



## De uitvoer van de Nederlandse agro-sector

**Auteur(s):**Konijn, R.J.  
Oskam, A.J.

De auteurs zijn resp. onderzoeker en hoogleraar bij de Landbouww Universiteit Wageningen. Met dan aan H.J.J. Stolwijk voor zijn opmerkingen bij het onderzoek, dat gedeeltelijk is uitgevoerd bij het Centraal Planbureau.

**Verschenen in:**

ESB, 81e jaargang, nr. 4060, pagina 496, 29 mei 1996

**Rubriek:**

Monitor

**Trefwoord(en):**

landbouw, visserij

*De Nederlandse agro-sector verliest marktaandeel op buitenlandse markten. Hoe verontrustend is dat?*

De welvaart van een land als Nederland hangt voor een groot deel af van de mogelijkheid om goederen en diensten in te voeren. Het buitenland is groot en het is vaak niet efficiënt om zelf in de nationale productie te voorzien. Invoer van goederen en diensten verbreedt het keuzepakket voor consumenten en andere verbruikers. Tegenover deze invoer dient een - in waarde gemeten - vrijwel gelijke uitvoer te staan. Uitvoer is dus geen doel maar een middel. Krugman verwoordt het zo: "the need to export is a burden that a country must bear because its import suppliers are crass enough to demand payment"<sup>1</sup>. Het belang van de invoer en de uitvoer voor de nationale economie komt tot uitdrukking in het aandeel van de uitvoer in het bbp. De uitvoerquote voor Nederland is in de periode 1965-1992 gestegen van 41 naar 52 procent.

In dit artikel staat de uitvoer van goederen van de landbouw en de voedings- en genotmiddelenindustrie centraal, in het vervolg samengevat als de agro-sector. Het belang van deze producten in het uitvoerpakket is groot. Nederland is, na de VS en Frankrijk, de derde exporteur van agro-producten ter wereld. In 1992 maakten agro-producten met een bedrag van f 61 mrd bijna 25 van de totale Nederlandse uitvoer uit. Het EU-gemiddelde lag op 12%.

Er zijn echter indicaties dat de perspectieven voor een verdere groei van de uitvoer van agro-producten relatief ongunstig zijn vanwege: (1) een geringe groei in de vraag naar agro-producten in de EU, de dominante afzetmarkt voor Nederland; (2) toenemende liberalisatie van de wereldmarkt voor agro-producten, gepaard aan extra restricties op de bestaande gesubsidieerde afzet; (3) de doorwerking van milieuwetgeving: door het intensieve grondgebruik zal Nederland hier meer hinder van ondervinden dan andere lidstaten.

Dit artikel geeft een overzicht van de uitvoer van Nederlandse agro-producten. De ontwikkeling van de uitvoer wordt vergeleken met die van andere EU-landen en met die van andere Nederlandse sectoren, om inzicht te verkrijgen in de relatieve uitvoerprestatie van de Nederlandse agro-sector.

### De structuur van de Nederlandse uitvoer

De uitvoerontwikkeling is bekeken over de periode 1977-1992 (vergelijkbare gegevens van na 1992 zijn niet beschikbaar, aangezien het vrije verkeer van goederen een adequate registratie van handelsstromen onmogelijk heeft gemaakt)<sup>2</sup>.

Uit [tabel 1](#) blijkt dat in de Nederlandse uitvoer vier productgroepen omvangrijk zijn. In volgorde zijn dit vlees en vleesproducten, groenten en fruit, grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong en zuivelproducten en eieren. Verder is de restgroep omvangrijk met daarin een belangrijke plaats voor sigaretten. Uit de achterliggende data blijkt verder dat voor de als eerste twee genoemde groepen het belang van de interne markt relatief groot is, in tegenstelling tot vooral zuivelproducten en eieren waarvan het aandeel in de uitvoer naar niet-lidstaten groter is. Het belang van dranken, van grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong en van de restgroep is toegenomen, ten koste van vooral het aandeel van zuivelproducten en eieren en in mindere mate dat van oliën en vetten. Opvallend zijn ook de grote aandelen van levende varkens en van snijbloemen in de productgroepen dit zijn producten waarin Nederland internationaal een zeer groot marktaandeel bezit.

**Tabel 1. De Nederlandse agro-export, samenstelling naar productgroepen**

Productgroep	Belangrijkste product	Aandeel <sub>a</sub> prod.gr.	Vershil 1992-1983 <sub>b</sub>
Levende dieren	varkens (67%)	3,20	-0,54
Vlees en vleesproducten	varkensvlees (30%)	16,56	0,30
Zuivelproducten en eieren	overige kaas (42%)	14,09	-5,39
Graan en graanproducten	biscuits e.d. (31%)	3,48	0,15
Groenten en fruit	tomaten (12%)	16,41	0,10

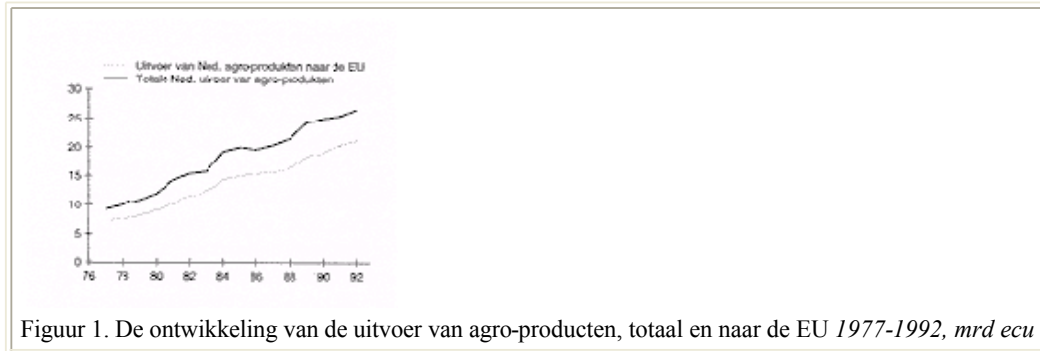
Dranken	bier (58%)	3,69	0,42
Oliën en vetten	sojabonen (45%)	2,84	-1,81
Oliehoudende zaden enz.	vetten+oliën verwerkt (15%)	0,54	0,09
Grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong	snijbloemen (45%)	14,43	3,37
Restgroep	sigaretten (20%)	24,76	3,26

a. Aandeel van productgroep in totale Nederlandse agro-uitvoer van 1992, in %.

b. Verschil in aandeel tussen 1992 en 1983.

Bron: berekend op basis van CBS/LEI, diverse jaargangen.

De waarde van de Nederlandse uitvoer is de afgelopen vijftien jaar bijna onophoudelijk gestegen (figuur 1), van 9,2 mrd ecu in 1977 tot 26,8 mrd ecu in 1992. Dit komt neer op een jaarlijks (nominale) groei van 7,4%. Het grootste gedeelte van de Nederlandse agro-uitvoer blijft binnen de EU: in 1992 80%.



Figuur 1. De ontwikkeling van de uitvoer van agro-producten, totaal en naar de EU 1977-1992, mrd ecu

## Decompositie-analyse

In het volgende zal getracht worden om op meer systematische wijze na te gaan in hoeverre de ontwikkeling van de Nederlandse agro-uitvoer kan worden toegeschreven aan enerzijds specifiek kenmerken van de structuur van deze uitvoer en anderzijds aan het concurrentievermogen. Hiertoe wordt gebruik gemaakt van een decompositie van de uitvoer met behulp van een 'constant market shares' (cms)-analyse <sup>3</sup>.

De gedachtegang achter de cms-analyse is dat men slechts een uitspraak kan doen over de ontwikkeling van de uitvoer van een land indien men deze vergelijkt met de uitvoer van een groep landen waarmee het land in kwestie concurreert. Een 'normale' uitvoerontwikkeling wordt dan gedefinieerd als die waarbij de groei van de uitvoer t.o.v. de referentiegroep, en dus het marktaandeel constant blijft. Een gunstige of minder gunstige ontwikkeling t.o.v. de 'normale' uitvoerontwikkeling is dan een indicatie van het concurrentievermogen van het land.

### De uitvoerontwikkeling bij constant marktaandeel bestaat uit de volgende termen:

- het schaafeffect. Dit geeft aan welke verandering in de uitvoer het gevolg is van groei (of krimp van de afzetmarkten, zonder rekening te houden met aard en bestemming van de Nederlandse uitvoer;
- het markteffect geeft de invloed van de structuur van de Nederlandse afzetmarkten weer; als Nederland, in vergelijking met de referentiegroep, zich richt op een markt met een lagere groei, dan zal het markteffect negatief zijn;
- het goedereneffect geeft de invloed van de samenstelling van het Nederlandse exportpakket. Een andere samenstelling van het goederenpakket dan de referentiegroep kan een positief of negatief effect hebben, afhankelijk van de verschillen in groeitempo tussen de productgroepen onderling;
- het structuur-interactie-effect geeft aan in welke mate producten waarnaar een relatief snel (langzaam) groeiende vraag bestaat ook worden afgezet op markten die snel (langzaam) groeien, met andere woorden: of er samenhang bestaat tussen de groei van producten en markten.

Geven de termen a t/m d de verandering van de uitvoer weer bij een constant marktaandeel, de volgende termen hebben betrekking op veranderingen in de marktaandelen en zijn indicatoren van het concurrentievermogen van een land:

- het statisch concurrentie-effect geeft aan in welke mate de marktaandelen van Nederland veranderd zijn bij een omvang van de internationale handel zoals die was aan het begin van de beschouwd periode. Een negatief statisch concurrentie-effect betekent dus dat de agro-sector haar positie niet heeft kunnen behouden. Het meet de verandering in de uitvoer bij een vaste (statische) omvang van de internationale handel;
- het dynamisch concurrentie-effect heeft betrekking op de verandering in het marktaandeel die samenhangt met de veranderende (dynamische) omvang van de internationale handel. Een positieve waarde geeft aan dat de agrosector zich juist extra sterk gericht heeft op bestemmingsgebieden en producten waar de vraag gegroeid is.

## Decompositie van de Nederlandse agro-export

Bovenstaande-decompositie is toegepast op de waardegegevens van de Nederlandse uitvoer voor de perioden 1977-1985 en 1986-1992. Deze opsplitsing is gemaakt om het effect van de toetreding van Spanje en Portugal te isoleren. Per periode wordt onderscheid gemaakt in de productgroepen van [tabel 1](#), en in twee bestemmingsgebieden, te weten de EU en de rest van de wereld. Als referentiegroep is gekozen voor de EU-landen. De belangrijkste resultaten zijn weergegeven in [tabel 2](#).

**Tabel 2. Decompositie van de ontwikkeling van de Nederlandse agro-uitvoer over de periode 1977-1985 en 1986-1992 in miljoenen ecu**

Periode	1977-'85	1986-'92
a. schaaleardeffect	12444	8698
b. markteffect	-63	444
c. goedereneffect	-646	656
d. structureel interactie-effect	-164	-176
b t/m d: structuurinvloed	-873	924
<b>a t/m d: toename bij constant marktaandeel</b>	11571	9622
e. statisch concurrentie-effect	228	-1640
f. dynamisch concurrentie-effect	-909	-1138
<b>e+f: totaal concurrentie-effect</b>	<b>-681</b>	<b>-2778</b>
<b>a t/m f: toename uitvoer</b>	<b>10890</b>	<b>6844</b>

Bron: berekend op basis van LEI/CBS, diverse jaargangen

### 1977-1985

De feitelijke toename van de totale uitvoer van Nederlandse agro-producten is over de periode 1977-1985 bijna 11 mrd ecu geweest; een groei van ruim 10% per jaar. De totale groei ligt echter 0,4% per jaar lager dan de groei bij een constant marktaandeel. Dat is vooral te wijten aan het dynamisch concurrentie-effect. Vooral voor de uitvoer van 'graan en graanproducten' en 'oliehoudende zaden naar EU-landen' gold dat een toename van de totale invoervraag samenging met een daling van het Nederlandse marktaandeel. Voor de granen is dit niet verwonderlijk. Nederland bezit niet de mogelijkheden (zoals Frankrijk) om op grote schaal granen te produceren. De EU is daarin rond 1985 meer dan zelfvoorzienend en het lijkt erop dat Nederland hier maar een klein graantje van heeft meegepikt. Op lange termijn hoeft dat niet zorgelijk te zijn: granen en oliehoudende zaden zijn echte bulkproducten. Positieve effecten waren te zien bij de productgroepen 'grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong' en 'oliën en vetten', voornamelijk voor wat betreft de EU.

De structuurinvloed is negatief, voornamelijk doordat de samenstelling van het Nederlandse goederenpakket niet goed aansluit bij de toename van de invoervraag. Vooral de bestemming 'rest van de wereld' laat een negatief goedereneffect zien.

### 1986-1992

De uitkomsten voor de periode 1986-1992 laten een soortgelijk beeld zien. De feitelijke toename van de uitvoer bedroeg nu 5% per jaar. De groei van de uitvoer is echter ca. 1,7 procentpunt achtergebleven bij de toename die zich bij constante marktaandelen zou hebben voorgedaan. Vooral het grote statisch concurrentie-effect valt hier op: bij de structuur van de internationale vraag van 1986 heeft Nederland marktaandeel verloren, vooral bij de uitvoer naar de EU van de productgroepen 'overig', 'vlees en vleesproducten' en 'zuivelproducten en eieren'. De intra-EU-handel in de productgroep 'overig' is zeer sterk gegroeid in de beschouwde periode, met name door een stijging van de invoervraag uit Spanje. Nederland heeft hier duidelijk marktaandeel verloren (de markt gemist?). Bij het dynamische concurrentie-effect is bijna exact hetzelfde het geval. Positieve concurrentie effecten zijn te vinden bij 'grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong' en 'groenten en fruit op derde markten'.

Het goedereneffect is in deze periode positief en compenseert daarmee het negatieve effect over de periode 1977-1985. Het grootste gedeelte van dit effect is afkomstig uit de EU-markt, waar de grote bijdragen vooral kwamen van de productgroepen 'overig', 'groenten en fruit', 'vlees en vleesproducten' en 'grondstoffen van dierlijke en plantaardige oorsprong'.

### Andere uitvoer

Het uitgangspunt van een constant marktaandeel als referentiepunt kan men ter discussie stellen in een situatie waarin de internationale handel sneller groeit dan de productie; dan hebben landen met een hoge uitvoerquote een relatief moeilijke positie. Dit geldt voor de Nederlandse agro-sector, met een aandeel van de Nederlandse uitvoer in de totale uitvoer van de EU van 32% in 1977 (voor niet agro-producten: 11%). Dit impliceert dat de Nederlandse agro-sector een veel moeilijker startpositie heeft om de uitvoer te vergroten. Daarom is het interessant om een vergelijkbare analyse uit te voeren voor de uitvoer van niet-agrarische producten, om zo de uitvoer van de agro-sector nog eens in een ander licht te plaatsen.

Uit [tabel 3](#) blijkt dat de Nederlandse marktaandelen zijn gestegen in de periode 1977-1985 en gedaald in de periode 1986-1992. De daling is in de tweede periode duidelijk groter dan bij de agro-sector. Over de periode 1977-1992 is de niet-agro-uitvoer 13% achtergebleven ten opzichte van een constant marktaandeel; bij de agrouitvoer is dit 16%. Over de totale periode heeft de Nederlandse agrosector (in vergelijking met de niet-agro-uitvoer) maar weinig terrein verloren: ondanks het bestaande hoge marktaandeel in de exportmarkten. Over de periode 1986-1992 heeft de uitvoer van de agro-sector zich relatief gunstig ontwikkeld.

**Tabel 3. De ontwikkeling van de Nederlandse niet-agro-uitvoer mln ecu**

Periode	1977-85	1986-92
---------	---------	---------

a. schaaleffect	41967	27946
b. structuurinvloed*a	1480	4158
a+b: toename bij constant marktaand.	43447	32104
c. statisch concurrentie-effect	520	10322
d. dynamisch concurrentie-effect	958	5863
<b>c+d: totaal concurrentie-effect</b>	<b>1478</b>	<b>16185</b>
<b>a t/m d: toename uitvoer</b>	<b>44925</b>	<b>15919</b>

a. Er is geen opsplitsing gemaakt van goederen; het structureffect is dus alleen afkomstig van het markteffect.

Bron: berekend op basis van LEI/CBS, diverse jaargangen.

## Slot

De Nederlandse agro-sector heeft marktaandeel verloren op bestaande en groeiende markten. Afgezet tegen de ontwikkeling bij niet agro-producten is het verlies gering. Een aantal ontwikkelingen zou hieraan ten grondslag kunnen liggen. Allereerst de invoering van de melkquotering in 1984, waarbij Nederland een meer dan eventredige korting op de melkproductie heeft opgelopen. Het blijkt dat het marktaandeel van Nederland voor de productgroep 'zuivel en eieren' op de interne markt gedaald is van 36 naar 24%, terwijl de omvang van de interne markt gestegen is met 64%. Een andere oorzaak kan zeker gezocht worden in de toetreding van Portugal en met name Spanje in 1986. Het gevolg was een relatief sterke handelontwikkeling in die landen. Het feit dat de agro-sector in de tweede periode sterker achterbleef dan in de eerste periode kan er ook op wijzen dat de randvoorwaarden die milieuwetgeving oplegt aan de agrarische productie in Nederland steeds zwaarder gaan wegen. Dta met name de uitvoer van 'vlees en vleesproducten' achterblijft, is niet verwonderlijk. De afhankelijkheid van een productiemethode die meer en meer als vervuilend wordt gezien, zal in de toekomst het concurrentievermogen zeker verder beïnvloeden.

Daling van marktaandelen (in waarde gemeten) kan betekenen dat het volume òf de prijs achterblijft. Over de beschouwde periode gaat het met name om de prijsontwikkeling. Deze trend heeft zich doorgezet: over de periode 1992-1995 zijn de prijzen van agrarische producten jaarlijks met 2,2 gedaald<sup>4</sup>. Het is moeilijk uit te maken of de Nederlandse agro-sector zich voornamelijk in het bul segment begeeft en technologisch laagwaardige producten voortbrengt<sup>5</sup>. Het probleem is dat verscheidene bulkproducten met een lage prijs per volume-eenheid, relatief technologisch hoogwaardig worden voortgebracht, bijvoorbeeld in de glasgroenteteelt.

Dat de groei van de uitvoer van de agro-sector in vergelijking met andere EU-landen achterblijft zegt iets over de Nederlandse agro-sector, maar minder over de ontwikkeling van de Nederlands economie. Analooq aan de redenering eerder gehouden is het zaak om zich te richten op groeiend markten. Als dit betekent dat de agro-uitvoer achterblijft bij die van andere sectoren in de economie kan dit een efficiënte aanpassing zijn. Hiervoor bestaan echter geen duidelijke aanwijzingen

1 P.R. Krugman, What do undergrads need to know about international trade, *American Economic Review*, 1993, jg. 83, nr. 2, blz. 23-26.

2 AT Kearney Consultants, *De markt gemist*, eindrapport ORCA-project, Ministerie van Landbouw Natuurbeheer en Visserij, Den Haag, 1994.

3 H. de Haan, C.J.. Jepma en M.C. Quist, *De export van agrarische producten naar derde landen* Groningen, 1983.

4 LEI/DLO, *Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten en inkomens*, diverse jaargangen, De Haag.

5 In de literatuur hanteert men veelal de kilogramprijs van een product als maatstaf voor de hoogwaardigheid. Zie bijv. A.C.J.M. de Graaf en H.G.A. Noordman, *Specialisatie en prijsconcurrentie van Nederland en Duitsland bij de handel in industriële producten*, CPB Onderzoeksmemorandum 123, Den Haag, 1995.