

Ir. J.J. de Vlieger
Drs. G.C. de Graaff

KORTINGEN EN TOESLAGEN IN DE INTENSIEVE VEEHOUDERIJ

Inlichting No. 167



SIGN: L 8-167
EX. NO: A
MLV: 7846210

Oktober 1978

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

KORTINGEN EN TOESLAGEN IN DE INTENSIEVE VEEHOUDERIJ

Inleiding

Vraagstelling

Kortingen op veevoerprijzen en toeslagen op uitbetalingsprijzen van slachtdieren zijn in de loop der jaren een algemeen verschijnsel geworden in de intensieve veehouderij.

Er is een grote mate van verscheidenheid in type en hoogte van de gebruikte kortingen en toeslagen. Een systematisch inzicht in deze materie was er tot op heden niet. Het ministerie van Landbouw en Visserij heeft daarom het LEI om informatie gevraagd, toegespitst op de volgende vragen:

- a. wat zijn de verschillende kortingen en toeslagen en in welke mate worden ze gebruikt;
- b. hoe groot zijn de onderscheiden kortingen en toeslagen;
- c. welke relatie is er met de omvang van de agrarische bedrijven.

Kortingen en toeslagen in een wat ruimer kader

Voor de agrarische handels- en industrieondernemingen (mengvoederindustrie en -handel, exportslachterijen, vleeswarenindustrie, pluimveeslachterij) vormen kortingen en toeslagen elementen van het totale concurrentiebeleid. Ze moeten dan ook worden bezien in samenhang met de andere elementen van het concurrentiebeleid zoals: serviceverlening (voorlichting, bemiddeling bij aan- en verkoop), de kwaliteit van het mengvoer en van de startdieren, de prijzen, enz. De samenstelling van het "pakket" dat de agrarische producent geboden wordt, zal verschillend zijn al naar gelang de handels- en industrieonderneming waarmee hij te maken heeft.

Zo is bijvoorbeeld gebleken, dat de grote ondernemingen een vrij zwaar accent leggen op kortingen en toeslagen. In samenhang hiermee zijn regionaal grote verschillen waar te nemen. De relatieve betekenis van grote ondernemingen is immers van regio tot regio verschillend. Daarbij komt nog, dat per regio slechts een beperkt aantal plaatselijke en regionale ondernemingen werkzaam zijn. De agrarische producent is m.a.w. in sterke mate afhankelijk van de in zijn gebied werkzame handels- en industrieondernemingen en het door hen gevoerde concurrentiebeleid.

Dit alles betekent, dat een juiste beoordeling van kortingen en toeslagen niet eenvoudig is. Met name de hoogte van de door de afzonderlijke ondernemingen gehanteerde basisprijs van mengvoeders en slachtdieren, waarover de korting of toeslag wordt berekend, is van essentiële betekenis.

Informatiebronnen

De gegevens over de mate van voorkomen van de verschillende kortingen en toeslagen zijn afkomstig van een tweetal LEI-onderzoekingen t.w. "verticale integratie varkenshouderij 1973" en "verticale integratie slachtkuikenhouderij 1977".

Sinds 1973 is er wat betreft de soorten kortingen en toeslagen in de varkenshouderij niets essentieels veranderd. Wel is het zo dat sindsdien de gemiddelde omvang van de varkensbedrijven is toegenomen. Men zou kunnen redeneren dat dan ook bijvoorbeeld de verspreiding van de kwantumkortingen en -toeslagen groter is geworden. Dit is echter niet waarschijnlijk daar tegelijkertijd de grenzen waarboven en waarbinnen bepaalde kwantumkortingen en -toeslagen worden toegekend op een hoger niveau zijn komen te liggen. Verder zij nog vermeld dat sinds 1973 de door vleeswarenfabrieken gegeven contractgebonden toeslagen in betekenis zijn toegenomen.

De gegevens over de hoogte van de voerprijskortingen zijn afkomstig van ca. 100 mengvoerleveranciers (producenten en handelaren). Het betreft de ondernemingen die wekelijks informatie doorgeven t.b.v. de LEI-prijzenstatistiek. Deze berichtgevers zijn zo gekozen, dat een representatief beeld voor Nederland wordt verkregen.

De gegevens over de hoogte van de toeslagen op de uitbetalingsprijzen van slachtvarkens zijn afkomstig van de vier grote inkoopcombinaties (NCE, VAKO, COVECO, HOVA). Het overgrote deel (ruim 80%) van de door varkenshouders ontvangen toeslagen is afkomstig van deze vier inkoopcombinaties, die een marktaandeel hebben van ca. 50%.

Uit het LEI-onderzoek "verticale integratie slachtkuikenhouderij 1977" is informatie verkregen over de hoogte van de toeslagen op de slachtkuikenprijzen.

Over de hoogte en mate van voorkomen van kortingen en toeslagen bij mestkalveren en consumptie-eieren zijn geen systematische gegevens bekend.

De mate van voorkomen 1)

Kortingen op veevoerprijzen

De veehouders kunnen de volgende soorten kortingen ontvangen:

- korting voor contante betaling;
- bulkkorting (gelden de noteringen voor los voer, dan wordt gesproken van een "meerprijs" voor zakgoed);
- kwantumkortingen. Deze kunnen gegeven worden direct bij aflevering (op basis van de ordergrootte) of in geval van zgn.

1) Voor gedetailleerde informatie zie bijlage 1.

- "bonuskortingen" na een periode (op basis van de gedurende die periode afgenomen hoeveelheid);
- terugbetaling (prijscorrectie) op basis van het jaarresultaat van de coöperatie.

Bulkkortingen en kwantumkortingen vertonen een duidelijke samenhang met de door agrarische producenten gekochte hoeveelheid voer en daarmee met de omvang van de betreffende bedrijven. De overige kortingen vertonen die relatie niet.

Tabel 1. Typen kortingen op de veevoerprijs

	Geen kortingen		Typen kortingen			
			samenhangend met de bedr.omvang		onafhankelijk van de bedr.omv.1)	
	% bedr.	% voer	% bedr.	% voer	% bedr.	% voer
Slachtvarkenshouders 2)	22	20	48	65	35	15
Fokzeugenhouders 2)	23	12	41	62	48	26
Slachtkuikenhouders 2)	22	12	74	86	6	2

- 1) Het betreft hier uitsluitend de leveranties waarvoor slechts kortingen worden ontvangen welke geen duidelijke relatie hebben met de bedrijfsomvang.
- 2) Daar een aantal bedrijven meer dan één leverancier heeft, komt de somming van de percentages bedrijven per sector boven de 100% uit.

Uit tabel 1 blijkt bij vergelijking van de percentages bedrijven en voer, dat het met name de grotere bedrijven in de drie sectoren zijn die profiteren van voerprijskortingen samenhangend met de bedrijfsomvang.

Uit LEI-onderzoek is verder gebleken dat, de grotere agrarische bedrijven in grotere mate dan de kleinere producenten meerdere soorten kortingen tegelijk ontvangen, m.a.w. op grotere bedrijven is sprake van een grote mate van cumulatie van kortingen.

In het zuiden (Noord-Brabant en Limburg) ontvangen de agrarische producenten op veel ruimere schaal allerlei voerprijskortingen dan in de overige delen van het land. Dit is enerzijds het gevolg van de grotere gemiddelde bedrijfsomvang aldaar. Anderzijds van het kortingenbeleid dat door de mengvoerleveranciers in dat gebied wordt gevoerd.

De grotere veevoerleveranciers geven voor een groter deel van hun voerleveranties een korting dan de kleine leveranciers. Dit geldt voor vrijwel ieder van de kortingen afzonderlijk en als gevolg daarvan ook in cumulatieve zin. De kleine leveranciers leve-

ren daarentegen naar verhouding veel voer zonder enigerlei prijskorting. In dit verband zij erop gewezen dat kleinere voerleveranciers zich naar verhouding sterk richten op de toelevering aan de kleinere agrarische bedrijven. Hieruit mag niet geconcludeerd worden, dat kleinere voerleveranciers hogere voerprijzen in rekening zouden brengen; evenmin dat kleinere agrarische bedrijven hogere voerprijzen zouden moeten betalen.

Ten slotte zij nog vermeld, dat coöperaties t.g.v. de door hun gedane terugbetalingen over een betrekkelijk groot deel van hun voerleveranties prijskorting geven.

Toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtvarkens

Bij de afzet van slachtvarkens komen de volgende prijstoeslagen voor:

- vrachtreductie, afhankelijk van het aantal tegelijk afgeleverde slachtvarkens;
- kwantumtoeslagen. Deze kunnen gegeven worden direct bij aflevering (op basis van het aantal tegelijk afgeleverde varkens) of na een periode (op basis van het aantal gedurende die periode geleverde varkens);
- contractkwantumtoeslag, afhankelijk van het aantal op een meerjarig contract geleverde dieren. Deze is in de periode na 1973 vervangen door een toeslag waarvan de hoogte afhankelijk is van de contractduur;
- nabetaling (prijscorrectie) op grond van het jaarresultaat van de coöperatie.

Vrachtreducties en kwantumtoeslagen vertonen een duidelijke samenhang met de door agrarische producenten verkochte aantallen dieren en daarmee met de omvang van de betreffende bedrijven. De andere toeslagen vertonen die relatie niet.

Ruim de helft van de slachtvarkenshouders ontvangt geen enkele toeslag op de uitbetalingsprijs van slachtvarkens. Op de bedrijven die wel enigerlei toeslag ontvangen, betreft het vooral kwantumtoeslagen die nauw samenhangen met de bedrijfsomvang. Het gaat hierbij vooral om de grotere bedrijven. Ook is op de grotere bedrijven het cumulatieve-effect groter dan op de kleinere.

Uit het LEI-onderzoek is verder gebleken dat in het zuidelijke produktiegebied de slachtvarkenshouders naar verhouding veel toeslagen ontvangen. Dit wordt voor een deel verklaard door de omstandigheid dat daar relatief veel slachtvarkens worden gekocht door de vier grote inkoopcombinaties (NCB, VAKO, COVECO, HOVA). Voor een ander deel ligt de verklaring bij de grotere gemiddelde omvang van de varkenshouderijen in dat gebied.

Toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtkuikens

Bij de afzet van slachtkuikens is sprake van slechts een soort toeslag nl. de getrouwheidstoeslag, die wordt ontvangen als

minstens gedurende een jaar alle dieren aan dezelfde afnemer worden verkocht. Deze getrouwheidstoelage die geen relatie vertoont met de bedrijfsomvang, wordt overigens slechts door een gering aantal slachtkuikenhouders ontvangen.

De bedragen die kuikennesters ontvangen voor het laden van de slachtkuikens op "ongunstige" uren of ter compensatie van gewichtsverlies bij onevenredig lange reistijden tot de weegplaats (afstandsvergoeding) zijn niet beschouwd als toeslagen, maar als vergoedingen voor extra kosten c.q. lagere opbrengsten.

De hoogte van kortingen en toeslagen 1)

Kortingen op veevoerprijzen

Voor de berekening van de hoogte van de voerprijskortingen is uitgegaan van een prijs per 100 kg voer in zakken, geleverd in hoeveelheden van minder dan 1000 kg. De verschillende kortingen die door de mengvoederleveranciers worden gegeven zijn aan die prijs gerelateerd. Daarin zit iets kunstmatigs aangezien 80% van het mengvoeder in bulk wordt geleverd. De daarmee samenhangende bulkkortingen zijn dan ook meer regel dan uitzondering. Dat deze procedure is gevolgd hangt samen met het verhoudingsgewijs eenvoudige karakter ervan. Een andere overweging is dat er een relatie bestaat tussen bulkkortingen en bedrijfsomvang.

Aan de hand van de informatie door berichtgevers verstrekt, zijn per soort korting de maximale en minimale waarde bepaald, alsmede het ongewogen rekenkundig gemiddelde van alle waarnemingen. Verder zijn voor alle betreffende voerleveranciers de in totaal haalbare kortingen berekend; ook hieruit resulteerde een maximale waarde, een minimale waarde en een ongewogen rekenkundig gemiddelde.

Uit de berekende cijfers blijkt, dat de totaal haalbare korting per 100 kg voer gemiddeld f 4,40 bedraagt. Tussen de voerleveranciers zijn er grote verschillen, de uitersten zijn f 8,05 en f 1,-. De kwantumkorting bij levering (incl. de bulkkorting) is naar waarde de belangrijkste korting.

Groeperen we de verschillende soorten korting volgens het criterium "al dan niet verband houdend met de bedrijfsomvang" dan resulteren de berekeningen in een totaal haalbare korting "verband houdend met" van gemiddeld f 3,60 per 100 kg en een korting "niet verband houdend met" van gemiddeld f 0,95 per 100 kg.

Uitgaande van de voerprijzen in mei 1978 (gezakt produkt bij een bestelling van minder dan 1000 kg) bedraagt de totaal haalbare korting verband houdend met de bedrijfsomvang voor: volledige mestvarkenbrok bijna 7% van deze basisprijs, volledige zeugenbrok ruim 7% en volledige slachtkuikenskorrel ruim 5%.

In het voorgaande is er reeds op gewezen, dat de kortingen moeten worden gezien in relatie met de basisprijs. In tabel 2 wordt die relatie geïllustreerd. Uit de betreffende cijfers valt af te

1) Voor gedetailleerde informatie zie bijlage 2.

leiden, dat een hoge gemiddelde korting in het algemeen samenvalt met een hoge gemiddelde basisprijs. Een hoge korting betekent m.a.w. niet persé een gunstiger voerprijs voor de varkenshouder.

Tabel 2. Relatie basisprijs en kortingen (volledige mestvarkenbrok)

	Gemiddelde prijs/100 kg bij een afname van minder dan 1000 kg gezakt produkt (mei 1978 1))	Gemiddelde korting/100 kg bij een afname van 8 ton bulk en een jaarafname van 400 ton
Groningen	f 57,10	f 4,35
Friesland	f 57,20	f 4,50
Drenthe	f 56,20	f 4,--
Overijssel	f 55,10	f 4,25
Gelderland	f 55,60	f 4,30
Utrecht	f 55,70	f 4,30
Noord-Holland	f 55,70	f 4,35
Zuid-Holland	f 55,20	f 3,90
Zeeland	f 55,20	f 5,30
Noord-Brabant	f 52,--	f 3,80
Limburg	f 50,20	f 2,65
Nederland	f 53,70	f 4,15

1) LEI-prijsstatistiek.

Toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtvarkens

Voor de berekening van de maximale, minimale en gemiddelde waarde van de toeslagen op de uitbetalingsprijzen van slachtvarkens is dezelfde procedure toegepast als bij kortingen op veevoerprijzen. De waarden zijn hier uitgedrukt in gulden per varken.

Uit de berekende cijfers blijkt, dat de totaal haalbare toeslag per varken gemiddeld f 15,- bedraagt, dit is ruim 5% van de thans (september 1978) geldende uitbetalingsprijs voor slachtvarkens met een geslacht gewicht van 82 kg. Tussen de vier inkoopcombinaties zijn er grote verschillen, de uitersten zijn f 18,85 en f 8,25 per varken. Deze verschillen staan ten dele onder invloed van de feitelijke marktsituatie: prijscorrecties van coöperaties bijvoorbeeld kunnen van jaar tot jaar grote verschillen vertonen.

De toeslagen die een duidelijke samenhang vertonen met de bedrijfsomvang hebben een totaal haalbare waarde van gemiddeld f 8,25 per varken; de niet aan de omvang gerelateerde toeslagen bedragen gemiddeld f 6,80 per varken.

Vermeldenswaard is nog, dat de haalbare toeslagen in Noord-Brabant gemiddeld op een hoger niveau liggen dan in de overige

delen van het land. Dit is een gevolg van verschillen in toeslag-systemen, waarbij inbegrepen de coöperatieve nabetalings.

Toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtkuikens

De toeslag op de uitbetalingsprijs van slachtkuikens bedraagt f 0,02 per kg levend gewicht, dat is ca. 1% van de thans (september 1978) geldende prijs voor kuikens met een levend gewicht van 1460 gram. De betreffende toeslag staat niet in relatie tot de bedrijfsomvang van de kuikenmesterij.

Kortingen en toeslagen in relatie tot de bedrijfsomvang

In dit deel van de notitie zal nader worden ingegaan op de invloed van de bedrijfsomvang in de slachtvarkenshouderij, de fokzeugenhouderij en de slachtkuikenshouderij op de hoogte van de mogelijk te ontvangen kortingen en toeslagen.

Op basis van een aantal aannames (zie bijlage 3) is berekend welke bedragen aan kortingen en toeslagen gemiddeld haalbaar zijn op landbouwbedrijven van verschillende omvang: aantal slachtvarkens per bedrijf 200 en 500, aantal fokzeugen 35 en 100, aantal slachtkuikens 10.000 en 25.000 1). De berekeningen laten zien dat de mogelijke kortingen en toeslagen slechts in geringe mate toemen bij een 2,5 maal zo grote bedrijfsomvang. Daarbij moet wel worden aangetekend, dat het hier gaat om bedragen per dier, zodat het per bedrijf om vrij grote bedragen kan gaan. Verder zij erop gewezen dat, bedrijven met een aanmerkelijk geringere bedrijfsomvang dan de door ons genoemde voorbeelden weliswaar in gelijke mate van de niet aan de bedrijfsomvang gebonden kortingen en toeslagen profiteren, maar anderzijds vrijwel niet in aanmerking komen voor omvang gebonden kortingen en toeslagen. Het totaalbedrag dat zodoende door deze kleine bedrijven aan kortingen en toeslagen wordt ontvangen ligt daardoor op een veel lager niveau. Ook hier mag de samenhang met de basisprijs niet uit het oog verloren worden!

Uitgaande van het prijspeil in de maanden maart-juni 1978 zowel voor voer als voor startdieren bedraagt de kostprijs van varkens van 82 kg geslacht gewicht bij 200 en 500 slachtvarkens per bedrijf resp. f 324,30 en f 318,70 per dier 2). De bedragen die aan kortingen en toeslagen kunnen worden ontvangen zijn resp. f 22,75 en f 24,35 per varken, dit is 7% en 7,6% van de kostprijs.

- 1) De aantallen dieren zijn aldus gekozen, ten einde een relatie te kunnen leggen met de LEI-kostprijsberekeningen.
- 2) Bij de berekening van de voerkosten is uitgegaan van een prijs per 100 kg gezakt produkt, bij een afname van minder dan 1000 kg. Overigens zijn de gebruikte gegevens ontleend aan: LEI-publikatie 3.65 "Varkens 1976", LEI-publikatie 3.76 "Slachtkuikens 1977" en het LEI-Agrarisch Weekoverzicht.

Bij dezelfde uitgangspunten bedraagt de kostprijs voor biggen van 22 kg op een bedrijf met 35 fokzeugen f 105,50 en op een bedrijf met 100 fokzeugen f 102,10. Deze bedrijven ontvangen aan kortingen en toeslagen resp. f 3,85 en f 4,20 per big, dit is 3,6% en 4,1% van de kostprijs.

De kostprijs van slachtkuikens met een levend gewicht van 1460 gram bedraagt bij dezelfde uitgangspunten f 3,10 per dier. Aan kortingen en toeslagen ontvangt een bedrijf met 10.000 kuikens f 0,095 per kuiken en een bedrijf met 25.000 kuikens f 0,105, dit is resp. 3,1% en 3,4% van de kostprijs.

Nadrukkelijk zij erop gewezen, dat een flink deel van de bedragen die aan kortingen en toeslagen haalbaar zijn, onafhankelijk is van de bedrijfsomvang en dat de conclusie derhalve b.v. niet mag zijn, dat grotere slachtvarkenshouderijen ca. f 25,- meer ontvangen per varken dan kleinere bedrijven. Vanzelfsprekend geldt ook hier, dat het ontvangen van kortingen en toeslagen niet inhoudt lagere betaalde en hogere ontvangen prijzen.

Conclusies

1. Kortingen op de veevoerprijzen worden in de varkens- en slachtpluimveehouderij op ruime schaal toegepast en vertonen een grote mate van variatie naar soort. Hetzelfde geldt voor de toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtvarkens.
2. Vooral de grotere agrarische produktiebedrijven ontvangen kortingen en toeslagen als gevolg van de positieve samenhang tussen de bedrijfsomvang en de hoogte van de kortingen en toeslagen en doordat ze meer soorten kortingen en toeslagen ontvangen.
3. Met name de grote en middelgrote mengvoederproducenten verstreken kortingen op de veevoerprijzen. De toeslagen op de uitbetalingsprijs van slachtvarkens zijn in hoofdzaak afkomstig van de vier grote varkensinkoopcombinaties. Deze groepen van ondernemingen leggen in hun concurrentiebeleid een vrij zwaar accent op kortingen en toeslagen.
4. De bedragen die voerleveranciers en varkensinkoopcombinaties verstreken zijn zeer uiteenlopend, zowel wat betreft het totaal haalbare bedrag als wat betreft de hoogte van de afzonderlijke kortingen en toeslagen.
5. Ook de bedragen die de agrarische producenten kunnen ontvangen lopen sterk uiteen. Dit als gevolg van de verschillen in bedrijfsomvang en de "regiogebondenheid" van de relaties met leveranciers en afnemers.
6. Het belangrijkste zijn de kortingen en toeslagen die samenhangen met de omvang van de agrarische bedrijven. Komt een bedrijf eenmaal in aanmerking voor dergelijke kortingen en

toeslagen dan leidt een verdere vergroting van de produktie-omvang slechts tot een bescheiden toename van het bedrag dat aan kortingen en toeslagen per dier haalbaar is. Per bedrijf kan het effect evenwel aanzienlijk zijn.

7. Kortingen en toeslagen moeten steeds in relatie worden bezien met basisprijzen van veevoer en slachtdieren en met andere elementen van het concurrentiebeleid van leveranciers en afnemers. Hoge kortingen en toeslagen gaan niet altijd samen met lage betaalde en hoge ontvangen prijzen. Overigens zij erop gewezen dat ook de marktsituatie van het moment van invloed is op het totale beeld. Voor een verdergaande analyse van de (bedrijf)economische betekenis van kortingen en toeslagen zouden meer gedetailleerde gegevens beschikbaar moeten zijn. Dan zou bijvoorbeeld ook een antwoord kunnen worden gegeven op de vraag in hoeverre er een duidelijke samenhang is tussen kortingen en toeslagen enerzijds en kostenbesparingen anderzijds. Ook de centrumfunctie van bepaalde regio's zou dan in de beschouwing kunnen worden betrokken.

Bijlage 1. Kortingen en toeslagen in de varkenshouderij en de kuikenmesterij

	Slachtvarkens (1973)		Fokvarkens (1973)		Slachtkuikens (1977)	
	bedrijf- ven 1)	aantal ver- kochte dieren (x 1000)	bedrijf- ven 1)	aantal ver- kochte biggen (x 1000)	bedrijf- ven 1)	gekochte tonnen voer c.q. ver- kochte slacht- kuikens (x 1000)
Totaalaantal	34447	9013	34004	10517	2538	810
w.v. naar soort korting op de voerprijs	%	%	%	%	%	%
- geen korting	22	20	23	12	22	12
- nabetalings	11	5	17	10	2	0
- contante betaling	16	6	23	11	3	2
- contante betaling + nabetalings	8	4	8	5	1	0
- kwantum na periode	5	3	3	2	-	-
- " " + nabetalings	2	0	2	1	-	-
- " " + contante betaling	3	1	2	1	-	-
- " " + contante betaling + nabetalings	1	0	-	-	-	-
- kwantum bij levering	6	7	6	7	10	11
- " " + nabetalings	11	15	10	15	13	13
- " " + contante betaling	6	7	5	7	2	2
- " " + contante betaling + nabetalings	6	8	5	8	2	2
- kwantum bij levering + na periode	2	6	2	4	23	27
- " " + nabetalings	4	13	4	10	12	14
- " " + contante betaling	1	2	1	4	4	6
- " " + contante betaling + nabetalings	1	3	1	3	8	11
Totaalaantal	34447	9013	34004	10517	2538	281100
w.v. naar soort toeslag op de uitbetalingsprijs	%	%	%	%	%	%
- geen toeslag	62	41	62	41	93	90
- nabetalings	2	1	2	1	-	-
- vrachtreductie	2	2	2	2	-	-
- kwantum bij aflevering	13	16	13	16	-	-
- kwantum na periode	9	9	9	9	-	-
- " " + nabetalings	5	12	5	12	-	-
- " " + vrachtreductie	7	12	7	12	-	-
- " " + kwantum na contractperiode	3	7	3	7	-	-
- getrouwheidstoelag					9	10

1) Sommige bedrijven leveren dieren af of kopen voer van meer dan een afnemer resp. leverancier. Hierdoor komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

Bijlage 2. Hoogte van de kortingen en toeslagen 1)

	Ongew.gemid.van alle waarnemingen (in gld)	Maximale waarde (in gld)	Minimale waarde (in gld)
Kortingen op de voerprijs (in gld. per 100 kg)			
Totaal haalbaar 2)	4,40	8,05	1,--
Afzonderlijke kortingen:			
- nabetaling	0,85	1,75	0,10
- contante betaling	0,60	1,50	0,20
- kwantum na periode			
1. afname 100 ton/jaar	0,35	1,--	0,05
2. afname 200 ton/jaar	0,50	3,--	0,10
3. afname 400 ton/jaar	0,55	3,75	0,10
4. maximale korting	0,90	3,75	0,10
- kwantum bij levering (incl. bulk)			
1. levering 4 ton/keer	2,35	4,70	0,50
2. levering 6 ton/keer	2,70	5,--	0,50
3. levering 8 ton/keer	2,90	5,30	0,50
4. maximale korting	3,40	5,80	0,50
Toeslagen op de slachtvarkensprijs (gld. per varken)			
Totaal haalbaar 2)	15,--	18,85	8,25
Afzonderlijke toeslagen:			
- nabetaling	4,85	-	-
- kwantum na periode			
1. levering 400 varkens/jaar	4,30	5,50	4,--
2. levering 1000 varkens/jaar	5,50	7,--	5,--
3. levering 2000 varkens/jaar	6,60	7,50	6,--
4. levering 3000 varkens/jaar	7,20	9,--	6,50
5. maximale toeslag	8,--	10,--	6,50
- vrachtreducties			
1. levering 20 varkens/keer	0,50	-	-
2. levering 35 varkens/keer	0,75	-	-
3. levering 50 varkens/keer	1,--	-	-
4. maximale vrachtreductie	1,25	-	-
- toeslagen op contractdieren	6,30	10,--	4,--
- relatietoeslag	0,50	-	-
Toeslagen op de slachtkuikensprijs (gld. per kg)			
- getrouwheidstoeslag	0,02	-	-

1) In dit overzicht zijn gegevens over kortingen en toeslagen verwerkt zoals gehanteerd door veevoerleveranciers, varkensinkooporganisaties en pluimveeslachterijen. Het betreft een momentopname.

2) Het gaat hier om bedragen die per voerleverancier of inkoopcombinatie haalbaar zijn.

N.B. Ten gevolge van het geringe aantal waarnemingen zijn niet overal minimale en maximale waarde berekend.

Bijlage 3. Toeslagen en kortingen naar bedrijfsomvang

	200 slachtvarkens per bedrijf	500 slachtvarkens per bedrijf
Jaarafzet (aantal dieren)	500	1250
Gekochte hoeveelheid voer (in 100kg)	1440	3550
Toeslagen en kortingen(gld.p.dier)		
A. Onafhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- toeslag	f 6,80	f 6,80
- korting	f <u>2,70</u>	f <u>2,70</u>
- totaal	f 9,50	f 9,50
B. Afhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- toeslag	f 5,10 1)	f 6,50 2)
- korting	f <u>8,15</u> 3)	f <u>8,35</u> 4)
- totaal	f <u>13,25</u>	f <u>14,85</u>
Totale korting en toeslag	f 22,75	f 24,35
	35 fokzeugen per bedrijf	100 fokzeugen per bedrijf
Jaarafzet (aantal biggen)	530	1500
Gekochte hoeveelheid voer (in 100kg)	618	1645
Toeslagen en kortingen(gld.p.big)		
A. Onafhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- korting	f 1,10	f 1,10
B. Afhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- korting	f <u>2,75</u> 5)	f <u>3,10</u> 3)
Totale korting en toeslag	f 3,85	f 4,20
	10.000 kuikens per bedrijf	25.000 kuikens per bedrijf
Jaarafzet (aantal slachtkuikens)	57000	142500
Gekochte hoeveelheid voer (in 100kg)	1653	4130
Toeslagen en kortingen(gld.p.kuiken)		
A. Onafhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- toeslag	f 0,03	f 0,03
- korting	f <u>0,025</u>	f <u>0,025</u>
- totaal	f <u>0,055</u>	f <u>0,055</u>
B. Afhankelijk v/d bedrijfsomvang		
- korting	f <u>0,04</u> 3)	f <u>0,05</u> 4)
Totale korting en toeslag	f 0,095	f 0,105

1) Vrachtreductie voor ca. 20 varkens.

2) Vrachtreductie voor ca. 45 varkens.

3) Afname 6 ton bulk per keer.

4) Afname 8 ton bulk per keer.

5) Afname 4 ton bulk per keer.