

P.J.A. Spitters

DE RELATIE TUSSEN BEDRIJFSGROOTTE EN BETAALDE VOERPRIJZEN IN DE
SLACHTKUIKENHOUDERIJ

Inlichting No. 171



SIGN: L 8-171
EX. NO: A
MLV: 0042104

Oktober 1980

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

INHOUD

	Blz.
ACHTERGROND VAN HET ONDERZOEK	5
SAMENVATTING EN CONCLUSIES	7
1. INLEIDING	8
1.1 Doel en opzet	8
1.2 Representativiteit	9
2. BETAALDE VOERPRIJZEN: VERSCHILLEN EN HUN OORZAKEN	10
2.1 Berekening betaalde prijzen	10
2.2 Prijsverschillen: verklarende factoren	10
2.2.1 Omvang van de slachtkuikenhouderij	10
2.2.2 Particuliere en coöperatieve voerleveranciers	11
2.2.3 Regionale verschillen	12
2.2.4 Aard van de relaties met voerleveranciers	13
2.2.5 Bedrijfsomvang en vestigingsplaats van de voerleveranciers	13
2.3 Relatie tussen de omvang van de slachtkuikenhouderij en de betaalde voerprijzen	14
BIJLAGEN:	
1. Representativiteit van de geselecteerde slachtkuikenhouders naar gebied met grootteklasse, met particuliere/coöperatieve voerleveranciers en met de wijze van binding	19
2. Representativiteit van de geselecteerde slachtkuikenhouders naar grote en kleine coöperatieve en particuliere voerleveranciers	20
3. Representativiteit van de geselecteerde coöperatieve en particuliere voerleveranciers naar grootteklasse	20
4. Voerprijsstructuur voor voerleveranciers naar grootte en gebied voor coöperaties en particuliere bedrijven (prijzen in gld./100 kg)	21

ACHTERGROND VAN HET ONDERZOEK

Deze publikatie geeft de resultaten weer van een onderzoek naar de eventuele relatie tussen de bedrijfsgrootte en de betaalde voerprijzen in de slachtkuikenhoudery. De informatie in dit rapport, dat een aanvulling is op het onderzoek naar "kortingen en toeslagen in de intensieve veehouderij" (Inlichting no. 167) is, hoewel primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen), ook van betekenis voor de individuele slachtkuikenhouder en voerleverancier.

Het onderzoek is - onder leiding van Ir. J.J. de Vlieger - verricht door P.J.A. Spitters, student aan de Landbouwhogeschool, gedurende zijn stage op de afdeling Structuuronderzoek (bij de sectie Marktstructuuronderzoek). Bij de verwerking van het cijfermateriaal is assistentie verleend door enkele medewerkers van de afdeling Statistiek.

SAMENVATTING EN CONCLUSIES

Het doel van het onderzoek is na te gaan of het stelsel van kortingen op de voerprijzen invloed heeft op de bedrijfsgrootte-structuur in de slachtkuikenhouderij.

Uit het onderzoek blijkt o.m. dat de door de slachtkuikenhouders betaalde voerprijs, uitgaande van de basisprijs en het kortingenstelsel 1) van de voerleveranciers, gemiddelde per produktiegebied nogal uiteenloopt (Limburg f 61,94 per 100 kg, Noord-Brabant f 62,47 en Oost-Nederland f 65,45). Voorts blijkt ook de ondernemingsvorm van de voerleverancier van grote invloed te zijn op de betaalde voerprijs (particulier f 65,45, coöperatief f 61,45), terwijl ook de omvang van het leverende bedrijf een rol speelt: grote particuliere voerproducenten met een omzet van meer dan 100.000 ton, rekenen een prijs die twee gulden hoger ligt dan die van hun kleinere particuliere collega's. Dit verschil kan voor een deel worden verklaard uit verschillen in service en kwaliteit. De basisprijzen van de grote en kleine coöperaties zijn daarentegen praktisch gelijk. De grote coöperaties geven echter hogere kortingen, zodat de betaalde prijzen -na aftrek van de maximaal haalbare kortingen - lager liggen.

Uit het onderzoek komt verder naar voren dat een contractuele binding met de voerleverancier geen invloed op de betaalde voerprijs heeft. In een model waarin de slachtkuikenvoerprijs gezuiverd is van de hierboven genoemde factoren, is het verband tussen voerprijs en gekochte hoeveelheid voer (en daarmee de bedrijfs-grootte) weergegeven. Het blijkt nu, dat er geen reden is te veronderstellen dat de bedrijfsgroottestructuur wordt beïnvloed door de berekende voerprijzen.

1) Alleen de systematische kortingen die op grote schaal worden toegepast, zijn in aanmerking genomen.

1. INLEIDING

1.1 Doel en opzet

In de LEI-publikatie "De Slachtkuikenhouders en hun Marktpartners" is t.a.v. de mogelijke rol van kortingen en toeslagen bij de bedrijfsvergroting het volgende vermeld: "De grotere bedrijven ontvangen voor een naar verhouding groter deel van het door hen gekochte voer kortingen op de basisprijs, die samenhangen met de bedrijfsomvang (bulk- en kwantumkortingen). Voor de uiteindelijk betaalde prijs is niet alleen de hoogte van de kortingen maar ook de basisprijs van belang. Er mag niet zonder meer worden geconcludeerd, dat ten gevolge van kortingen op de voerprijs een tendens tot bedrijfsvergroting ontstaat" (p. 17).

In deze publikatie zal worden ingegaan op de omvang en de oorzaken van de verschillen in betaalde prijzen voor slachtkuikenvoer. Daarbij komen ook andere factoren dan de bedrijfsomvang aan de orde. Op deze wijze kan worden bepaald:

1. welk deel van de verschillen in de voerprijs een gevolg is van de verschillen in het geleverde kwantum (en dus de bedrijfsgrootte).
2. of de kortingen op de prijs van slachtkuikenvoer hebben bijgedragen tot de sterke vergroting van de gemiddelde bedrijfsomvang van de slachtkuikenhouders.

Bij deze berekeningen is uitgegaan van de situatie zoals deze zich in de praktijk voordoet. Dit was mogelijk doordat van ca. 350 slachtkuikenhouders (van de in totaal ca. 2650 bedrijven, die tijdens de landbouwtelling mei 1977 over hokcapaciteit voor slachtkuikens beschikten) bekend was van wie ze het slachtkuikenvoer betrokken en welke kortingen op de voerprijs ze kregen. Dit betrof de kuikenhouders die geënkquêteerd werden t.b.v. het LEI-marktstructuuronderzoek in de slachtkuikenhouders 1). Daarnaast beschikt het LEI voor de LEI-prijsstatistiek van mengvoerders over de basisprijzen en kortingsystemen van een groot aantal veevoerleveranciers.

Niet alle beschikbare gegevens konden worden verwerkt. De selectie van de slachtkuikenhouders geschiedde op basis van de volgende criteria:

- zij moeten gevestigd zijn in de vier hoofdproductiegebieden (Limburg, Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel);
 - van hun voerleveranciers moet de basisprijs van het voer en de opbouw van het kortingsstelsel bekend zijn.
- De voerprijzen, betaald door de op deze wijze gekozen slachtkuiken-

1) LEI-publikatie 2.133 "De slachtkuikenhouders en hun marktpartners".

houders, zijn berekend uit de gegevens over de basisprijs, het kortingsysteem en de ontvangen kortingen. Uitgaande van de op deze wijze berekende prijzen is vervolgens nagegaan of er significante verschillen bestaan tussen de betaalde prijzen naar vestigingsplaats en grootte van de slachtkuikenhoudery, naar de bedrijfsomvang van de veevoerleveranciers naar vrije- en contractueel vastgelegde voeraankopen, alsmede naar coöperatieve en particuliere voerleveranciers. Daarna is met behulp van regressie-analyse een model geschat ten einde het effect van de jaarlijks afgenomen hoeveelheid voer (en daarmee van de bedrijfsgrootte) op de betaalde voerprijs te kwantificeren.

1.2 Representativiteit

Door de toegepaste selectie van bedrijven mag het representatieve beeld van beide enquêtes uiteraard niet verloren gaan. Daarom zijn alle gebruikte indelingen getoetst met de overeenkomstige indelingen uit het basismateriaal van de enquêtes. De nul-hypothese: er is geen verschil tussen de verdeling van de kuikenhouders m.b.t. de klasse-indelingen en de overeenkomstige verdelingen uit de basisenquêtes; bleek bij een onbetrouwbaarheidsdrempel van 5% slechts in één geval verworpen te worden: nl. voor de representatie van het aantal slachtkuikenhouders naar de verschillende omzetklassen van de leveranciers (zie bijlage 1 en 2). De oorzaak ligt in het relatief lage aantal slachtkuikenhouders die hun voer betrekken van kleine leveranciers. De verdeling van de geselecteerde voerleveranciers over particulier/coöperatie is eveneens zodanig, dat bij een onbetrouwbaarheidsdrempel van 5% de nul-hypothese niet verworpen mag worden (zie bijlage 3).

2. BETAALDE VOERPRIJZEN: VERSCHILLEN EN HUN OORZAKEN

2.1 Berekening betaalde prijzen

Het uitgangspunt voor de berekening van de betaalde prijzen zijn de prijzen en kortingen, die door de verschillende voerleveranciers zijn verstrekt ten behoeve van de LEI-prijzenstatistiek voor mengvoer. Met behulp van deze gegevens is per voerleverancier een "basisprijs" bepaald voor een levering van 1000 kg gezakt voer (volledige slachtkuikenkorrel) franco boerderij in gulden per 100 kg.

Uit de enquête bij slachtkuikenhouders was bekend, welke van de onderstaande kortingen werden ontvangen.

- bulkkorting c.q. toeslag op gezakt voer;
- korting voor contante betaling;
- kwantumkorting (direct bij aflevering);
- bonuskortingen (op basis van de afname per periode);
- terugbetaling op basis van het jaarresultaat van de coöperatie.

Met behulp van de door slachtkuikenhouders ontvangen kortingen, de basisprijs en het kortingsysteem per voerleverancier is voor iedere slachtkuikenhouder de betaalde prijs bepaald. Nadrukkelijk zij erop gewezen, dat eventuele onderhandse extra kortingen, niet in de berekeningen konden worden opgenomen. Bij deze benadering moet verder aangetekend worden dat deze prijs berekend is op basis van een constante ordergrootte per bedrijf uitgaande van één levering per twee weken. Ter controle is eveneens een prijs berekend op basis van één levering per week. Er bleken geen significante verschillen op te treden tussen deze twee situaties m.b.t. hun invloed op de verklarende variabelen.

2.2 Prijsverschillen: verklarende factoren

In deze paragraaf zal kort worden ingegaan op de factoren die ten grondslag kunnen liggen aan de verschillen in betaalde voerprijzen. Hierbij komen aan de orde:

- de particuliere - en coöperatieve voerleveranciers;
- de verschillen naar vestigingsplaats van de kuikenhouderij;
- de aard van de relatie met de voerleveranciers (contract/vrij);
- de bedrijfsgrootte en de vestigingsplaats van de voerleveranciers.

2.2.1 Omvang van de slachtkuikenhouderij

Uit tabel 2.1 blijkt, dat de gemiddelde betaalde voerprijs per grootteklasse verschilt. Deze verschillen zijn echter zodanig

klein, mede gezien de standaardafwijkingen van de gemiddelde prijzen per klasse, dat behalve tussen de kleinere slachtkuikenhouders en alle overige bedrijven er geen statistisch significant verschil in betaalde prijs bestaat (t-toets, éénzijdig getoetst met een toelaatbare onbetrouwbaarheidsdrempel van 5%). De oorzaak

Tabel 2.1 Verschillen in betaalde voerprijs naar het aantal afgezette slachtkuikens in 1977

	Aantal slacht- kuikenhoude- rijen 1)	Gemiddelde betaalde voerprijs in gld./100 kg 2)
Totaal	222	63.12 (3.14)
waarvan naar jaarafzet slachtkuikens:		
minder dan 100.000	60	64.21 (3.00)
100.000 - 150.000	27	62.92 (2.52)
150.000 - 300.000	63	63.05 (3.23)
300.000 - 500.000	51	62.36 (2.97)
500.000 en meer	21	62.26 (2.94)

- 1) We hebben hier te maken met een gestratificeerde steekproef d.w.z. een verschillend trekkingspercentage per grootteklasse. De aantallen geven dus niet de werkelijke frequenties per klasse weer.
- 2) De getallen tussen haakjes geven de standaardafwijkingen weer.

hiervan ligt in het feit dat een groot aantal kleinere bedrijven geen bulkorting ontvangen. Opmerkelijk is dat de gemiddelde voerprijs bij een jaarafzet van 150.000 tot 300.000 slachtkuikens zelfs iets hoger ligt dan de gemiddelde voerprijs bij een jaarafzet van 100.000 tot 150.000 slachtkuikens. Het is dus aannemelijk dat:

- of de kwantum- en bonuskortingen geen belangrijke rol spelen bij de verklaring van de gemiddelde prijsverschillen per grootteklasse
- of de hoogte van de basisprijs deze invloed uitschakelt.

2.2.2 Particuliere en coöperatieve voerleveranciers

De 93 slachtkuikenhouders die hun voer betrokken van particuliere leveranciers betaalden gemiddeld ca. f 4,- per 100 kg meer voor het slachtkuikenvoer dan de 129 afnemers van de coöperatieve ondernemingen. Dit is een bijzonder groot verschil. Bij de gemiddelde jaarlijkse voerafname van 314 ton beloopt het verschil f 12560,-; dit is ruim 6% van de totale voerkosten. Uiteraard is

dit bedrag een uitsluitend kwantitatief gegeven, dat op zijn waarde beoordeeld moet worden. Bij de berekening van de betaalde voerprijzen is namelijk uitsluitend rekening gehouden met de basisprijs en het kortingstelsel. Andere aspecten zoals mogelijke verschillen in verleende service en in de kwaliteit van het voer zijn hierbij niet in aanmerking genomen. Het verschil in betaalde voerprijzen hoeft dan ook niet een verschil in rentabiliteit te betekenen. Het is waarschijnlijk dat bij coöperaties de nadruk ligt op prijsconcurrentie en dat particuliere voerleveranciers hun aandacht richten op kwaliteitsconcurrentie in samenhang met de te verlenen service (zie LEI-inlichting no. 167).

2.2.3 Regionale verschillen

Wanneer we naar de verdeling kijken van de slachtkuikenhouders over de verschillende produktiegebieden (tabel 2.2), dan is direct het onderscheid waar te nemen tussen Zuid-Nederland en Oost-Nederland.

Tabel 2.2 Verschillen in betaalde voerprijzen naar vestigingsplaats van de slachtkuikenhouders

	Aantal slachtkuikenhouders 1)	Voerprijs in gld./100 kg 2)
Totaal	222	63.12 (3.14)
waarvan naar vestigingsplaats:		
Noord-Brabant	97	62.47 (2.84)
Limburg	65	61.94 (2.30)
Overijssel	30	65.45 (3.22)
Gelderland	30	65.45 (2.75)

1) Zie noot 1 bij tabel 2.1.

2) Zie noot 2 bij tabel 2.1.

Het verschil is zeer aanzienlijk en uitermate significant; voor Noord-Brabant ca. f 3,- per 100 kg en voor Limburg zelfs ca. f 3,50 per 100 kg. Een verklaring hiervoor ligt in het feit dat in het zuiden de coöperaties een naar verhouding erg belangrijk aandeel hebben in de totale afzet van het voer. Daarbij komt nog dat het kuikenvoer in beide zuidelijke provincies bijna uitsluitend afkomstig is van één centrale met enkele grote produktiebedrijven. De hieruit ontstane schaalvoordelen leiden eveneens tot de waargenomen grote voerprijsverschillen tussen Zuid-Nederland en Oost-Nederland. Ook de verplaatsingsafstanden van het voer spelen hierbij een rol; de verplaatsingsafstanden zijn in het Zuiden kleiner dan in het Oosten. Ondanks de hogere voerprijzen in Overijssel in Gelderland is de rentabiliteit van de bedrijven er beter dan in het Zuiden 1).

1) Zie LEI-publikatie no. 3.76 "Slachtkuikens - 1977".

2.2.4 Aard van de relaties met voerleveranciers

Er bestaat op het eerste gezicht een significant verschil tussen de gemiddelde voerprijzen die contractplichtige slachtkuikenhouders betalen en de voerprijzen die niet gebonden ondernemers betalen. Het blijkt dat de contractplichtigen gemiddeld een hogere voerprijs betalen. Deze indeling mag echter niet los gezien worden van de indeling naar particuliere en coöperatieve voerleveranciers. Het aantal vrije ondernemers is 61. Hierin is een relatief groot aantal slachtkuikenhouders vertegenwoordigd (43) die hun voer van coöperatieve leveranciers afnemen. Op basis van een gelijke verhouding tussen coöperaties en particulieren wordt het oorspronkelijke verschil van f 1,50 verminderd tot f 0,81. Er komt ook een meer dan evenredig aantal niet gebonden slachtkuikenhouders voor in de klassen met een hoge jaarafzet van slachtkuikens, zodat het prijsverschil nog eens een overschatting blijkt te zijn (zie tabel 2.1 blz. 11). Het is dus niet aannemelijk te maken dat er sprake is van een invloed van de wijze van binding met de voerleverancier (contract/vrij) op de betaalde voerprijs.

2.2.5 Bedrijfsomvang en vestigingsplaats van de voerleveranciers

De voerleveranciers zijn ingedeeld in drie grootteklassen: jaarproduktie minder dan 25.000 ton mengvoer, 25.000-100.000 ton, 100.000 ton en meer. Zoals in het voorgaande wel gebleken is, is het nuttig de 31 coöperatieve voerleveranciers en de 22 particuliere voerleveranciers apart te beschrijven (zie bijlage 4).

De basisprijs alléén zegt erg weinig omdat het koringsysteem hier geen invloed op heeft. Een betere maatstaf is de minimum voerprijs die berekend is door van de basisprijs de maximaal haalbare kortingen af te trekken (zie bijlage 4).

De coöperatieve voerleveranciers hanteren gemiddeld een lagere basisprijs (zonder kortingen) dan de particuliere voerleveranciers. De minimum voerprijzen liggen zelfs nog verder uiteen; de kuikenhouders die hun voer betrekken van de coöperatieve leveranciers kunnen dus in aanmerking komen voor een hogere maximaal haalbare korting (o.a. ten gevolge van de door coöperaties gegeven terugbetaling op basis van hun jaarresultaat. De basisprijzen van de coöperatieve voerleveranciers zijn voor de drie grootteklassen praktisch gelijk. Als gevolg van schaalvoordelen kunnen de grotere coöperaties echter meer kortingen verstrekken. Dit resulteert in lagere minimum voerprijzen voor de grotere coöperatieve voerleveranciers. De grote particuliere voerleveranciers hanteren hogere basisprijzen (zonder kortingen) én grotere maximaal haalbare kortingen dan de kleinere voerleveranciers. Het resultaat is een ca. twee gulden hogere minimum voerprijs voor de grotere particuliere voerleveranciers. In eerste instantie zou een tegengesteld verschil verwacht worden a.g.v. schaalvoordelen voor de grote producenten. Het verlenen van een uitgebreid servicepakket en het zich richten op kwaliteitsconcurrentie zou de hogere basisprijs kunnen verklaren.

De voerprijsverschillen i.v.m. de vestigingsplaats van de voerleveranciers zijn terug te voeren tot de verdeling van de voerleveranciers naar bedrijfsgrootte én de concentratie van slachtkuikenhouders in de afzonderlijke gebieden (m.n. Limburg). Deze factor is dan ook niet als verklarende variabele in het regressiemodel opgenomen.

2.3 Relatie tussen de omvang van de slachtkuikenhouderschap en de betaalde voerprijzen

In het voorgaande is gebleken welke factoren van belang zijn ter verklaring van de voerprijsverschillen; nl. de ondernemingsvorm van de voerleverancier (particulier/coöperatie en grootteklasse) en de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouderschap. Het afgezette aantal slachtkuikens (en daarmee dus de gekochte hoeveelheid slachtkuikenvoer) leek, op zich bekeken, geen invloed uit te oefenen op de betaalde voerprijzen. We zijn in dit bestek bijzonder geïnteresseerd of dit inderdaad zo ligt. Het is namelijk ook mogelijk dat de werkelijke invloed van de bedrijfsgrootte versluierd wordt door de ondernemingsvorm en de grootte van de voerleveranciers en de vestigingsplaats van de slachtkuikenhouderschap. Daarom is een model gespecificeerd dat ten doel heeft de betaalde voerprijzen te schonen van andere invloeden dan de bedrijfsgrootte ten einde het eventuele effect van de voerprijs op de bedrijfsgrootte te kwantificeren. Dit model wordt geschat m.b.v. regressie-analyse. Het uiteindelijke model 1) ziet er als volgt uit:

$$P = 1850.10 + .091 X_1 + 1.268 X_2 + .812 X_3 \quad R^2 = 70$$

(12.31) (.016) (.069) (.098) N = 222

D = .94

P = betaalde voerprijzen per slachtkuikenhouders (in ct/100 kg).

X₁ = de reciproke van de jaarlijks afgenomen hoeveelheid slachtkuikenvoer (x 1000 kg).

X₂ = de gemiddelde minimum voerprijs (zie bijlage 3) voor coöperatieve - en particuliere voerleveranciers naar grootteklasse (ct/100 kg).

X₃ = een verhoudingsgetal voor het verschil in gemiddelde betaalde voerprijs per regio (Limburg = 1, Noord-Brabant = 54, Overijssel en Gelderland = 299; zie tabel 2).

De getallen tussen haakjes zijn de standaardafwijkingen van de

-
- 1) Uit eerdere modellen bleek, dat de regressiecoëfficiënt voor de aard van de relaties met voerleveranciers (contract/vrij) niet significant was en een te verwaarlozen bijdrage aan de totale verklaring van de voerprijs leverde (zie ook 2.2.4 blz.13). Om deze reden is de aard van de relaties met voerleveranciers niet in het uiteindelijke model opgenomen, evenmin als de vestigingsplaats van de voerleverancier (zie 2.2.5 blz. 13).

regressiecoëfficiënten.

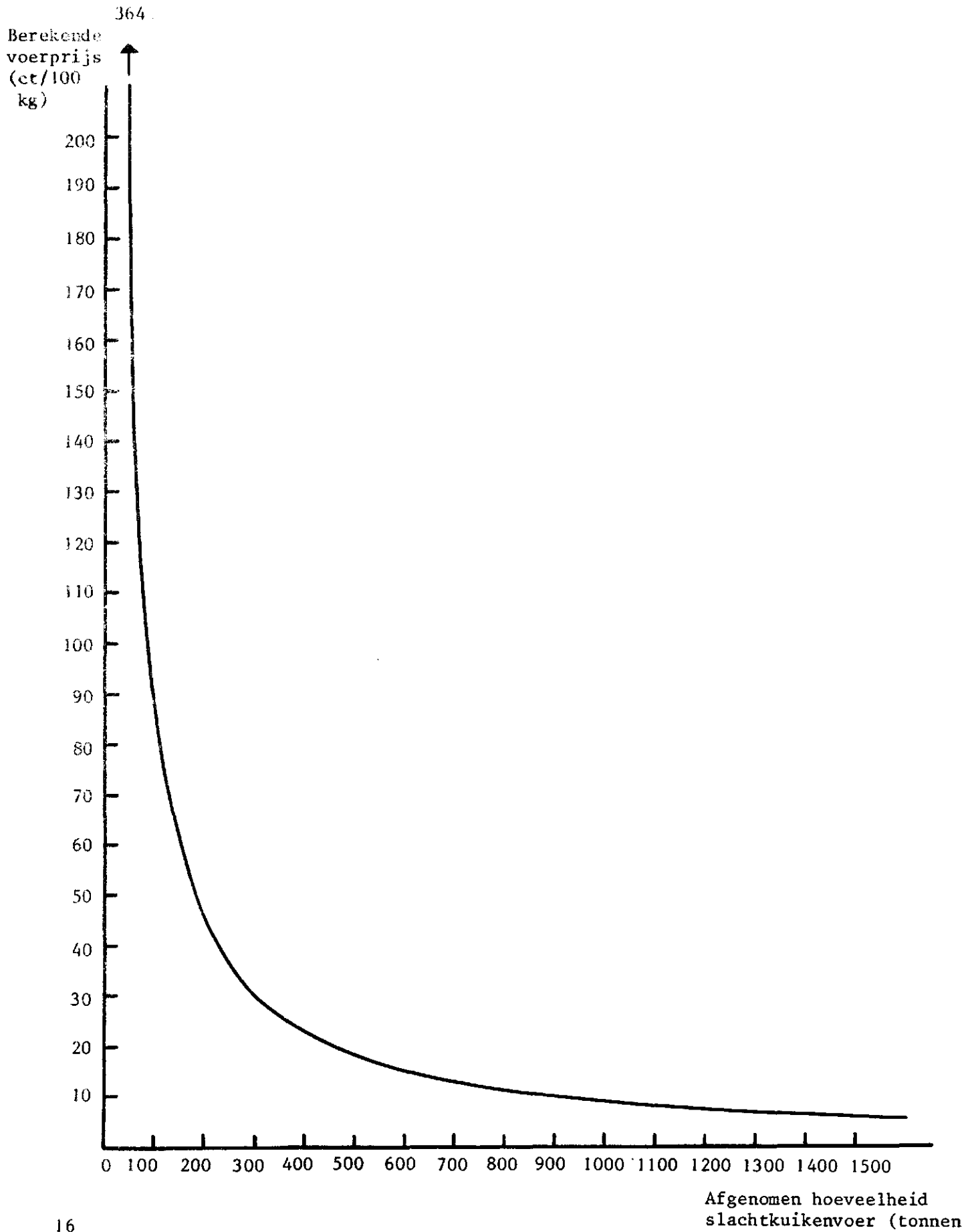
De multipele correlatiecoëfficiënt (R^2) is .70, d.w.z. dat de verklarende variabelen 70% van de prijs verklaren. Er is nauwelijks sprake van intercorrelatie ($D = .94$); d.w.z. het is niet zo, dat meerdere variabelen hetzelfde deel van de prijs verklaren. De verklarende variabelen zijn dus onafhankelijk t.o.v. elkaar. De regressiecoëfficiënten zijn allen statistisch erg betrouwbaar (99.9%).

De invloed van de voerleveranciers naar grootte en ondernemingsvorm (particulier of coöperatief) is weergegeven in variabele X_2 . Van de totale verklaring (70%) draagt deze variabele verreweg het grootste gedeelte bij nl. 51%. De vestigingsplaats van de slachtkuikenhoudery blijkt ook een belangrijke factor te zijn voor de verklaring van de prijs van slachtkuikenvoer. Het gebied (X_3) draagt 15% bij aan de totale verklaring van 70%.

De invloed van de bedrijfsgrootte is weergegeven in variabele X_1 . Uit praktische overwegingen (kleinere getallen) is de hoeveelheid voer genomen als maat voor de bedrijfsgrootte. De jaarafzet aan slachtkuikens en de jaarlijks afgenomen hoeveelheid voer zijn zó hoog gecorreleerd (98.5%), dat daardoor geen veranderingen in het model zullen optreden. Een reciproke relatie tussen de prijs en de hoeveelheid voer (zie fig. 2.1) bleek het meest betrouwbaar te zijn. De regressiecoëfficiënt is uitermate significant (99.9%). De bijdrage aan de totale verklaring van het model is echter vrij gering, nl. 4%.

In fig. 2.1 is weergegeven de relatie tussen de variabele X_1 (de reciproke van de jaarafname aan slachtkuikenvoer in tonnen) en de prijs, dus het model $P = 0,91 X_1$. Hieruit blijkt, dat de berekende voerprijs in het traject tot 200 ton afgenomen voer sterk afneemt. Deze daling neemt daarna sterk af en is na 1000 ton nauwelijks nog van betekenis. Hierbij kan nog worden opgemerkt, dat een voerafname van 200 ton voorkomt op bedrijven met een afzet van ca. 70.000 slachtkuikens per jaar en met een hokcapaciteit voor ca. 12.000 kuikens; een voerafname van 1000 ton met een jaarafzet van 340.000 slachtkuikens en een hokcapaciteit voor ca. 60.000 kuikens. Ook kan nog worden vermeld, dat de bedrijven gemiddeld beschikken over een hokcapaciteit van ca. 19.000 kuikens en gemiddeld 314 ton slachtkuikenvoer per jaar afnemen en 111.000 slachtkuikens afzetten. De gemiddelde bedrijfssomvang van de slachtkuikenhoudery ligt dus al in het vlakke gedeelte, waardoor een toename van de bedrijfssomvang nog maar weinig invloed heeft op de hoogte van de betaalde voerprijs. Uit de figuur blijkt ook, dat de bedrijfssomvang slechts een beperkt deel van de totale betaalde voerprijs, gemiddeld f 63,12 per 100 kg, verklaard. Om een indruk te krijgen van het effect van een toename van de hoeveelheid voer (en daarmee de bedrijfsgrootte) op de prijs van het slachtkuikenvoer wordt in tabel 2.3 voor verschillende voerniveaus aangegeven wat de totale voerkosten zijn. Hieruit kan wor-

Figuur 2.1 De relatie tussen de bedrijfsomvang (afgenomen hoeveelheid slachtkuikenvoer) en de berekende voerprijs.



Tabel 2.3 De invloed van de bedrijfsvergroting op de betaalde voerprijzen in de slachtkuikenhouderij

Jaarafname slacht- kuiken- voer in tonnen	Invloed bedr.omvang op betaalde prijs (ct/100 kg) (zie fig. 2.1)	Totale voer- kosten in guldens	Voordeel gro- tere voerafn. t.o.v. de voor- afgaande afname (gld.) 1)	Voordeel van een grotere voerafname t.o.v. de voorafgaande als percentage van:	totale voerkosten	non-factor input	totale kosten
25	364	16615	-	-	-	-	-
50	182	32320	910	2,81	1,94	1,83	1,83
75	121	48023	458	0,95	0,66	0,62	0,62
100	91	63730	300	0,47	0,33	0,31	0,31
150	61	95145	450	0,47	0,33	0,31	0,31
200	46	126560	300	0,24	0,16	0,15	0,15
250	36	157950	250	0,16	0,11	0,10	0,10
300	30	189360	180	0,10	0,07	0,06	0,06
400	23	252200	280	0,11	0,08	0,07	0,07
500	18	315000	350	0,11	0,08	0,07	0,07
600	15	377820	180	0,05	0,03	0,03	0,03
700	13	440650	140	0,03	0,02	0,02	0,02
800	11	503440	160	0,03	0,02	0,02	0,02
1000	9	629100	200	0,03	0,02	0,02	0,02
1500	6	943200	450	0,05	0,03	0,03	0,03
2000	5	1257400	200	0,02	0,01	0,01	0,01

1) Berekening: 910 = (364 - 182) x 50.

den afgeleid wat het voordeel is van een vergroting van het bedrijf uitgedrukt in absolute bedragen, als percentage van de totale voerkosten, als percentage van de non-factor input en als percentage van de totale kosten. Het voordeel dat behaald wordt met een bedrijfsvergroting via de in tabel 2.3 vermelde stappen is bijzonder gering, zowel in absolute waarde als uitgedrukt in percentage van de voerkosten, de non-factor input en de totale kosten. Grotere stappen leveren uiteraard grotere kostenvoordelen op. Bijvoorbeeld een stijging van de voerafname van 25 ton naar 150 ton per jaar brengt een voordeel van f 4.545,- met zich mee. Dit is ca. 5% van de totale voerkosten. Een stijging van de voerafname van 200 naar 600 ton per jaar veroorzaakt een voordeel van f 1.860,-, hetgeen slechts 0,5 procent van de totale voerkosten bedraagt.

Concluderend kunnen we dus zeggen dat er weliswaar een significant verband bestaat tussen de voerprijzen en de hoeveelheid afgenomen voer, maar dat dit beslist geen aanleiding zal geven te veronderstellen dat hierdoor de bedrijfsgroottestructuur zal veranderen. Hierbij kan nog worden aangetekend, dat uit het LEI-marktstructuuronderzoek in de slachtkuikenhouderij bleek, dat vooral bedrijfseconomische overwegingen als de arbeidssituatie en de inkomenssituatie van invloed zijn op de bedrijfsomvang.

De conclusies van dit onderzoek bevestigen voor wat de slachtkuikenhouderij betreft, die welke in Inlichting 167 "Kortingen en toeslagen in de intensieve veehouderij" zijn getrokken. Een tegenstelling lijkt alleen te bestaan met de laatste zin van conclusie 6 uit Inlichting 167, waar wordt gesteld dat het effect van kortingen en toeslagen per bedrijf aanzienlijk kan zijn. Bedacht dient evenwel te worden, dat het in Inlichting 167 gaat om de effecten van kortingen op de voerprijzen én van toeslagen op slachtkuikenprijzen; in dit onderzoek gaat het alleen om de kortingen. Tevens geldt de in Inlichting 167 getrokken conclusie voor zowel slachtkuikens als slachtvarkens en mestbiggen; uit de daar vermelde cijfers blijkt, dat het effect per bedrijf voor slachtkuikens het kleinst is.

Bijlage i. Representativiteit van de geselecteerde slachtkuikenhouders naar gebied met grootteklassen, met particuliere/coöperatieve voerleveranciers en met de wijze van binding

	Noord-Brabant		Limburg		Overijssel		Gelderland	
	aan- wezig	ge- bruikt	aan- wezig	ge- bruikt	aan- wezig	ge- bruikt	aan- wezig	ge- bruikt
Totaal	109	97	73	65	40	30	51	30
waarvan naar grootteklasse:								
minder dan								
100.000 kuikens	29	25	12	12	14	12	25	11
100.000-150.000 "	16	12	12	9	5	2	5	4
150.000-300.000 "	30	28	18	17	13	8	12	10
300.000-500.000 "	24	22	22	19	6	6	4	
meer dan 500.000 "	10	10	9	8	2	2	3	1
waarvan naar particuliere/coöperatieve voerleveranciers:								
particulier	41	34	35	28	18	14	32	17
coöperatief	68	63	38	37	22	16	19	13
waarvan naar wijze van binding:								
contract	74	70	40	40	34	25	44	26
vrij	35	27	33	25	6	5	7	4

Bijlage 2. Representativiteit van de geselecteerde slachtkuikenhouders naar grote en kleine coöperatieve - en particuliere voerleveranciers

	Coöperatie		Particulier	
	aanwezig	gebruikt	aanwezig	gebruikt
Totaal	147	129	126	93
waarvan naar grootteklasse van de voerleverancier:				
minder dan 25.000 ton	14	11	16	2 1)
25.000 tot 100.000 ton	17	10	46	38
100.000 en meer	115	108	59	52
handelaar	1	0	5	1

1) veroorzaakt de slechte representativiteit.

Bijlage 3. Representativiteit van de geselecteerde coöperatieve en particuliere voerleveranciers

	Coöperatie		Particulier	
	aanwezig	gebruikt	aanwezig	gebruikt
Totaal	35	14	30	17
waarvan naar grootteklasse:				
minder dan 25.000 ton	9	3	7	2
25.000 tot 100.000 ton	18	5	11	7
100.000 ton en meer	7	6	7	7
handelaar	1	0	5	1

Bijlage 4. Voerprijsstructuur voor de leverancier naar grootte en gebied voor coöperaties en particuliere leveranciers (prijzen in gld./100 kg)

	Aantal	Basisprijs	Max. korting	Minimum voerprijs
Totaal coöperaties	31	67.38(2.43)	4.78 (1.55)	62.60 (1.90)
waarvan naar grootteklasse:				
minder dan 25.000 ton	8	67.10(2.26)	4.17 (1.22)	62.91 (1.17)
25.000 - 100.000 ton	15	67.06(1.84)	4.73 (1.61)	62.33 (1.79)
100.000 ton en meer	6	67.23(3.01)	5.32 (1.54)	61.91 (2.04)
Handelaar	2	71.54(.66)	5.94 (.95)	65.59 (1.62)
waarvan naar vestigings- plaats:				
Noord-Brabant	3	66.95(2.36)	4.41 (.36)	62.55 (2.17)
Limburg	4	64.10(2.01)	2.31 (.83)	61.79 (1.67)
Overijssel	12	67.79(1.52)	5.30 (1.33)	62.49 (1.76)
Gelderland	11	68.10(2.40)	4.96 (1.11)	63.15 (1.95)
Noord	1	69.13(-)	7.55 (-)	61.58 (-)
West	0	-	-	-
<hr/>				
Totaal particulieren	22	69.21(3.50)	4.17 (1.22)	65.04 (3.20)
waarvan naar grootteklasse:				
minder dan 25.000 ton	5	67.61(3.49)	3.47 (.47)	64.14 (3.75)
25.000 - 100.000 ton	8	67.91(2.92)	3.73 (1.13)	64.18 (2.51)
100.000 ton en meer	8	71.11(3.06)	5.04 (1.17)	66.06 (3.08)
Handelaar	1	72.46(-)	4.09 (-)	68.37 (-)
waarvan naar vestigings- plaats:				
Noord-Brabant	10	69.00(3.66)	4.01 (1.14)	64.99 (3.67)
Limburg	2	64.72(2.54)	3.31 (1.70)	61.42 (.85)
Overijssel	1	65.71(-)	3.90 (-)	61.81 (-)
Gelderland	3	68.94(2.11)	3.55 (.34)	65.38 (2.31)
Noord	2	71.24(1.34)	4.50 (.93)	66.74 (.41)
West	4	72.05(1.75)	5.34 (.88)	66.66 (2.20)

x) Tussen haakjes zijn de standaardafwijkingen vermeld.

