

Tarieven en standaarden in de agrarische sector

Tarieven blijven voor een aantal agrarische producten belangrijk maar non-tarifaire maatregelen spelen een steeds grotere rol in de internationale agrarische handel. Verschillen tussen landen in eisen ten aanzien van het product en het productieproces leiden tot marktspecifieke entreekosten. Uit enkele cases blijkt dat het Nederlandse bedrijfsleven goede toegang tot buitenlandse markten weet te behouden.

Tarieven aan de grens van de Europese Unie beschermen de Nederlandse landbouw tegen goedkopere importen van buiten de EU. Deze importtarieven zijn in de loop der tijd verlaagd als gevolg van WTO- en bilaterale afspraken. Daar staat tegenover dat de eisen aan producten op het gebied van voedselveiligheid en duurzaamheid zijn toegenomen. Ofschoon ingesteld vanwege zorgen over gezondheid en milieu, kunnen deze eisen een sterke invloed hebben op internationale handelsstromen. De betekenis van importtarieven en niet-tarifaire maatregelen voor de handelspositie van de Nederlandse landbouwsector wordt beschreven. De laatst genoemde maatregelen lijken steeds belangrijker te worden hoewel de invloed ervan op handelsstromen zeer lastig is vast te stellen.

EU handelsbeleid

Als onderdeel van het GLB wordt de interne agrarische markt beschermd door importtarieven aan de buitengrens van de EU. De hoogte wordt bepaald hetzij als percentage van de importwaarde, ofwel *ad valorem*, hetzij als een absolute waarde, in euro's per ton. In sommige gevallen wordt een combinatie van beide toegepast.

De meeste importtarieven van de EU zijn vastgelegd in het tariefschema van de Wereld Handelsorganisatie WTO, bij de onderteke-

ning van het akkoord van de Uruguay-ronde in 1994. Deze tarieven representeren het wettelijk maximum per product. Om verschillende redenen kan de EU ervoor kiezen een lager dan het maximaal mogelijke tarief toe te passen, eventueel als onderdeel van een bilaterale of multilaterale afspraak met een of meerdere derde landen.

Naast de importtarieven staan de WTO-regels nog enkele andere marktbeschermende maatregelen toe. Een bijzonder opvallend instrument is het tariefquotum. Onder dit regime geldt geen of een veel lager tarief dan wat gangbaar is voor een bepaalde hoeveelheid invoer in tonnen of stuks, en wordt het gangbare tarief pas geheven als de invoer groter wordt dan het quotum. Handelaren die willen importeren onder een tariefquotum, hebben een invoervergunning nodig.

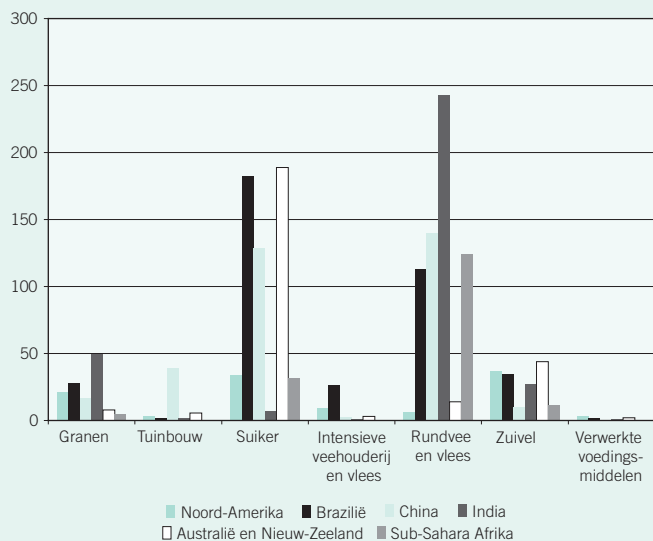
Hoogte van de invoertarieven

De invoertarieven op landbouwproducten aan de EU-grens zijn in het algemeen niet erg hoog; veruit de meeste ad-valorem-tarieven bewegen zich tussen nul en twintig procent van de invoerwaarde. Er zijn echter grote verschillen per productgroep, zeker als ook het specifieke tarief, een bedrag per ton, in ogenschouw wordt genomen. Dit laatste wordt met name toegepast bij de invoer van suiker, rund- en pluimveevlees. Figuur 1 laat zien hoe hoog deze tarieven zijn voor een aantal groepen producten en maakt daarbij ook een onderscheid naar landen en regio's. De toepassing van de specifieke tarieven op importen van suiker en rundvlees leidt tot een verdubbeling of meer van de internationale prijs bij invoer in de EU. De lage invoertarieven voor Sub-Sahara Afrika komen voort uit het feit dat het hier landen betreft die betrokken zijn bij handelsafspraken van de EU met voormalige

SIEMEN VAN
BERKUM EN THOM
ACHTERBOSCH
Wetenschappelijk
medewerkers bij het LEI

Figuur 1

Importtarieven van Nederland bij invoer van buiten de EU (percentage van de invoerprijs).



Bron: LEI bewerking van GTAP MacMap tariefdatabase

koloniën (ACP-regeling) en met de minst ontwikkelde landen (EBA-akkoord). De laatst genoemde groep van vijftig landen, waaronder ook een aantal ACP-landen, heeft vrije toegang tot de EU, terwijl de ACP-landen ten opzichte van alle niet-ACP- en niet-EBA-landen tariefvoordelen genieten en verder tariefquota voor suiker, bananen en rundvlees kunnen benutten.

Belang van tarieven voor Nederland

Het belang van de tarieven voor de Nederlandse landbouwsector als bescherming tegen goedkope importen van buiten de EU is niet af te meten aan de hoogte van het tarief alleen: of het tarief hoog genoeg is om de binnenlandse markt af te schermen hangt af van het verschil tussen de binnenlandse en de internationale prijs. Zowel de binnenlandse als de internationale prijsniveaus variëren waardoor de situatie dus van tijd tot tijd kan verschillen.

Een onderzoek van Kuiper en Banse (2007) geeft enig inzicht in de mate waarin Nederlandse landbouwproducten en voedingsmiddelen prijsconcurrerend kunnen zijn met aanbieders van buiten de EU. Dit onderzoek, waarin uitsluitend producten zijn opgenomen waarvan zowel invoer uit als uitvoer naar landen buiten de EU plaatsheeft, betrof bijna 1200 producten. De helft daarvan kon in 2004 in eigen land op prijs concurreren met soortgelijke producten uit het buitenland. De andere helft van de producten kon het buitenland in principe goedkoper aanbieden. Voor een honderdtal van deze laatste groep producten kon de Nederlandse producent de prijsconcurrentie alleen volhouden dankzij beschermende invoerheffingen: de importprijs plus het tarief kwam hoger uit dan de binnenlandse prijs. De overige producten bleven

ook bij de bestaande invoerheffingen duurder dan het buitenlandse aanbod: importprijs plus tarief was lager dan de binnenlandse prijs. Dat betekent dus dat voor slechts een klein deel van de onderzochte groep producten de importprijs dankzij het tarief hoger wordt dan de binnenlandse prijs. Andere producten hebben geen tarief nodig, want ze zijn al goedkoper dan de buitenlandse producten, of worden niet door het tarief beschermd, omdat het niet hoog genoeg is om het verschil tussen de importprijs en de binnenlandse prijs te kunnen overbruggen.

Hervormingen van het handelsbeleid zijn dus vooral relevant voor producenten van die acht tot tien procent van de producten die door de huidige invoertarieven prijsconcurrerend zijn. Mocht er alsnog een akkoord in de Doha-ronde van de WTO komen, dan zou voor deze producten een wereldwijde tariefsverlaging een omslagpunt kunnen betekenen: de importprijs plus het nieuwe tarief zou lager dan de binnenlandse prijs kunnen worden waardoor concurrentie op prijs niet meer opgaat. Kuiper en Banse (2007) verwachten vooral gevolgen voor zuivelproducten en de groente- en fruitsector, waarbij Nederlandse prijzen dicht bij die van de concurrentie liggen en tarieven het verschil maken. Althans dat was de situatie in 2004. De effecten van een mogelijk Doha-akkoord hangen echter niet alleen af van het geboekte onderhandelingsresultaat maar ook van de macro-economische context, en dan met name van de ontwikkelingen in de agrarische prijzen. Een Doha-overeenkomst zal zeer waarschijnlijk leiden tot een verminderde inzet van importheffingen en exportsteun in de EU en daarmee tot het verkleinen van de mogelijkheden om in de EU een voor de boeren gegarandeerde minimumprijs in stand te houden boven het prijsniveau in de wereldmarkt. Bij de huidige marktomstandigheden resulteert dat in een instroom van producten van buiten de EU. Het is echter denkbaar dat de opwaartse beweging van veel internationale prijzen zich de komende jaren gaat bestendigen in een structureel hoger prijsniveau dan de afgelopen tien jaar. Een dergelijk structureel hoger niveau wordt verwacht door de OESO/FAO (2009). In het geval van hogere

internationale prijzen blijft ook bij lagere dan de huidige tarieven de marktbescherming voor bijvoorbeeld zuivelproducten bestaan. Daarnaast biedt een algemeen overeengekomen tariefsverlaging de op de exportgerichte sectoren kansen om afzet op de internationale markten te realiseren. Door een aanbodreactie kunnen op de middellange termijn echter de internationale prijzen weer terugvallen waardoor effectieve marktbescherming verdwijnt en export naar derde landen moeilijk is zonder exportsubsidies. Deze effecten zouden verzacht worden als de euro zijn huidige sterke positie ten opzichte van de Amerikaanse dollar enigszins zou verliezen. De dollar heeft vooral sinds 2002 over het algemeen een sterke waardedaling in euro's ondergaan, waardoor de concurrentiepositie van Europese producten op de internationale markt is verslechterd. De gemiddelde koers van de afgelopen twee jaar, van september 2007 tot september 2009, kwam uit op 1,43 dollar voor een euro. Deze dollarkoers is ruim twintig procent lager dan de koers waartegen de euro in 1999 geïntroduceerd werd. Indien de muntverhouding weer die van de uitgangssituatie zou aannemen, zou dat inhouden dat de wereldmarktprijzen in euro's ongeveer twintig procent hoger zouden liggen, waarmee bescherming aan de grens in veel gevallen overeind blijft.

Non-tarifaire maatregelen in de handel

Handelsbelemmeringen kunnen andere vormen aannemen dan het traditionele tarief of invoerquotum. Onder de zogenaamde non-tarifaire maatregelen vallen wettelijke standaarden en voorschriften op uiteenlopende gebieden als voedselveiligheid, etikettering, dierenwelzijn en de gezondheid van plant en dier. Verschillen in dergelijke regelgeving tussen handelspartners kunnen uitmonden in handelsbarrières als deze de kosten van invoer verhogen ten opzichte van het binnenlands geproduceerde goed. Om oneigenlijk gebruik van standaarden en voorschriften te voorkomen zijn daarover binnen de WTO afspraken gemaakt (kader 1). De WTO-regels staan toe dat landen handelsmaatregelen treffen vanuit het belang van de volksgezondheid en de dier- en plantengezond-

heid. De voorwaarde daarbij is dat de maatregelen niet discrimineren tussen landen en gelijkwaardige producten, en waar nodig ondersteund worden door wetenschappelijke studie. Een belangrijk gegeven is dat de WTO-procedures voor geschillenbeslechting ook openstaan voor kwesties rond non-tarifaire belemmeringen. Een van de langstlopende SPS-kwesties betreft het Europese importverbod op Amerikaans rundvlees vanwege het gebruik van hormoonpreparaten in de productie van rundvlees. De EU weert rundvlees uit de Verenigde Staten op grond van vermeende consumentengevaren, maar vanwege het gebrek aan wetenschappelijk bewijs is het importverbod in 1999 door WTO-rechters onrechtmatig verklaard. Sindsdien mogen de Verenigde Staten een extra belasting heffen op agrarische invoer uit de EU ter compensatie van de geleden schade, becijferd op 117 miljoen dollar in 2009. Tot op heden betrof het een vaste lijst aan producten. Recentelijk, na een Amerikaans dreigement om de strafheffingen met regelmaat te variëren over de complete agrarische uitvoer uit de EU, zijn de EU

Kader 1

Internationale afspraken over non-tarifaire maatregelen

Al tijdens de Uruguay-ronde zijn afspraken gemaakt over de voorwaarden die importerende landen mogen stellen aan producten, ingegeven door de vrees dat afbraak van traditionele handelsbelemmeringen zou leiden tot een toename van andere vormen van oneigenlijke handelsprotectie. Deze afspraken zijn vastgelegd in twee overeenkomsten, die onderdeel vormen van de WTO. Het gaat om de *Sanitary and Phytosanitary Measures-overeenkomst* (SPS) en de *Technical Barriers to Trade-overeenkomst*. De laatste richt zich op het voorkomen van handelsbelemmeringen die het gevolg zijn van uiteenlopende technische regelgeving, certificering en dergelijke. De SPS-overeenkomst is gericht op transparantie in de risicocontrolemaatregelen van importlanden op grond van planten-, dier- en volksgezondheid, wetenschappelijke verantwoording en gelijkgeschakeling naar de richtlijnen van internationale organisaties. De eigenlijke normstelling vindt plaats in organisaties als de *Codex Alimentarius* voor voedselveiligheid, de *World Organization for Animal Health* (OIE) voor diergezondheid en de *International Plant Protection Convention* (IPPC) voor plantengezondheid. Als WTO-leden de normen van deze organisaties hanteren, dan is de veronderstelling dat deze in overeenstemming zijn met de SPS-overeenkomst. Mits wetenschappelijk onderbouwd mogen deelnemende partijen uit oogpunt van volksgezondheid afwijken van deze normen. Het SPS-comité is het forum waar de SPS-maatregelen van individuele leden worden besproken. In 2008 werden dertien nieuwe zaken ingebracht in het comité, waarvan een derde, veelal na bilaterale consultatie, is opgelost en de rest nog loopt (WTO, 2008).

en de Verenigde Staten tot een voorlopige schikking gekomen. De EU opent voor de komende drie jaar een contingent voor tariefvrije invoer van 20.000 ton hormoonvrij rundvlees. In ruil daarvoor handhaven de Verenigde Staten de huidige sancties op een niveau van 37 miljoen dollar, vooruitlopend op afschaffing in 2013.

Er is binnen de huidige WTO-regels betrekkelijk weinig ruimte voor duurzaamheidseisen aan productieprocessen, bijvoorbeeld op het gebied van arbeidsnormen, milieubescherming of dierenwelzijn. In de Tweede Kamer is de laatste jaren herhaaldelijk gepleit voor handelspolitieke maatregelen ter bevordering van de duurzame handel, zoals een klimaatheffing op invoer of een hoog invoertarief op dierlijke producten die niet voldoen aan de Europese normen voor dierenwelzijn. In reactie daarop stelt de Nederlandse regering, in de Kabinetsvisie *non-trade concerns* en handelsbeleid, voornamelijk te streven naar normstelling in internationale organisaties en aanpassing van de WTO-regels voor productieprocessen (Tweede Kamer, 2008–2009). Ook wordt het bedrijfsleven gestimuleerd om bovenwettelijke standaarden te ontwikkelen voor duurzaamheid.

Hindernissen voor fruitexport naar de EU via Nederland

De grote variatie aan risicocontrolemaatregelen in de handel compliceert de internationale agrarische handel aanzienlijk. Lopend onderzoek naar de Europese invoer van vers fruit vanuit Chili maakt duidelijk dat tariefverlaging slechts een eerste stap is in effectieve handelsbevordering (Rau *et al.*, 2009). Sinds een vrijhandelsakkoord tussen de EU en Chili in werking trad, is het volume van de wederzijdse agrarische handel gegroeid van circa 750 miljoen euro in 1994 tot 2,5 miljard euro in 2007, vooral door toenemende Europese invoer van fruit, visserijproducten en wijn uit Chili. Nederland is de belangrijkste handelspartner in de EU. Exporteurs aan beide zijden geven echter aan dat er door SPS-kwesties handelspotentieel onbenut blijft. In het onderzoek wordt hoofdzakelijk ingegaan op belemmeringen in de Chileense fruit-export die verband houden met de Europese regels op het gebied van gewasbeschermingsmiddelen. De EU hanteert lagere toleranties en dus strengere normen voor residuen van pesticiden in fruitproducten dan Chili en de Codex Alimentarius, uitzonderingen daargelaten. De Europese normen zijn gebaseerd op de laatste stand van de technologie en dwingen producenten om gebruik te maken van uitsluitend hoogwaardige pesticiden. Chileense producenten van fruit voor de uitvoer geven aan dat de kosten van gewasbescherming in tien jaar tijd zijn verviervoudigd, zonder compensatie in de afzetprijs op de Europese markt. De Europese regelgeving over gewasbeschermingsmiddelen is daarnaast hoogst veranderlijk. Alleen al in het laatste half jaar is de regelgeving aangepast voor vier procent van de circa vierhonderd chemische bestanddelen, zo blijkt uit de pesticidendatabank van de EU (Europese Commissie, 2009). Voor de exporterende bedrijven betekent dit een doorlopende kostenpost in het aanpassen van de noodzakelijke testen en certificering. De regelgeving en het systeem voor toezicht en controle op pesticidengebruik in Chili loopt structureel achter op de ontwikkelingen in de belangrijkste exportmarkt. Daardoor zijn de moge-

lijkheden voor handelsbevordering door het gelijkstellen van importeisen en het erkennen van de voedselregulering in Chili beperkt.

Effecten SPS-maatregelen voor zuivelexporteurs

Achterbosch (2007) heeft de risicocontrolemaatregelen in de wereldwijde zuivelhandel in kaart gebracht en negen mondiale exportbedrijven, waaronder drie Nederlandse, gevraagd naar de effecten daarvan op hun bedrijfsvoering. De zuivelindustrie is een interessante sector om SPS-kwesties te onderzoeken. Er bestaat een breed palet aan regelgeving ten aanzien van productieprocedures en de samenstelling van producten, dat van toepassing is op een zeer gedifferentieerd aanbod van producten: van melkpoeder en kaas tot babyvoeding en eiwitten voor de voedingsindustrie. Er zijn enkele grote bedrijven wereldwijd actief. Het afbouwen van de huidige hoge niveaus van marktbescherming in de productielanden en de toenemende vraag naar zuivelproducten in de opkomende markten resulteert in marktdynamiek.

Uit het onderzoek komen drie in het oog springende problemen voor exporteurs naar voren. Ten eerste, noodmaatregelen die importerende landen instellen bij uitbraak van besmettelijke dierziekten kunnen doorrijlen nadat de ziektevrije status is hersteld. Voor Nederlandse exporteurs waren een kwartaal na afloop van de MKZ-uitbraak in Nederland in 2001 op tientallen exportbestemmingen nog importverboden van kracht (Buck, 2004). Tot op heden geldt op twee bestemmingen nog een importrestrictie die gerelateerd is aan MKZ (VWA, 2009). Volgens de OIE (kader 1) kan en moet de handel direct worden hervat, maar de realiteit is dat veterinaire autoriteiten regelmatig afwijken van die aanbeveling. Ten tweede, importeisen in de vorm van nultoleranties voor microbacteriële of chemische verontreiniging vormen een probleem door hun veranderlijke aard. Bij nultoleranties wordt de wettelijke grens bepaald door het detectieniveau in de laboratoriumtest, ofwel de laagst meetbare concentratie. Door technologische vooruitgang in de laboratoriumpraktijk zijn steeds lagere concentraties waar

te nemen, wat leidt tot impliciete aanscherping van de norm. Nultoleranties scheppen onzekerheid in de handelspraktijk en dwingen exporteurs tot doorlopende aanpassing in testen en certificeringspraktijken. Voor oplossingen wordt gezocht in de richting van het vervangen van nultoleranties door maximumlimieten en internationale afspraken over meetmethoden.

Ten derde, veel regelgeving over bioveiligheid in de zuivelhandel, vooral over dierziekten, is niet toegesneden op de zuivelketen maar ontworpen voor de vleeshandel. Terwijl de OIE erkent dat verwerkte zuivelproducten een zeer beperkte factor zijn in de verspreiding van ziekten van dier op mens, wordt veterinaire regelgeving toch algemeen toegepast voor dit doel. Oplossingen liggen enerzijds in meer detail in de regelgeving, en anderzijds in een praktischere beoordeling van welke producten uit de zuivelindustrie vallen onder de risicocontrolemaatregelen van importerende autoriteiten en welke niet.

Het beeld dat uit de studie van Achterbosch (2007) naar voren komt is dat de producteisen waaraan exporterende bedrijven moeten voldoen, verschillen per bestemming. Dit leidt tot marktspecifieke entree- en aanpassingskosten in de productie en de certificering. Een ruwe schatting van die kosten voor de bedrijven die op tientallen markten actief zijn, komt uit op circa twee procent van de bruto omzet. Dat verhindert niet dat de Nederlandse zuivelexporteurs verschepen naar zo'n honderd bestemmingen.

Veterinaire certificaten in internationale handel

Achterbosch en Rau (2009) gaan in op de wijze waarop Nederlandse exporteurs van vlees, levende dieren en genetisch materiaal, zoals embryo's en sperma, gehinderd kunnen worden door de internationale regels met betrekking tot diergezondheid. Ofschoon hiervoor algemene kaders zijn in SPS en OIE, is het meer regel dan uitzondering dat landen

De producteisen waaraan exporterende bedrijven moeten voldoen, verschillen per bestemming

eigen specifieke gezondheidsvoorwaarden formuleren waaronder zij import van dierlijke producten toestaan (Josling *et al.*, 2004). Overheden in importlanden bepalen per product en land van herkomst of handel mag plaatsvinden. Voor exporteurs is het daarom van groot belang dat zij aan de diergezondheidseisen van de importeur kunnen voldoen. De garantie dat exportgoederen aan de diergezondheidseisen van de importeur voldoen, wordt uitgegeven in de vorm van een veterinaair exportcertificaat. In Nederland geeft

de Voedsel en Waren Autoriteit (VWA) het certificaat af. Export kan op directe wijze ernstig worden verstoord als het importerende land de Nederlandse diergezondheidsstatus en de wijze waarop de Nederlandse veterinaire autoriteiten die controleren niet erkennen. Doordat de veterinaire eisen of de verificatieprocedures verschillen tussen handelspartners onderling en tussen partners en de EU, spelen marktspecifieke entreekosten een beperkende rol in het handelsverkeer.

Voor een empirisch beeld van de veterinaire belemmeringen in de Nederlandse uitvoer is een analyse gemaakt van bronnen van het Ministerie van LNV en diverse productschappen over 166 problemen in de afgifte van veterinaire certificaten in de jaren 2004 tot 2006. Een aantal van 74 problemen (44 procent) hield verband met een actuele of recente uitbraak van een besmettelijke dierziekte in Nederland. Daarbij was sprake van tijdelijke onderbrekingen in de uitvoer, of werden problemen al opgelost voordat er sprake was van een daadwerkelijke sluiting van de grens voor de Nederlandse producten. In 56 procent van de zaken werd in principe aan de importeisen voldaan, maar kon daarvoor geen erkenning worden ontvangen vanuit de importeur. Binnen deze categorie vallen problemen waarbij de export wordt beknot door trage veterinaire procedures bij het openen van markten, in het bijzonder in Rusland en China. Zo lopen er al sinds 2004 protocollen bij de Chinese overheid voor het erkennen van veterinaire controles in Nederlands varkensvlees. De overige zaken betreffen kwesties rond de registratie van bedrijven en tijdelijke kwesties rond de afgifte van veterinaire certificaten door wijzigingen in de relevante regelgeving.

Eisen van private marktpartijen

Naast de van overheden afkomstige eisen aan producten en productieproces die van invloed kunnen zijn op internationale handelsstromen, zijn de specificaties die het bedrijfsleven aan voedsel stelt een steeds belangrijker factor in de internationale handel. Deze actoren, zoals supermarkten en fabrikanten, stellen eisen die, bijvoorbeeld wat betreft voedselveiligheid, verder gaan dan in de overheidsregels van het importerende land is vastgelegd. Voor het exporterende deel van de Nederlandse agrosector, dat vooral uitvoert naar handelspartners binnen de EU, geldt dat de standaarden van buitenlandse ketenpartijen een aanscherping betekenen van een al omvangrijke set aan regelgeving vanuit de nationale overheid en de EU-regels. In de uitvoer naar derde landen is meer sprake van bulkgoed, waaraan doorgaans geringe private eisen worden gesteld.

Daar het veelal om grote vragende marktpartijen gaat, kunnen en willen producenten ook niet voorbijgaan aan de voorwaarden. Volgens een inventarisatie van de WTO zijn er ongeveer vierhonderd verschillende sets van eisen, die soms door een enkel bedrijf worden gehanteerd, soms door een collectief (WTO, 2007). Onder andere het GlobalGAP kan hiertoe gerekend worden. In dit in Europa als EurepGAP genomen initiatief hebben nu wereldwijd de grootste supermarktorganisaties de voorwaarden aan hun leveranciers van verse producten in belangrijke mate op elkaar afgestemd. EurepGAP was een van de onderwerpen dat op verzoek van Saint Vincent en de Grenadines is besproken in het SPS-comité. Genoemd land gaf aan dat de EurepGAP-eisen die Britse supermarkten stellen, de export van bananen naar de EU belemmerde, omdat het voor kleine producenten te kostbaar is aan de eisen te voldoen. Het voorbeeld was voor andere leden reden om te pleiten voor een forum waar onnodig beperkende eisen ter discussie kunnen worden gesteld (WTO, 2007). Het willen reguleren van deze eisen lijkt echter niet mogelijk, gegeven het private karakter. De groei aan sets van eisen heeft al geleid tot het opstellen van referentiekaders, zoals het *Global Food Safety Initiative* (GFSI), waarmee de private standaarden vergeleken kunnen worden. De gedachte dat vooral kleinere producenten in ontwikkelingslanden nadelen ondervinden van de private standaarden wordt gestaafd door recent onderzoek van de OESO, gerapporteerd in WTO (2008). Bedrijven die echter hun activiteiten zo weten te organiseren dat ze aan de gestelde specificaties voldoen, vergroten hun handelsmogelijkheden enorm.

Conclusies

Veel Nederlandse agrarische producten zijn niet sterk afhankelijk van importtarieven om de prijsconcurrentie vanuit derde landen aan te kunnen gaan, maar in een aantal sectoren zijn importtarieven nog wel van groot belang. Bij verdere afbouw van die tarieven neemt de prijsconcurrentie toe. Ontwikkelingen in de internationale prijzen bepalen echter in grote mate hoe sterk die concurrentie dan gevoeld wordt. Steeds belangrijker is het om aan de product- en proceseisen te voldoen die door overheden en bedrijfsleven zijn opgesteld met het oog op het vergroten van de voedselveiligheid, de zorg voor het milieu en de kwaliteit van het product. Diverse cases bieden algemene inzichten in de effecten van non-tarifaire maatregelen op de Nederlandse handel. Enerzijds lijkt het Nederlandse agrarische bedrijfsleven goede toegang tot exportmarkten te behouden. Anderzijds is duidelijk dat de verschillen in technische eisen of verificatieprocedures tussen handelspartners onderling en tussen partners en de EU resulteren in marktspecifieke entreekosten. Over de omvang van die kosten en de mate waarin de handel wordt belemmerd is nog weinig bekend.

LITERATUUR

- Achterbosch, T. (2007) *Between safety and commerce; how sanitary measures affect global dairy trade*. International Policy Council issue brief 24. Washington D.C.:IPC.
- Achterbosch, T. en M.-L. Rau (2009) *Access denied: animal disease regulations as nontariff barriers in Netherlands' exports of animal products*. Te verschijnen. Den Haag: LEI.
- Buck, W. (2004) *Naar bindende OIE-normen*. In: Silvis, H., A. Oskam en G. Meester (red.) *EU-beleid voor landbouw, voedsel en groen. Van politiek naar praktijk*. Wageningen: Wageningen Academic Publishers.
- Europese Commissie (2009) *EU MRL database*. ec.europa.eu/sanco_pesticides/public/index.cfm#.
- Josling, T., D. Roberts en D. Orden (2004) *Food regulation and trade: toward a safe and open global system*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Kuiper, M. en M. Banse (2007). *Agricultural market access proposals in the Doha Round: Dutch agro-food interests*. LEI rapport nr 6.07.12. Den Haag: LEI.
- OESO/FAO (2009) *Agricultural Outlook 2009–2018*. Parijs: OESO.
- Rau, M.-L., A. Engler en T. Achterbosch (2009) *The substance of regulation and impact on EU-Chile agri-food trade*. Te verschijnen. Den Haag: LEI.
- Tweede Kamer (2008–2009) *Kabinetsvisie non-trade concerns en handelsbeleid: verduurzaming van productiemethoden en -processen wereldwijd*, 26485, nr 68.
- VWA (2009) *Voorschriften tijdelijke maatregelen: landenlijst MKZ*. Den Haag: Voedsel en Waren Autoriteit.
- WTO (2007) *Committee on sanitary and phytosanitary measures, private standards and the SPS agreement*. Nota van het secretariaat nr G/SPS/746. Genève: WTO.
- WTO (2008) *Report on the activities of the committee on sanitary and phytosanitary measures*. Genève: WTO.