

MOSSSELBATEN IN DE RIJKSSTRUCTUURVISIE GREVELINGEN EN VOLKERAK-ZOOMMEER

De terugkeer van de mosselkwekerij levert de belangrijkste baten in de maatschappelijke kosten-batenanalyse Rijksstructuurvisie Grevelingen en Volkerak-Zoommeer (MKBA RGV), naast die voor de natuur. Uitgangspunt is dat door te kiezen voor het terugbrengen van getij en een zout Volkerak-Zoommeer, de kweekcondities weerkeren van voor de Deltawerken, zodat net als vroeger mosselkweek mogelijk is.

Tussen de planbureaus CPB/PBL en Stratelligence bestaat verschil van inzicht over de hoogte van de mosselbaten. Het CPB/PBL beschouwt de gepresenteerde baten als veel te hoog en meent dat deze effecten ook fors negatief uit kunnen vallen. Stratelligence is van mening dat er substantiële baten zijn en dat vanwege de grote impact niet met een p.m. kan worden volstaan. De gebruikte cijfers zijn volgens Stratelligence de best mogelijke inschatting op basis van de beschikbare data en onzekerheden.

Om dit verschil van inzicht op te lossen is in juli een expertbijeenkomst georganiseerd. Hieruit is de conclusie getrokken dat de mossel- of schelpdierproductie inderdaad kan toenemen door de introductie van getij in de Grevelingen en getij en zout in het Volkerak-Zoommeer (6 tot 10 miljoen kg jaarlijks per bekken). Daarnaast zijn er mogelijkheden voor mosselhangcultures, mosselzaadwinning, oesterkweek en tapijtschelpkweek. Verschil van inzicht is blijven bestaan over de waardering.

Deze notitie beschrijft waarom Stratelligence het oordeel van de planbureaus niet heeft overgenomen. Eerst lichten we de berekening van de directe baten toe, en vervolgens geven we overwegingen bij de onderdelen waarover het verschil van inzicht bestaat. Beide redeneerlijnen worden dan kort samengevat en we sluiten af met onze argumentatie om de eigen cijfers te laten staan.

Berekening directe mosselbaten

De directe baten van de mosselvisserij bestaan uit het extra volume aan mosselen vermenigvuldigd met de gemiddelde baat hiervan voor de MKBA (zie formule). Het verschil van inzicht concentreert zich op de waardering: de gemiddelde prijs en het gemiddelde winstpercentage.

$$\begin{array}{ccccccc}
 \boxed{\text{Baten}} & = & \boxed{\text{Oppervlak}} & \times & \boxed{\text{Opbrengst}} & \times & \boxed{\text{Gem. prijs}} & \times & \boxed{\text{Winstper-}} \\
 \boxed{(\text{€}/\text{jaar})} & & \boxed{\text{kweekper-}} & & \boxed{(\text{kg}/\text{m}^2/\text{jaar})} & & \boxed{(\text{€}/\text{kg})} & & \boxed{\text{centage (\%)}} \\
 & & \boxed{\text{celen (m}^2\text{)}} & & & & & & \\
 & & & & & & & & \\
 & & & & \xleftrightarrow{\text{volume}} & & \xleftrightarrow{\text{waardering}} & & \\
 & & & & & & & &
 \end{array}$$

Voor de berekening van de netto contante waarde is van belang vanaf welk tijdstip de baten ingaan. Hiervoor is 4 jaar na het terugbrengen van getij en het zout maken aangenomen. Ook zijn er nog extra baten uit pachttopbrengsten, mogelijkheden van mosselzaadkweek e.d. Deze punten zijn niet relevant voor het verschil van inzicht en voor de redenering.

Overwegingen bij de gemiddelde prijs van de mosselen

Vergroting van het aanbod ten opzichte van de vraag betekent in een reguliere markt dat de afzetprijs daalt. Andersom zou verkleining van het aanbod ten opzichte van de vraag betekenen dat de prijs omhoog kan. Van een prijsverlaging profiteren vooral de consumenten of de handel. Doordat deze zich bij mosselen voor een deel in het buitenland bevinden - er worden meer mosselen geëxporteerd dan geïmporteerd - kan dit tot een verlaging van de Nederlandse welvaartsbaten leiden. De Nederlandse producenten zullen minder winst gaan maken bij een lagere afzetprijs, terwijl de buitenlandse consumenten of handel profiteren. Aan de andere kant worden er ook mosselen voor de Nederlandse markt geproduceerd en geïmporteerd. Als daarvan de prijs daalt, profiteren de Nederlandse consumenten of handel.

Om het totale prijseffect te berekenen moet de prijselasticiteit (zie kader) bekend zijn. Het probleem is dat de juiste waarde onbekend is voor de verschillende mosselkwaliteiten. Deze kan alleen nauwkeurig vastgesteld worden via een gedetailleerde analyse met medewerking van de industrie.

De gemiddelde veilingprijs heeft nl. beperkte betekenis:

- Prijzen zoals gerealiseerd op de veiling in Yerseke zijn gemiddelden van verschillende kwaliteitsniveaus mosselen, met verschillende prijzen en vermoedelijk verschillende prijselasticiteiten.
- Een groot deel van de markt wordt niet over de veiling maar via contracten buiten de veiling om verhandeld, waardoor de veilingprijzen niet representatief hoeven te zijn.
- Berekening van de prijselasticiteiten o.b.v. de historische veilingcijfers levert een grillig verband op.
- Volgens de mosselhandel hangt de gemiddelde prijs sterker af van de gevolgen van ziektes en fluctuaties door weersinvloeden op het aanbod in Europa dan van het potentiële extra aanbod.

Er is geen alternatieve manier om de prijselasticiteit te bepalen:

- Prijselasticiteiten van voedsel in de literatuur hebben een grote bandbreedte. Hierdoor kan meer aanbod leiden tot meer omzet, maar ook tot minder omzet.
- Een prijselasticiteit is alleen valide voor een bepaalde marktomvang (een punt). Bij grotere veranderingen gelden steeds andere prijselasticiteiten.

De **prijselasticiteit** van de vraag geeft de relatieve (procentuele) verandering van de gevraagde hoeveelheid van een 'goed' weer als gevolg van een relatieve (procentuele) prijsverandering van dat 'goed'. Met deze uitkomst kan omgekeerd een inschatting worden gemaakt of een verandering van de aangeboden hoeveelheid (zoals het aanbod mosselen) via prijsverandering leidt tot een stijging van de omzet (de prijs zakt relatief minder hard dan de aanbodtoename) of juist tot een omzetsdaling (de prijs zakt relatief harder dan de aanbodtoename).

- Een onderzoeker van het LEI¹ heeft eerder geconstateerd dat er geen verband aantoonbaar was tussen kiloprijs en verkoopcijfers van mosselen en dus geen prijselasticiteit te bepalen was.

Overwegingen bij het gemiddelde winstpercentage

Het gemiddelde winstpercentage heeft sterk te maken met de structuur van de markt. Als sprake is van een vrij verhandelbaar product, geen monopolie en er geen toetredingsdrempels bestaan, verwacht je geen bovengemiddelde winst. De hoge marktaantrekkelijkheid trekt dan nieuwe toetreders aan, die door concurrentie de winstpercentages doen verminderen. De hoge winstpercentages gerapporteerd over 2003-2009 zouden dan moeten afnemen.

De mosselmarkt voldoet echter *niet* aan deze standaard aannames, waardoor het gemiddelde winstpercentage niet automatisch hoeft te dalen.

De Nederlandse mosselmarkt is een markt in handen van een beperkt aantal vaak Zeeuwse familiebedrijven. Ook de Ierse markt is in handen van diezelfde Nederlandse bedrijven. Toetreding tot de markt is gelimiteerd doordat er een vast aantal mosselpercelen/concessies is. Er is daarom geen sprake van een perfecte vrije markt, maar eerder van een situatie waarin een product of dienst door slechts een paar aanbieders wordt aangeboden (een oligopolie). Situaties waarin de macht bij een beperkt aantal partijen ligt, ontstaan door toetredingsbarrières zoals schaalvoordelen, een kennisvoorsprong, beperkte toegang tot grondstoffen (mosselzaad), of bijvoorbeeld gelimiteerde beschikbaarheid van financieel kapitaal.

De Zeeuwse mosselvisserij vormen een van de zeven meest competitieve exportbranches² in het agrofoodcomplex en de markt is goed georganiseerd. Zo vindt de start van het mosselseizoen in overleg elk jaar op een ander moment plaats. Het feit dat het winstpercentage in de jaren waarover het LEI gegevens heeft verzameld structureel hoog was, is daarmee in lijn. Of het winstpercentage in de toekomst nog steeds het meerjaargemiddelde uit die tijd zal halen, valt niet met zekerheid te zeggen. Het percentage zou zowel omhoog als omlaag kunnen, zoals werd gesteld in de expertsessie. Om dat te bepalen zou gedetailleerd (boeken)onderzoek bij mosselvisserij en handelaren moeten plaatsvinden. Voorbeelden van argumenten die een hoger en lager winstpercentage ondersteunen, staan in de volgende tabel.

¹ De distributie van mosselen en mosselproducten in Nederland, Horjus, K.M. (1982), LEI mededeling 278.

² De economische kracht van agrofood in Nederland, 2007.

Mogelijke redenen voor een lager percentage	Mogelijke redenen voor een hoger percentage
<ul style="list-style-type: none"> • Mosselzaad is steeds schaarser en de grondstofkosten stijgen daardoor. • In Europa stijgt het mosselaanbod van landen als Ierland. • Prijzen dalen meestal bij een hoger aanbod. • De afzet is de afgelopen jaren gedaald, waardoor het gemiddelde winstpercentage door de vaste kosten waarschijnlijk is afgenomen. • De nieuwe percelen leveren mogelijk niet de hoge kwaliteit mosselen zoals de percelen uit de Oosterschelde. 	<ul style="list-style-type: none"> • Het Volkerak-Zoommeer biedt volgens de kennisinstellingen goede omstandigheden voor mosselzaad. Kwekers die ook mosselzaad produceren kunnen een kostenvoordeel realiseren of extra inkomsten door de verkoop van overtollig zaad. • In Europa (en wereldwijd) stijgt de vraag naar eiwitrijk voedsel, waaronder mosselen. • Het mosselaanbod in Nederland is de afgelopen jaren gedaald (van meer dan 100 miljoen kg in 1990 tot minder dan 40 miljoen kg in 2012) zonder dat de vraag afgenomen is. • Prijzen liggen nu hoger dan in de periode 2003-2009 waarop het winstpercentage is gebaseerd. Bij verder dezelfde omstandigheden zou de winst hoger moeten zijn. • Bij toename van de afzet binnen een bedrijf zal de winst per kg normaal gesproken stijgen doordat veel kosten vast zijn. Het relatieve winstpercentage van de aanvullende afzet is dan hoger dan het huidige percentage. • Er is een beperkt aantal percelen beschikbaar waardoor de productie niet vanzelf toe kan nemen. Bij tijdelijk overaanbod kan de oogst wel uitgesteld worden. Mosselen krijgen hierdoor een hoger vleesgewicht en een duurder kwaliteit. Doordraaien is niet nodig. • De Zeeuwse mossel heeft nu gem. een hogere prijs dan mosselen uit andere gebieden (Ierland, Duitsland).

Redeneerlijn Stratelligence

Onze eerste analyse van de veilingcijfers en het aanvullende deskonderzoek leverde erg grillige waarden op voor de prijselasticiteiten en beperkingen aan de bruikbaarheid van de cijfers. Wij hebben geconcludeerd dat er geen wetenschappelijk onderbouwde conclusies te trekken zijn. Op basis van de veilingcijfers is geen onomstreden gemiddelde prijselasticiteit te bepalen, noch is er een eenvoudige manier om deze op een andere wijze vast te stellen.

Zonder inzicht in de boeken van een aantal mosselvisser is ook de winstgevendheid niet nauwkeurig te bepalen. Het effect van de extra omzet op de winstgevendheid kan hoger en lager zijn dan in de periode 2003-2009.

Doordat de prijselasticiteit en winstgevendheid niet met voldoende zekerheid te bepalen zijn, hebben we er in de MKBA voor gekozen een consistente set van winst, afzetvolume, pacht en marktprijs te gebruiken die gold in periode 2003-2009 (een zevenjaarsgemiddelde). Toen was het veilingvolume in Yerseke tegen de 40-50 miljoen kg, de prijs € 1,32 per kg en de winst gemiddeld 41%. Als we bij de huidige productie (25-35

miljoen kg) de potentiële volumes in de Grevelingen en het Volkerak-Zoommeer optellen zouden we weer in die situatie kunnen uitkomen. De veilingprijs lag toen ruim 25% lager dan de prijs in 2012. Door het beperkte aantal spelers, de mate van georganiseerdheid, de toetredingsdrempels en de vastgestelde internationale concurrentiekracht, lijken ons deze prijs en winst niet ongeloofwaardig.

Redeneerlijn CPB en PBL

Het CPB en PBL beschouwen geen alternatief voor de aanpak via de prijselasticiteiten en gebruiken de elasticiteit uit Amerikaans onderzoek naar voedingsmiddelen en niet-alcoholische dranken. Als deze elasticiteit op de huidige Nederlandse productievolumes wordt afgezet, dan volgt een negatief saldo voor de Nederlandse mosselbedrijven.

Men toont zich daarbij streng in de neoklassieke³ economische leer, door uit te gaan van een perfecte vrije marktwerking zonder toetredingsdrempels waarin concurrentievoordelen automatisch worden uitgemiddeld. Hierdoor vindt men het winstpercentage onrealistisch hoog. Als de markt zo aantrekkelijk is, zo luidt de redenering, dan trekt dit vanzelf concurrenten aan, waardoor het winstpercentage zakt en het effect van de extra afzet voor BV Nederland negatiever uitpakt.

Onderbouwing keuze Stratelligence

Als we de redeneerlijn van het CPB/PBL volgen en ondanks alle genoemde bijzondere omstandigheden uitgaan van de veilingprijs en een vaste prijselasticiteit, moeten de meest actuele cijfers gebruikt worden. We passen deze daarom aan ten opzichte van de *second opinion* en mosselbijlage van het CPB:

1. Als marktomvang nemen we de hele Europese markt (ong. 500 miljoen kg per jaar) in plaats van alleen de Nederlandse productie en Nederlandse exportcijfers die golden voor 2007 en eerder. De extra productie gaat immers de concurrentie aan met import uit Ierland en moet verkocht worden op de Europese markt. Mosselen kunnen ongeveer 1000 km vervoerd worden, waardoor de markt beperkt blijft tot Europa. De extra productie is dan een toename van 3,2% (16 miljoen kg / 500 miljoen kg).
2. De prijs die we gebruiken, is de laatste bekende prijs die hoort bij een aanbod van 33,4 miljoen kg in 2012. Dat is volgens Productschap Vis / veiling € 1,78 in plaats van € 1,32 (beide excl. BTW). De € 1,32 gold bij een veilingafzet van 40-50 miljoen kg in 2003-2009.

³ Neoklassieke theorie: Individuen/ondernemingen zijn rationeel en op zoek naar eigen welvaartsmaximalisatie (in €). De markt heeft een perfecte werking. Concurrentievoordelen worden altijd uitgemiddeld, iedereen heeft dezelfde informatie. Deze denkwijze gaat voorbij aan marktperfecties zoals toetredingsdrempels, informatieverschillen en productieomstandigheden (H. Chang, University of Cambridge, *Economics, the user's guide*).

3. De prijselasticiteit nemen we voorslagnog over van het CPB/PBL, maar vermoedelijk is de prijselasticiteit hoger. CPB/PBL gebruikt een prijselasticiteit van -0,5 op basis van de resultaten van een Amerikaans overzichtsartikel⁴.

Deze berekening komt op hogere omzetten uit dan gebruikt in de MKBA.

- De berekening voor 16 mln kg extra mosselen (+3,2%) betekent een prijsdaling van -6,4% (+3,2%/-6,4% = -0,5). De prijs zou dan uitkomen op € 1,67 per kg.
- Het verlies van de Nederlandse producenten op de huidige productie is 33,4 mln kg x (€1,67 - € 1,78) = - € 3,8 miljoen en het voordeel van de nieuwe omzet is 16 mln kg x € 1,67 = € 26,7 miljoen. De netto extra omzet is dan € 22,9 miljoen.
- In de MKBA-berekening gaan we uit van ongeveer 16 miljoen kg x € 1,32 /kg = € 21,1 miljoen meer omzet. Dat is lager dan de gecorrigeerde berekening o.b.v. prijselasticiteit.

Daarnaast geeft het onderzoek dat aangehaald wordt voor de prijselasticiteit, hogere waarden voor vlees (-0,68 tot -0,75). Voor luxere en merkproducten zoals wijn en Coca Cola geeft de Wikipediasite (als bron genoemd door het CPB) waarden van -1,0 tot -3,8⁵. Zeeuwse mosselen lijken ons een positie te hebben die meer lijkt op een merkproduct of vlees dan rijst of eieren. Bij een waarde van -0,70 wordt de extra omzet met de prijselasticiteit aanpak € 24,5 miljoen per jaar en bij een waarde van -3,8 komen we uit op € 27,7 miljoen.

Vanwege de grote verschillen in mogelijke uitkomsten naar gelang de gekozen prijselasticiteit, hebben wij een andere aanpak gevolgd. Wat betreft het winstpercentage vinden wij dat de Zeeuwse mosselmarkt diverse kenmerken vertoont waardoor geen sprake is van een perfecte vrije markt en de principes/filosofieën die voor die omstandigheden gelden niet automatisch van toepassing zijn. Het winstpercentage zou zowel hoger als lager kunnen uitvallen dan in 2003-2009.

Aangezien het overnemen van de redeneerlijn met de laatste cijfers en inzichten tot een bandbreedte leidt die vooral aan de bovenkant van onze inschatting ligt, hebben we de aanpak laten staan, ook omdat de gebruikte set in de periode 2003-2009 dus 7 jaar lang een reëel bestaande combinatie was van afzet, omzet, en winst.

Nader onderzoek, zoals door de planbureaus voorgesteld, bevelen wij ook aan in de MKBA. Totdat echter betere en goed onderbouwde cijfers en inzichten beschikbaar zijn, staan we achter de inschatting in de MKBA. Dat sprake is van significante baten wordt ondersteund door de bereidheid van de vissers om mee te betalen aan maatregelen, zoals is gebleken bij het programma gebiedsontwikkeling.

⁴ De CPB-bijlage met de alternatieve mosselbaatberekening stelt dat -0,5 (-0,3 tot -0,8) een redelijke prijselasticiteitskeuze is: "Volgens een recent overzichtsartikel (Andreyeva, et al. 2010) varieert de prijselasticiteit van voedingsmiddelen en niet alcoholische dranken tussen de -0,27 en -0,81. Genoemde prijselasticiteiten komen overeen met de prijselasticiteiten die staan weergegeven op de Engelstalige Wikipediasite."

⁵ Bij raadpleging door Stratelligence op 1 september 2014.