingen + heffingen-subsidies).
Productiviteit	Verhouding tussen het volume van de productie en het volume van de productiemiddelen
Rentabiliteit	Opbrengst per 100 euro totale kosten. Onder de totale kosten worden naast de betaalde kosten de berekende kosten voor eigen arbeid en vermogen opgenomen.
Ruilvoet	De verhouding tussen de opbrengstprijzen en prijzen van productiemiddelen
Solvabiliteit	Eigen vermogen gedeeld door het totaal vermogen van een bedrijf.
Subsidie	Alle door de landbouw van de Europese Unie en de nationale overheden ontvangen bedragen, waaronder de tegemoetkomingen voor de prijsdalingen
Toegerekende kosten	Kosten die direct toe te rekenen zijn aan een product, zoals veevoeder, zaaizaad enzovoort.

Bijlage 3: Toelichting op figuren in Hoofdstuk 2, 3 en 4

In de hoofdstukken 2,3 en 4 zijn twee typen figuren met bolletjes opgenomen.

Het eerste type laat de belangrijkste exporterende landen zien, ook wel aangeduid als 'herkomstlanden voor de EU-import'. Het tweede type beschrijft de import van de, voor Nederland, belangrijkste EU-lidstaten en laat zien hoe de import uit Nederland zich heeft ontwikkeld ten opzichte van de totale import, aangeduid als: 'uit Wereld'.



De landen die in de grafiek zijn opgenomen zijn de belangrijkste exporteurs in de EU. De *grootte van de bol* is afhankelijk van de gemiddelde totale EU-importwaarde uit het herkomstland in 2001 en 2002. Deze gemiddelde importwaarde staat ook nog eens vermeld in miljoen euro (figuur 2.5: miljard euro) onder de landnaam.

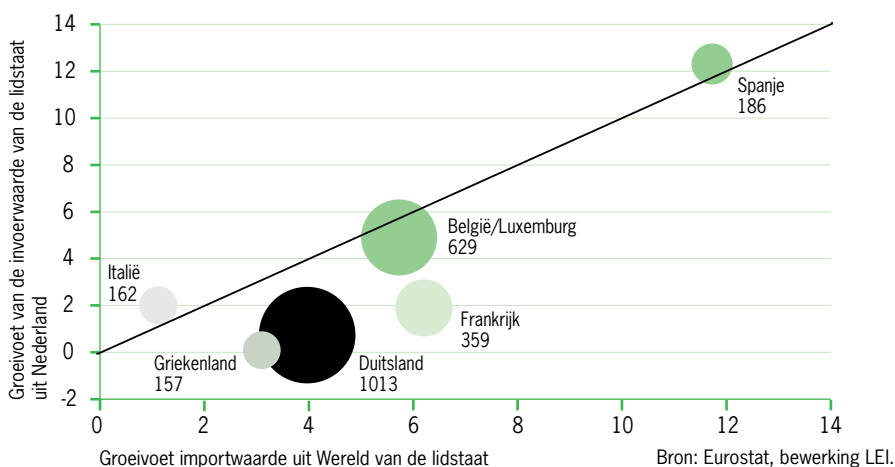
Op de *horizontale as* staat de groeivoet van de EU-import uit het herkomstland over de periode 1988/1989 (jaargemiddelde) tot en met 2001/2002 (jaargemiddelde). De EU-import uit Duitsland is in de periode 1988 – 2002 met 3,1% per jaar gegroeid.

Op de *verticale as* staat de verandering in het marktaandeel in de totale EU-import van het herkomstland tussen 1988/1989 (jaargemiddelde) en 2001/2002 (jaargemiddelde) in procentpunten. Het aandeel van Denemarken is in de beschouwde periode 1,8 procentpunt toegenomen.

De EU-import uit Frankrijk is in de beschouwde periode met 3,7% per jaar gegroeid, maar het Franse aandeel in de totale EU-import is met 0,7 procentpunt afgenomen.

Figuur 2

Ontwikkeling import uit Nederland ten opzichte van import uit Wereld



De landen die in de grafiek zijn opgenomen zijn de, voor Nederland, belangrijkste importmarkten in de EU. De grootte van de bol is afhankelijk van de gemiddelde totale importwaarde uit Nederland in 2001 en 2002 in de betreffende lidstaat. Deze gemiddelde importwaarde staat ook nog eens vermeld in miljoen Euro onder de landnaam.

Op de horizontale as staat de groei van de import van de lidstaat uit de wereld over de periode 1988/1989 (jaargemiddelde) tot en met 2001/2002 (jaargemiddelde). De totale importwaarde in België/Luxemburg is in de periode 1988 – 2002 met gemiddeld 5,7% per jaar gegroeid.

Op de verticale as staat de groei van de import van de lidstaat uit Nederland over de periode 1988/1989 (jaargemiddelde) tot en met 2001/2002 (jaargemiddelde). De Italiaanse import uit Nederland is in de periode 1988 – 2002 met gemiddeld 2,0% per jaar gegroeid.

Voor bijvoorbeeld Frankrijk groeit de totale import met 6,2% per jaar en die uit Nederland met 1,9% per jaar. Het Nederlandse aandeel in de Franse importen neemt dus af. Dat geldt in alle landen waarvan het middelpunt van de bol onder de schuine lijn ligt.

Voor landen die boven de lijn liggen geldt dat het Nederlandse aandeel toeneemt.

Bijlage 4: Translation of tables and figure headings

Summary:

Table 1 Positioning and development of Dutch agriculture within the EU

Chapter 2

Table 2.1 Proportion of products in the total gross production value of agriculture in the Netherlands and the EU 15, "1994" and "2001" (%)

Table 2.2 Growth of the total agricultural production and the use of goods and services for agricultural production (1995 prices) in the EU 15, "1994"- "2001" (% per year)

Table 2.3 Production value, added value and employment in the European foodstuffs and beverage industry (2001)

Table 2.4 Comparison of the production value and added value in the food, beverages and tobacco industry industry in the EU 15 and the Netherlands, per industry section (in EUR billion)

Table 2.5 Development of number of farms/holdings in the EU, 1990-2000

Table 2.6 Development of number of workers in agriculture in the EU, 1990-2002 (in 1000 manpower units)

Table 2.7 Development and composition of agricultural spending, 1993-2002

Table 2.8 Payment position: EU payments and receipts per member state, 1994-2001 (*EUR billion)

Figure 2.1 Importance of the Netherlands as an agricultural producer

Figure 2.2 Share of EU member states in the gross agricultural production value of the EU 15, "1994" and "2001" (%)

Figure 2.3 Share of the value of goods and services used in relation to the total gross agricultural production value of the EU 15, "1994" and "2001" (%)

Figure 2.4 Significance of the euro

Figure 2.5 Scale of and developments in agricultural imports of the EU from the main countries of origin within the Union (in EUR billion)

Figure 2.6 Special agricultural structure in the Netherlands

Figure 2.7 Average farm size in the EU member states a), 1990-2000 (in hectares)

Figure 2.8 Average standard gross margins in European size units per hectare in the EU member states, 1990-2000

Figure 2.9 Share of gross added value (at basic prices) in the gross domestic product in the EU member states, 1990-2002 (%)

Figure 2.10 Change in family income from farm (x EUR 1,000) and farm size (in European size units) per member state, '1991' to '1999' (three-yearly averages).

Figure 2.11 Development and composition of EU expenditure, total and agriculture a), 1980-2003

Figure 2.12 Development of EU agricultural spending (EAGGF) per member state, 1981-2002 (x EUR 1,000)

Chapter 3

Table 3.1 Structure of the specialized arable farms in EU countries and regions in 2000

Table 3.2 Development of the number of index numbers for arable farming between 1990 and 2000 (indices, 1990=100)

Table 3.3 Development of balance sheet total for 2000 (1990=100) and total capital of arable farms

Table 3.4 Physical and monetary yields of grain and sugar beet per hectare, total yields and subsidies (average 1996-2000) for arable farms

Table 3.5 Development of a number of (crop) yields and of the total costs for arable farms between 1990 and 2000 ('92=100)

Table 3.6 Development of margins, costs and yields (in EUR 1,000 per farm) between 1990-1994 and 1996-2000 for specialized arable farms

Table 3.7 Family income from farm per family worker in arable farming in a number of EU countries (x EUR 1,000)

Table 3.8 Imports and exports of cut flowers and pot plants in 2001

Table 3.9 Turnover of auctions and wholesalers' markets in Europe in 2002

Table 3.10 Structure of specialized ornamental plant cultivation holdings in 1999

Table 3.11 Index numbers for the open-air vegetable cultivation sector in the Netherlands (1997-1999), Germany (1996-1999) and the UK (1995-1999)

Table 3.12 Structure of specialized greenhouse vegetable cultivation holdings, 1999.

Table 3.13 Structure of specialized open-air vegetable cultivation holdings in 1999

Table 3.14 Acreage of fruit in 2000 and production of apples and pears in 2001

Table 3.15 Structure of specialized fruit farms in 1999.

Figure 3.1 Scale of and development in % of EU imports of potatoes from the main countries of origin within the Union between 1988/89 and 2001/02

Figure 3.2 Scale and growth in % of imports of potatoes in a number of EU member states, total and from the Netherlands

Figure 3.3 Composition of the costs and the margin on specialized arable farms (average 1998-2000)

Figure 3.4 Family income from farm per family worker (average 1996-2000) on all specialized arable farms and on farms of 40-100 European size units

Figure 3.5 Development of family income and farm size between two five-year averages (1990-1994 and 1996-2000) for specialized arable farms

Figure 3.6 Distribution of family income from farm (in EUR) on specialized arable farms, 1999 (divided into seven equal groups)

Figure 3.7 Scale of and developments in EU imports of ornamental products from the main countries of origin of the Union

Figure 3.8 Growth of ornamental product imports in a number of EU member states, total and from the Netherlands

Figure 3.9 Consumption of ornamental products in EUR per capita in 2002.

Figure 3.10 Purchasing channels of consumer flowers

Figure 3.11 Composition of the costs and the margin on specialized ornamental plant cultivation holdings (average 1996-2000).

Figure 3.12 Family income from farm per family worker (average 1996-2000) on specialized ornamental plant cultivation holdings.

Figure 3.13 Distribution of family income from farm on specialized ornamental plant cultivation holdings.

Figure 3.14 Development of family income from farm on specialized ornamental plant cultivation holdings

Figure 3.15 Scale of and developments in EU imports of vegetables from the main countries of origin of the Union

Figure 3.16 Growth of vegetable imports in a number of EU member states, total and from the Netherlands

Figure 3.17. Vegetable purchasing channels of trading companies

Figure 3.18 Composition of the costs and the margin on specialized greenhouse vegetable farms.

Figure 3.19 Family income from farm per family worker (average 1996-2000) on specialized greenhouse vegetable farms

Figure 3.20 Distribution of family income from farm on specialized greenhouse vegetable farms.

Figure 3.21 Development of family income from farm for greenhouse vegetables

Figure 3.22 Composition of the costs and the margin on specialized open-air vegetable farms.

Figure 3.23 Family income per family worker (average 1996-2000) on specialized open-air vegetable farms.

Figure 3.24. Distribution of family income from farm on specialized open-air vegetable farms.

Figure 3.25 Development of family income from farm for open-air vegetable cultivation.

Figure 3.26 Scale of and developments in EU imports of apples and pears from the main countries of origin of the Union.

Figure 3.27 Growth of imports of apples and pears in a number of EU member states, total and from the Netherlands.

Figure 3.28 Composition of the costs and the margin on specialized fruit farms.

Figure 3.29 Family income from farm per family worker (average 1996-2000) on specialized fruit farms.

Figure 3.30 Development of family income from farm for fruit farms

Chapter 4

Table 4.1 Structure of specialized dairy farms in 2000

Table 4.2 Development (in %) of a number of index numbers for dairy farming between 1990 and 2000

Table 4.3 Development of balance sheet total in 2000 on dairy farms (1990=100)

Table 4.4 Milk price, fat content (in %), yields and subsidies (in EUR) in 2000 on dairy farms

Table 4.5 Development of milk price, fat content, yields and costs on dairy farms between 1992 and 1998 (1992=100)

Table 4.6 Development of margin, costs and yields between 1990-1994 and 1996-2000 on specialized dairy farms (in EUR 1,000 per farm)

Table 4.7 Family income from farm per family worker in dairy farming in a number of EU countries (x EUR 1,000)

Table 4.8 Number of pigs (x 1,000) in the EU between 1990 and 2002

Table 4.9 Structure of the specialized pig farms in 2000

Table 4.10 Development of a number of index numbers for specialized pig farms between 1990/1991 and 1999/2000 (in %)

Table 4.11 Yield price of pigs per 100 kg live weight (EUR)

Table 4.12 Development of the margin, costs and yields of closed pig farms between the beginning and end of the 1990s (x EUR 1,000)

Table 4.13 Family income from farm per family worker on closed pig farms in a number of EU countries (x EUR 1,000)

Figure 4.1 Scale of and developments in EU imports of dairy products from the main countries of origin of the Union.

Figure 4.2 Growth of imports of dairy products in EU member states, total and from the Netherlands

Figure 4.3 Composition of costs paid and the margin on specialized dairy farms (average 1998-2000)

Figure 4.4 Composition of fixed and allocated costs per livestock unit (LSU) on dairy farms (average 1998-2000)

Figure 4.5 Family income from farm per family worker (average 1996-2000) on all specialized dairy farms and on farms producing between 200,000 and 600,00 kg of milk

Figure 4.6 Development of family income and scale between two five-year averages (1990-1994 and 1996-2000) for specialized dairy farms

Figure 4.7 Distribution of family income of specialized dairy farms (in EUR) 1999

Figure 4.8 Scale of and developments in EU imports of pork from the main countries of origin of the Union

Figure 4.9 Growth of imports of pork in a number of EU member states, total and from the Netherlands

Figure 4.10 Distribution of the number of pigs by EU country in 2002, in terms of percentages.

Figure 4.11 Distribution of all farms with sows in 2000, according to size classification

Figure 4.12 Distribution of all farms with pigs in 2000, according to size classification

Figure 4.13 Distribution of the number of livestock units (LSU) of pigs by farm type in 2000

Figure 4.14 Composition of the capital per LSU on closed pig farms (in EUR)

Figure 4.15 Distribution (%) of the costs on closed pig farms in 1998-2000

Figure 4.16 Balance, feed costs and other direct costs per LSU on closed pig farms in 1998-2000

Figure 4.17 Family income from farm per family worker on closed pig farms 1996-2000 (x EUR 1,000)

Figure 4.18 Development of family income from farm and farm size between two five-year averages (1990-1994 and 1996-2000) on closed pig farms

Figure 4.19 Distribution of family income from farm (in EUR) on closed pig farms, 1999

Figure 4.20 Scale of and developments in EU imports of poultry meat from the main countries of origin of the Union

Figure 4.21 Growth of imports of poultry meat in EU member states, total and from the Netherlands

Figure 4.22 Scale of and developments in EU imports of eggs from the main countries of origin of the Union

Figure 4.23 Growth of imports of eggs in a number of EU member states, total and from the Netherlands

Chapter 5

Table 5.1 Sales of crop protection products in the EU 15 (in tonnes of active ingredient), 1991-1999 and use per hectare (in kg of active ingredient), 1999

Table 5.2 Nitrogen surplus in the EU and distribution between farms, 1990-1999 (in kg per hectare)

Table 5.3 Use of artificial fertilizer in the EU, 1990-2000 (kg per hectare of agricultural land)

Table 5.4 Cattle density (LSU per hectare) and nitrogen from animal manure (N/hectare) in the EU, 1990-2000

Table 5.5 Energy consumption in the EU, 2000 (in Mtoe)

Table 5.6 Development of the number of organic agricultural farms and horticultural holdings in the EU, 1985-2002

Table 5.7 Development of acreage of organic agriculture and horticulture in the EU, 1985-2002 (x 1,000 hectare)

Table 5.8 Distribution of the budget of the second pillar across the three groups of measures in a number of EU countries/regions, 2000-2006 (%)

Table 5.9 Farms that make use of agri-environmental measures, 1999 (% of total)

Figure 5.1 Grouping of measures of the menu of the second pillar



Department of Social Work European School of Social Work LIFE