wetenschapswinkel exemplaar

PRIJSDIFFERENTIATIE BIJ ZUIVELKOÖPERATIES

MET MEER MELK MEER MANS

IMGO-LANDBOUW

RAPPORT NR.4

Instituut voor Maatschappelijk Gericht Onderzoek in de Landbouw

UB 167

PRIJSDIFFERENTIATIE BIJ ZUIVELKOÖPERATIES

MET MEER MELK MEER MANS

Wageningen, oktober 1984

Jeen Akkerman
Staf Depla

IMGO-LANDBOUW

Eekmolenweg 2, Wageningen
Telefoon 08370-83908/84146
Postbus 101, 6700 AC Wageningen
Gironummer 5500321

IMGO-LANDBOUW is een instituut voor organisatie en begeleiding van onderzoek voor niet-kapitaalkrachtige organisaties en groepen in de landbouw en de landbouwindustrie.

W 405651

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord

1. Inleiding 1

2. Geschiedenis van de zuivelkoöperatie en prijsdifferentiatie 4
   2.1. Inleiding 4
   2.2. Zuivelbereiding van de boerderij naar de fabriek 4
   2.3. Zuivelkoöperatie en partikuliere zuivelindustrie 6
   2.4. Snelle groei van de zuivelkoöperaties 6
   2.5. Verschillende ontwikkelingen per regio 7
   2.6. De invoering van prijsdifferentiatie bij de zuivelkoöperaties 8
   2.7. "De kooperatieve gedachte" 9
   2.8. De verschillende vormen van prijsdifferentiatie 11

3. De regelingen bij Noord-Nederland 13
   3.1. De kooperatie Noord-Nederland 13
   3.2. Geschiedenis van de regelingen bij Noord-Nederland 13
   3.3. Vaste kosten-regeling 15
   3.4. Opbouw vaste kosten 17
   3.5. De melktanks 18
   3.6. Inkomensgevolgen 19

4. De regelingen bij Coberco 21
   4.1. De kooperatie Coberco 21
   4.2. Geschiedenis van de regelingen bij Coberco 21
   4.3. Vaste kosten-regeling 25
   4.4. Opbouw vaste kosten 26
   4.5. Tankmelkregeling 28
   4.6. Inkomensgevolgen 30
   4.7. De "Coöperatieve Melkveehoudersvereniging IJsselmeerpolders 30

5. De regelingen bij Melkunie-Holland 32
   5.1. De kooperatie Melkunie-Holland 32
   5.2. Geschiedenis van de regelingen bij Melkunie 32
   5.3. Vaste kosten-regeling 36
   5.4. Opbouw vaste kosten 37
   5.5. Kwantumregeling 38
   5.6. De melktanks 40
   5.7. Inkomensgevolgen 40

6. De regelingen bij Campina 42
6.1. De kooperatie Campina 42
6.2. Geschiedenis van de regelingen bij Campina 42
6.3. Vaste kosten-regeling 44
6.4. Opbouw vaste kosten 46
6.5. De melktank 46
6.6. Inkomensgevolgen 46

7. Vergelijking van de vaste kosten-regelingen bij de vier grote zuivelkooperaties 48
7.1. Inleiding 48
7.2. Vaste kosten posten 48
7.3. Konklusies 52

8. Vergelijking van de tankmelkregelingen bij de vier grote zuivelkooperaties 54
8.1. Inleiding 54
8.2. Invoering van het tankmelken 54
8.3. De melktank: boerenzaak of fabriekszaak? 56
8.4. De tankmelkregelingen bij de vier grote zuivelkooperaties 57
8.5. Konklusies 63

9. Diskussie over prijsdifferentiatie 65
9.1. Inleiding 65
9.2. Invoering van prijsdifferentiatie 65
9.3. Verschillen in de melkveehouderij 67
9.4. Konkurrentie om de melk 70
9.5. Legitimatie van prijsdifferentiatie 72
9.6. Prijsdifferentiatie versterkt de verschillen tussen bedrijven 76
9.7. Superheffing: extra prijsdifferentiatie? 77
9.8. Prijsdifferentiatie aan banden? 79

10. Samenvatting 81

Bijlage 1 84

Verantwoording 87

VOORWOORD

Door het "Instituut voor Maatschappelijk Gericht Onderzoek in de Landbouw" (IMGO Landbouw) is in samenwerking met ons, een aantal leden van zuivelkoöperaties in Nederland, een onderzoek uitgevoerd naar prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties.
Het onderzoek, waarvan de resultaten in dit rapport staan, is uitgevoerd door Jeen Akkerman en Staf Depla als onderdeel van hun doktoraalstudie aan de Landbouwhogeschool te Wageningen.
Tijdens de samenwerking met onze groep zijn de voortgang en de resultaten van het onderzoek besproken. In deze landelijke groep veehouders zitten:
Maurits Hettinga (De Goede Verwachting), Henk Boonstra (Noord-Nederland), Henk Eefting (D.O.C.), Hans Hansse (leverancier Nestlé), Johan Kattewinkel (Coberco), Johan van Beek (Coberco), René Kea (Melkunie-Holland), Aad Verbij (Melkunie-Holland) en José Rompelberg (Campina).
Daarnaast namen Maurits Depla en Niek Koning namens IMGO Landbouw deel aan de vergaderingen.
De studenten zijn vanuit de Landbouwhogeschool begeleid door Huib Silvis (vakgroep Algemen Agrarische Ekonomie).

Naar aanleiding van de resultaten van dit onderzoek nemen wij het volgende standpunt in:

> Wij maken ons zorgen over de prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte bij onze zuivelkoöperaties.
> Uit het onderzoek blijkt dat prijsdifferentiatie mede tot stand is gekomen door konkurrentie tussen de zuivelfabrieken om de grote leveranciers. Prijsdifferentiatie is een middel om de grote boeren bij de koöperatie te houden.
> De mate van prijsdifferentiatie wordt grotendeels bepaald door deze beide faktoren. Het kan dan ook zo zijn, dat de prijsdifferentiatie daardoor toe blijft nemen. Dat kan gemakkelijk binnen de huidige regelingen, omdat de berekeningswijze bij prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties een arbitrair karakter heeft.
> Prijsdifferentaitie ontstaat vooral als gevolg van het doorberekenen van kosten aan melkveehouders in plaats van het omslaan

van de kosten per liter. Uit het onderzoek blijkt, dat het onmogelijk is om precies vast te stellen welk deel van de kosten per melkveehouder moet worden omgeslagen, en welk deel per liter. Ook is het arbitrair de tankkosten al of niet door te berekenen aan de individuele veehouders.

De afgelopen jaren zijn de gevolgen van prijsdifferentiatie in de meeste gevallen toegenomen, omdat de verschillen tussen de melkveehouderijbedrijven groter werden. Daardoor namen ook de kostenverschillen toe.
Daarnaast werden ook de per melkveehouder in rekening gebrachte kosten in de loop der jaren verhoogd; hogere vaste kosten die per melkveehouder in rekening worden gebracht, betekenen ook meer prijsdifferentiatie. Wij zijn dan ook bang dat prijsdifferentiatie verder toe zal nemen. Zeker nu de superheffing is ingevoerd, zal de konkurrentie om de grote boeren tussen de zuivelfabrieken toenemen. Veel fabrieken willen namelijk de nu ontstane overkapaciteit opheffen.

Wij hebben grote moeite met verder toenemende prijsdifferentiatie, omdat het de verschillen tussen de melkveehouderijbedrijven verder vergroot.

Uit het onderzoek blijkt ook, dat het Produktschap voor Zuivel de mogelijkheid heeft om prijsdifferentiatie aan banden te leggen.

Wij willen geen vergroting van prijsdifferentiatie. Maar een beperking.

Dit rapport biedt bruikbare informatie voor een verdere diskussie en standpuntbepaling over prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte bij zuivelkoöperaties.

1. INLEIDING

1.1. Wat is prijsdifferentiatie?

Sinds een aantal jaren wordt door vrijwel alle zuivelindustrieën in het uitbetalingsbeleid onderscheid gemaakt tussen kleine en grote leden/leveranciers. De netto-uitbetalingsprijs per kg melk is bij grote leveranties hoger dan bij kleine leveranties.
Dit verschil in netto-uitbetalingsprijs wordt "prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte" genoemd. Er is sprake van prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte, als de netto-uitbetalingsprijs per kg melk bij grote leveranties hoger is, dan bij kleine leveranties. Onder de netto-uitbetalingsprijs wordt hier verstaan: die opbrengstprijs, die ontstaat nadat alle inhoudingen en toeslagen verrekend zijn (vaste kosteninhoudingen, tankmelkrêgelingen, kwantumtoeslagen en kontrakten).
Er zijn ook andere vormen van prijsdifferentiatie. De uitbetalingsprijs hangt bijvoorbeeld ook af van de gehaltes en kwaliteit van de melk. Deze vormen van prijsdifferentiatie laten we hier buiten beschouwing. Het gaat in dit rapport om prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte. Prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte wordt door zowel de partikuliere, als de koöperatieve zuivelindustrie toegepast.

1.2. Onvrede met prijsdifferentiatie

Er zijn leden van zuivelkoöperaties in Nederland die deze prijsdifferentiatie onjuist vinden. Door de prijsdifferentiatie worden verschillen tussen grote en kleine melkveehouderijbedrijven versterkt. Dat vinden zij in strijd met de "koöperatieve gedachte". Daarom zijn zij voorstander van het principe "één melk, één prijs".
Andere leden vinden prijsdifferentiatie niet in strijd met de "koöperatieve gedachte". Zij vinden prijsdifferentiatie juist, als het verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine melkveehouders een afspiegeling is van het verschil in kosten die de zuivelfabriek maakt voor de veehouders. Zij zijn aanhangers van het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden".

De afgelopen jaren zijn er regelmatig boeren en boerinnen geweest die hun onvrede met prijsdifferentiate kenbaar hebben gemaakt. Het blijkt dat een aantal leden niet gelukkig is met de prijsdifferentiatie bij hun zuivelkoöperatie. Zodra geprobeerd wordt hieraan iets te doen, zijn de problemen groot. De grotere melkveehouders hebben veel ekonomische macht. Enerzijds bestaat er bij de koöperatie angst dat deze grotere melkveehouders "weg zullen lopen" naar andere zuivelondernemingen. Anderzijds hebben de grotere leden door stemdifferentiatie meer invloed dan de kleine leden. De grotere veehouders hebben dan ook vaak de doorslaggevende stem in de besluitvorming.
Zo is de afgelopen jaren door de jongerenraad van Melkunie en de Werkgroep Beter Zuivelbeleid in Noord-Holland geprobeerd de kwantumregeling bij Melkunie aan te passen. Die regeling is slechts een beetje veranderd, vooral omdat anders "de overgang voor onze grote leveranciers te groot zou worden".
Een tweede belemmering is het uitspelen van de melkveehouders bij de ene koöperatie tegen die bij een andere. "Kijk maar eens hoe erg het bij een andere koöperatie is", wordt boeren vertelt, als ze bezwaar maken tegen de invoering van prijsdifferentiatie bij de koöperatie waarvan ze lid zijn.

1.3. Onderzoek naar prijsdifferentiatie

De onvrede onder boeren was de aanleiding voor dit onderzoek naar prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties.
Om het uitspelen van veehouders bij de ene koöperatie tegen die bij andere koöperaties te voorkomen, is gekozen voor onderzoek in samenwerking met leden van verschillende koöperaties.
Er is groep gevormd, waaraan wordt deelgenomen door leden van de vier grote zuivelkoöperaties, leden van twee kleine koöperaties en een leverancier aan een partikuliere zuivelindustrie. Zij vormen een landelijke studiegroep. Deze groep bestaat uit zowel aanhangers van het principe "één melk, één prijs", als aanhangers van het principe "de kosten daar laggen waar ze gemaakt worden". In deze groep werden regelmatig de voortgang en de resultaten van het onderzoek besproken.

Het onderzoek moet antwoord geven op twee vragen:

1) Welke vormen van prijsdifferentiatie komen er voor en hoe groot zijn als gevolg daarvan, de verschillen in netto-uitbetalingsprijs?
2) Zijn de uitbetalingsregelingen in overeenstemming met het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden"?

Antwoord op deze vragen is nodig, om de diskussie over de toepassing van prijsdifferentiatie in zuivelkoöperaties te kunnen voeren.

In dit rapport staan de uitkomsten van het onderzoek. Het rapport is als volgt opgebouwd:

In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de geschiedenis van de zuivelkoöperatie en prijsdifferentiatie. Dit geeft inzicht in de achtergronden van de invoering van prijsdifferentiatie. In hoofdstuk 2 worden ook de vier verschillende vormen van prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte behandeld.

De prijsdifferentiatie die vandaag de dag wordt toegepast door de zuivelkoöperaties komt aan de orde in hoofdstuk 3 t/m 6. Achtereenvolgens worden de uitbetalingsregelingen van Noord-Nederland (hoofdstuk3), Coberco (hoofdstuk4), Melkunie (hoofdstuk 5) en Campina (hoofdstuk 6) behandeld. Per zuivelblok wordt eerst de ontstaansgeschiedenis van prijsdifferentiatie beschreven. Bij deze ontstaansgeschiedenis worden ook de argumenten voor de invoering ervan behandeld. In deze hoofdstukken wordt verder antwoord gegeven op de vraag welke vormen van prijsdifferentiatie worden toegepast en welke verschillen in netto-uitbetalingsprijs daardoor ontstaan.

In hoofdstuk 7 vaste kosten-regelingen bij de vier zuivelblokken vergeleken. In hoofdstuk 8 worden de tankmelkregelingen vergeleken. Deze twee regelingen worden vergeleken, om na te gaan in hoeverre ze per koöperatie verschillen en om de regelingen te toetsen op het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden".

In hoofdstuk 9 wordt dieper ingegaan op de vraag waarom prijsdifferentiatie ingevoerd is, en wat de strukturele effekten daarvan zijn. Ook de rol van de "koöperatiewetenschap" bij de invoering van prijsdifferentiatie komt aan de orde. Naar aanleiding hiervan wordt nagegaan in hoeverre prijsdifferentiatie door het Produktschap voor Zuivel aan banden te leggen is. Ook wordt het eefekt van de superheffing op prijsdifferentiatie besproken.

Hoofdstuk 10 bevat een samenvatting van het rapport.

2. GESCHIEDENIS VAN DE ZUIVELKOÖPERATIE EN PRIJSDIFFERENTIATIE

2.1. Inleiding

Om de achtergronden van prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties te beschrijven, wordt in dit hoofdstuk een korte schets gegeven van de ontwikkeling van de zuivelkoöperatie in Nederland. Die schets is zeker niet volledig, maar geeft een beschrijving van de ontwikkelingen die geleid hebben tot prijsdifferentiatie.
Naast ekonomische ontwikkelingen zijn daarbij ook de ontwikkelingen in de "koöperatieve gedachte" van belang. Beide passeren in dit hoofdstuk de revue.

2.2. Zuivelbereiding van de boerderij naar de fabriek

Tot ongeveer het eind van de vorige eeuw vond de zuivelbereiding plaats op de boerderijen zelf. Meestal werd door de boerin, al of niet samen met een "meid", boter en kaas gemaakt van de melk op het eigen bedrijf. Tegen het einde van de negentiende eeuw komt meer en meer de fabrieksmatige zuivelbereiding naar voren. Hoewel die ontwikkeling niet zonder slag of stoot ging, is toch de zuivelbereiding meer en meer verplaatst naar de fabriek. Daarvoor waren de volgende redenen:

a) Na 1870 verslechterde de exportpositie van Nederlandse boter en kaas. Naast het gemiddeld achterblijven van de kwaliteit van de Nederlandse produkten, vonden in ons land vele "knoeierijen" plaats. Daarbij werd goede boter vermengd met slechte boter, of met margarine (Rinkes Borger, 1878 en Coöperatie, 1979).
Deze kwaliteitsdaling moest wel tot een verslechtering van de Nederlandse exportpositie leiden. Dat werd nog versterkt door de uitbreiding van de zuivelproduktie in andere landen, bijvoorbeeld Denemarken, Zweden, Noord-Amerika en Nieuw-Zeeland. Hierdoor kwamen steeds grotere hoeveelheden van een uniform produkt aan de markt (Croesen, 1931).
Een voorwaarde voor het herstel van de Nederlandse exportpositie was het verbeteren van de kwaliteit. Ook moesten de partijen van een gelijke kwaliteit groter worden. Deze zaken konden onvoldoende bereikt

worden op de boerderijen zelf. Als oplossing werd de fabrieksmatige zuivelbereiding gezien. Rinkes Borger schrijft daarover al in 1878: "Nog blijft er bij de mogelijkheid dat kennis, toezicht en hulpmiddelen hier of daar voldoende zijn, een bezwaar en wel: dat er voor iedere boerderij een tijd komt, dat de hoeveelheid melk te klein is; om eene voldoende hoeveelheid boter frisch te kunnen afleveren, en nog dit, de opbrengst van ééne boerderij is te klein, om eene partij te vormen, die door uitmuntende en gelijke geur, smaak en kleur zich onderscheidt en groot genoeg is, om opgemerkt en naar verdienste betaald te worden. Die bezwaren kunnen niet bestreden worden, dan door het stelsel van vereniging".
Een ander voordeel was volgens Rinkes Borger dat "het in elk geval winstgevend is als men de macht heeft de producten te kunnen wijzigen als het jaargetijde, marktwaarde enz. zulks wenschelijk maken".

b) In de laatste twintig jaar van de negentiende eeuw werd de landbouw geteisterd door een ernstige krisis. Deze krisis uitte zich voor het eerst en het meest ingrijpend in een daling van de graanprijzen. Dit stimuleerde een uitbreiding van de veehouderij in die gebieden waar in die tijd overwegend akkerbouw werd bedreven en waar de veehouderij mogelijk was. De boeren en boerinnen in deze gebieden waren niet ingesteld op zuivelbereiding op de boerderij. De oprichting van een fabriek was daar de enige uitweg (Koning, 1975).

c) Onder invloed van technologische ontwikkelingen werden ook nieuwe zuivelprodukten geproduceerd. Al vóór 1980 is het vervaardigen van gekondenseerde melk mogelijk. In 1882 wordt in Den Haag de eerste kondensfabriek in Nederland gesticht (Croessen, 1931). De produktie van gekondenseerde melk is vrijwel onmogelijk op de boerderij zelf. Hetzelfde geldt voor de produktie van melkpoeder, die vanaf 1905 in ons land van de grond kwam.
Door deze technologische ontwikkelingen werd de fabrieksmatige zuivelbereiding bevorderd.

d) Vooral in het westen van het land had men door de toenemende verstedelijking behoefte aan betere waarborgen voor de samenstelling en hygiëne van de melk. Deze waarborgen zijn groter bij fabrieksmatige verwerking van de melk (Koning).

2.3. Zuivelkoöperatie en partikuliere zuivelindustrie

In eerste instantie waren het partikuliere fabrieken die werden opgericht voor de zuivelbereiding. Tot ongeveer 1900 neemt de partikuliere industrie en handel een overheersende plaats in.
In 1886 werd de eerste zuivelkoöperatie in het Friese Waga opgericht (NCR,1982). Daarna werden er snel zeer veel koöperatieve fabrieken gesticht.
De snelle opkomst van de zuivelkoöperatie en het achterblijven van de partikuliere industrie is te verklaren uit de volgende ontwikkelingen:

a) Er waren slechts weinig partikulieren die het aandurfden om een zuivelfabriek op te richten. De melkaanvoer naar zo'n fabriek was immers onzeker, omdat de boeren en boerinnen nog over het zuivelgereedschap beschikten en dus ieder moment hun leverantie konden staken (Minderhoud, 1931). Daardoor komt de partikuliere zuivelindustrie in gebieden met een lage melkdichtheid vrijwel niet van de grond. Dat geldt vooral voor de zandgebieden. De partikuliere industrie vestigde zich wel in gebieden met een hoge melkdichtheid, met name in het westen van het land (Hartveld e.a., 1981).

b) Er was ontevredenheid bij de boeren over de hoogte van de prijzen en de onbetrouwbare manier van hoeveelheidsbepaling door de partikuliere fabrikanten. "De ontevredenheid over de melkprijs die de spekulatieve zuivelfabrieken in Friesland uitbetaalde was algemeen en had op de ene plaats meer direkt en op de tweede plaats meer indirekt het ontstaan van zuivelcoöperaties tot gevolg" ("Coöperatie", 1977). Deze ontevredenheid was de direkte aanleiding voor de oprichting van de eerste zuivelkoöperatie in Warga.

In het noorden en westen was de zuivelkoöperatie vooral een reaktie op partikuliere praktijken. In het zuiden en oosten kwam de zuivelkoöperatie vooral op als gevolg van het gebrek aan partikuliere initiatieven.

2.4. Snelle groei van de zuivelkoöperaties

In het begin van deze eeuw maakten de zuivelkoöperaties een snellere groei door dan de partikuliere zuivelindustrie. Naast de hierboven genoemde redenen voor het ontstaan van koöperaties, hebben ook andere

oorzaken bijgedragen aan de snelle groei van de koöperaties.

a) Door de leveringsplicht hadden de koöperaties in mindere mate te kampen met de aanvangsmoeilijkheden, die de opkomst van de partikuliere zuivelindustrie belemmerden.

b) De kredietwaardigheid van de melkveehouders was groot genoeg om het hele bedrag, dat nodig was voor de investeringen in een zuivelfabriek, te kunnen lenen (Koning, 1976). Daardoor hadden de koöperaties vaak meer middelen tot hun beschikking dan de partikuliere fabrieken. De koöperatieve fabrieken waren in het begin dan ook groter dan de partikuliere fabrieken. Koöperaties konden daardoor vaak rendabeler werken.

c) In de jaren vanaf ongeveer 1900 konden de koöperaties, als gevolg van de leveringsplicht en de kredietwaardigheid van de leden, efficiënter produceren dan de spekulatieve fabrieken. Juist in deze periode waren de exportmogelijkheden voor zuivelprodukten zeer gunstig. De koöperaties konden zo hun voorsprong vergroten.

d) Notabelen, geestelijken en anderen van buiten de landbouw zetten zich in voor het oprichten van koöperaties.

e) De zuivelkoöperaties streden met succes tegen misbruiken in de zuivelhandel. Met name wisten ze de instelling van boter- en kaasmerken te bewerkstelligen.

f) Anders dan de partikuliere ondernemingen steunden de koöperaties de fokkerij, de bestrijding van tberculose en andere veeziekten (Koning, 1975).

2.5. Verschillende ontwikkelingen per regio

De ontwikkeling van de zuivelkoöperatie verschilt nogal van het ene gebied ten opzichte van het andere. Deze verschillen hangen samen met de ontwikkeling van de melkveehouderij in de verschillende gebieden. Belangrijke faktoren waren de kapitaalkracht en de konkurrentiepositie van de boeren in het gebied en de mate waarin de boeren in staat waren zonder hulp van buitenaf koöperaties op te zetten.

a) In het oosten, noorden en zuiden van het land zijn de koöperaties vroeger en sterker ontwikkeld dan in het westen.
Verder bleef in eerste instantie in Noord-Holland de boterproduktie

op de boerderijen gehandhaafd. Slechts de kaas werd in zogenaamde "dagkaasfabriekjes" bereid.
In Zuid-Holland en Utrecht bleef de zuivelbereiding voor een groot deel op de boerderij, zodat daar de opkomst van de zuivelkoöperatie nog verder achterbleef.

b) In het noorden waren het niet alleen "zuivere" koöperaties die gesticht werden. In Groningen werden tot 1915 voornamelijk NV's opgezet. De grote boeren waren rijk genoeg om zelf stoomzuivelfabrieken op te richten (Hartveld e.a., 1981).
In Friesland waren veel pachtboeren. Ze hadden zelf niet voldoende kapitaal om een fabriek te financieren. Door een koöperatie te vormen konden ze door onbeperkte aansprakelijkheid kapitaal van derden lenen (Koning, 1975).

c) In de zandgebieden is de zuivelkoöperatie zeer eenvoudig begonnen met handkrachtzuivelfabriekjes. Naast de beperkte middelen die deze boeren hadden, was het ook het gebrek aan organisatievermogen binnen de landbouw die vooral in het zuiden deze ontwikkeling heeft bevorderd.

2.6. De invoering van prijsdifferentiatie bij de zuivelkoöperaties

In het begin ging de ekonomische groei van de zuivelkoöperaties gelijk op met een betere bevordering van de belangen van de melkveehouders. Er bestond overeenstemming over de gedragsregels binnen de zuivelkoöperatie. Die gedragsregels waren onder andere zeggenschap van de leden (vaak één man, één stem), geen stemgerechtigd kapitaal van niet-leden, maximale uitbetalingsprijs (geen reservevorming), beperking van de koöperatieve aktiviteiten tot het bedrijfsbelang van de leden, niet ingrijpen in de zelfstandigheid van de leden, autonomie van de plaatselijke koöperaties en "één melk, één prijs".
Door veranderingen in de zuivelsektor veranderden de gedragsregels. Eén van die gedragsregels die veranderde was het principe "één melk, één prijs". In het begin van de jaren zeventig hebben de zuivelkoöperaties dit principe losgelaten. Hiervoor in de plaats kwam het idee dat een "koöperatie veeleer moet werken op basis van een rechtvaardige kosten-batentoerekening" (Coöperatie, 1977). Rechtvaardig wordt daarbij gevonden dat "de kosten daar gelegd worden waar ze gemaakt worden".

Dit had tot gevolg dat de grotere boeren netto per liter meer kregen dan de kleineren. Een aantal leden vond de invoering van dit principe in strijd met de "Koöperatieve gedachte".
In deze zelfde periode zijn ook andere gedragsregels veranderd. Twee belangrijke veranderingen zijn:
- Bij alle zuivelkoöperaties geldt nu dat het aantal stemmen per lid afhangt van de leverantiegrootte van dat lid;
- Een deel van de geldverdiensten van de fabriek worden niet meer uitbetaald. Dit om de vermogenspositie van de fabriek te versterken.

Beide wijzigingen waren noodzakelijk om de steeds optredende konkurrentie-achterstand ten opzichte van de partikuliere zuivelindustrie bij kapitaal-intensieve produktie (kondens, speciaalprodukten, enz.) weg te werken.
Om de achterstand goed te maken, moest de koöperatieve industrie koncentreren. De plaatselijke koöperaties waren daar niet altijd voor te vinden. Vooral de kleine boeren, en zeker de "wijkers" verwachtten een zo hoog mogelijke uitbetalingsprijs nu. Zij waren niet bereid een deel van de uitbetalingsprijs te bestemmen voor vermogensvorming.
Ook hechtten vele plaatselijke koöperaties aan eigen autonomie. Ze wilden niet fuseren. De groeibedrijven ("blijvers") hadden wel belang bij een op de toekomst gericht beleid. Door het aantal stemmen te koppelen aan de leverantiegrootte kregen de "blijvers" meer stemmen en konden fusies gemakkelijker tot stand komen.

2.7. "De koöperatieve gedachte"

In de beginjaren van de zuivelkoöperatie zijn begrippen als solidariteit, het belang van kleine boeren, "één voor allen, allen voor één", enz. belangrijke argumenten van de voorstanders van koöperatie.
Rinkes Borger, de initiatiefnemer voor fabrieksmatige zuivelbereiding in Groningen, schrijft in 1878 het volgende:
"Het kan zijn dat er zich bij de toepassing van dit denkbeeld (fabrieksmatige zuivelbereiding, red.) meer zwarigheden opdoen, maar ik meen, dat ze niet zoo groot kunnen zijn, dat ze afbraak doen aan de stelling:
dat het stelsel van samenwerking de kleine veehouders in staat stelt

even veel, ten minste bijkans evenveel, uit hunne melk te maken als de grooten".
Zeventig jaar later konstateert Minderhoud het gelijk van Rinkes Borger: "Vooral voor de in ons land zeer talrijke groep der kleine boeren en tuinders is de coöperatie een grote steun geweest. De materiële voordelen staan op de voorgrond, doch het niet-materiële effect is tenminste even goed aantoonbaar" (Minderhoud, 1931).
Van oudsher is het belang van kleine boeren een belangrijk onderdeel van de "koöperatieve gedachte". Als omstreeks 1970 bij een aantal zuivelkoöperaties overgegaan wordt tot prijsdifferentiatie, maken velen daartegen bezwaar. Door de FNZ wordt in die tijd prijsdifferentiatie afgeraden. In een brief van 28 maart 1969 noemt de secretaris van de toenmalige Zuid-Nederlandse Zuivelbond o.a. de volgende punten uit het FNZ- standpunt: "In het (...) aan het FNZ-bestuur uitgebrachte rapport werd onder meer geconcludeerd:

- dat het antwoord op de vraag, of het aanbeveling verdient in de coöperatieve zuivelindustrie tot prijsdifferentiatie naar geleverd kwantum over te gaan, afhangt van het antwoord dat men geeft op de vraag óf (en zo ja: in welke mate) men betekenis wil (blijven) hechten aan het solidariteitselement, dat vanouds in deze coöperatie mede in acht is genomen en o.a. in gelijke prijs voor gelijkwaardige melk (ongeacht kwantum) tot uitdrukking kwam.
  (...)
- dat men zich dient te realiseren dat invoering van prijsdifferentiatie naar geleverd kwantum belangentegenstellingen tussen de leden kan oproepen, die schadelijk zijn voor de goede onderlinge samenwerking in de vereniging.

Door het FNZ-bestuur is geconcludeerd dat het geen aanbeveling verdient een ontwikkeling in de richting van prijsdifferentiatie naar geleverd kwantum melk te bevorderen" (CZNZ, 1969)

In de loop van de jaren zeventig wordt prijsdiffentiatie echter bij vrijwel zuivelkoöperaties ingevoerd. Aan het "solidariteitselemnt" wordt dus minder nadruk gegeven. Toch wordt dit element, ook in de huidige tijd nog steeds benadrukt als het over de koöperatie gaat.
De heer Knotnerus, in 1976 scheidend voorzitter van het KNLC, zei het als volgt:

"Samenwerking en door samenwerking meer bereiken dan op je eigen houtje. De kleineren hebben daar het meeste behoefte aan, maar in onze maatschappij is de noodzaak om groot te worden, om samen een vuist te maken sterker dan ooit. Dus ik geloof dat de essentie van koöperatie nog aan betekenis heeft gewonnen" (Coöperatie, 1976).
De essentie van zuivelkoöperatie zou dus zijn dat kleine melkveehouders samen een vuist kunnen maken. Volgens de heer Mertens, tot 1982 voorzitter van de NCR, komt die essentie voort uit het idealisme bij een zuivelkoöperatie:
"Het individuele belang en het groepsbelang gaan binnen de coöperatie hand in hand. Ik weet zeker dat ook vandaag de dag veel mensen lid zijn van de coöperatie niet alleen voor zichzelf maar ook voor hun collega's. Dat is een stuk idealisme, of solidariteit, dat niet uit de coöperatie is weg te denken" (Coöperatie, 1982).
Dit idealisme blijkt voor Mertens niet zo ver te gaan dat alle boeren dezelfde melkprijs moeten krijgen. Over kwantumregelingen zei hij in 1978: "Dit is niet on-coöperatief. Het is niet meer dan rechtvaardig, dat kostenverschillen van grote leveranciers worden gehonoreerd" ("Melk", 1978).
Ook de toenmalige direkteur van de NCR, de heer Tybout, spreekt zich in 1970 uit over prijsdifferentiatie:
"En moeten grote leveranciers relatief meer ontvangen per eenheid produkt dan kleine leveranciers? Ik aarzel niet te zeggen dat ik voorstander ben van een dergelijke prijsdifferentiatie" ("Coöperatie", 1970).

2.8. De verschillende vormen van prijsdifferentiatie

In de loop van de jaren zeventig is bij vrijwel alle zuivelkoöperaties prijsdifferentiatie ingevoerd. Prijsdifferentiatie wordt toegepast in de volgende vormen:

a) Kwantumtoeslagen

Een veehouder krijgt boven een bepaalde leverantiegrootte een toeslag per liter. Deze toeslag geldt voor alle geleverde liters. Zo'n toeslag noemt men ongestaffeld. Meestal zijn kwantumtoeslagen gestaffeld. Dat wil zeggen dat alleen over de geleverde liters boven een bepaalde drempel toeslag wordt betaald.

b) Vaste kosten-regeling

Bij een vaste kosten-regeling worden de vaste kosten per melkveehouder direkt op de melkgeldafrekening in mindering gebracht. Elke veehouder betaalt, ongeacht leverantiegrootte, een gelijk bedrag. Dit heeft prijsdifferentiatie tot gevolg. Stel dat de vaste kosteninhouding f 1000,- per melkveehouder per jaar bedraagt. Een veehouder die 100.000 kg levert betaalt dus 1 cent per liter aan vaste kosten. Een veehouder die 300.000 kg levert betaalt dan 1/3 cent per liter aan vaste kosten. Er ontstaat op die manier een verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine leveranciers.

c) Tankmelktoeslag

Een veehouder met een tank krijgt een toeslag per liter. Deze toeslag kan gedifferentieerd zijn naar leverantiegrootte. Naast tankmelktoeslagen bestaan ook tankmelkinhoudingen als de tank in eigendom is van de fabriek. Ook deze tankmelkinhouding kan gedifferentieerd zijn naar leverantiegrootte.

d) Kontrakt

Een grote veehouder, of een groep van grote veehouders krijgt een hogere netto-uitbetalingsprijs dan de andere leveranciers. Deze hogere melkprijs is in een kontrakt vastgelegd.

3. DE REGELINGEN BIJ NOORD-NEDERLAND

3.1. De koöperatie Noord-Nederland

Noord-Nederland is eind 1982 ontstaan uit de fusie van de Frico-deelgenoten en de DOMO. Het is een koöperatie met ongeveer 8000 leden uit Friesland, Groningen en Drente. Zij leverden in 1983 gezamenlijk ongeveer 2500 miljoen kg melk. Bij de aangesloten leden zitten kleine en grote boeren. De verdeling naar jaarleverantie staat in tabel 3.1.

Tabel 3.1.: Leden en leveranciers bij Noord-Nederland naar leverantiegrootte, 1983

jaarleverantie (kg)	aantal leden en leveranciers
0 - 60.000	408
60.000 - 120.000	913
120.000 - 250.000	2391
250.000 - 500.000	2621
meer dan 500.000	1122
Totaal:	7455

3.2. Geschiedenis van de regelingen bij Noord-Nederland

In de DOMO-koerier van 13 februari 1981 lezen we: "In de algemene vergadering van DOMO d.d. 30 januari werd, bij meerderheid van stemmen, het besluit genomen, dat vanaf 1 februari 1981 een gedeelte (40%) van de vaste kosten direkt op de melkafrekening in rekening zal worden gebracht. Dit komt neer op *f* 15,- per 14 dagen."
Vanaf die tijd is dus sprake van een vaste kosten-inhouding in het DOMO-gebied. De 40 procent was een kompromis tussen voor- en tegenstanders van vaste kosten-inhouding. Eventuele wijziging van dit percentage kon alleen plaatsvinden na een uitspraak van de algemene vergadering.
"De reden dat de vaste kosten-inhouding op de agenda van DOMO werd geplaatst was dat een groeiend aantal leden stelt, dat de vaste kosten

direkt verbonden met het leveren van melk ongeacht de hoeveelheid, gedragen moet worden door degene waarvoor deze zijn gemaakt", aldus de DOMO-koerier van februari 1981.
Konkurrentie om de grote boeren werd niet genoemd als reden voor de invoering van een vaste kosten-inhouding. Bij de drie andere zuivelblokken was dit een belangrijke reden voor de invoering van de vaste kosten-inhouding. Ook de toen op stapel staande fusie met de Frico- deelgenoten kan een rol hebben gespeeld bij de invoering van de vaste kosten-inhouding bij DOMO. De Frico-deelgenoten hadden al langer een 100-procent vaste kosten-inhouding. Na de fusie zou er één uitbetalingssysteem moeten komen. Ook de tegenstand tegen de invoering van een vaste kosten-inhouding was groter dan bij de andere koöperaties. Vandaar een kompromis: slechts 40 procent van de vaste kosten werden per melkveehouder verrekend. De DOMO was de laatste van de grote zuivelkoöperaties die overging tot prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte.
Inmiddels is DOMO gefuseerd met de Frico-deelgenoten tot Noord-Nederland. Vóór de fusie werden door de Frico-deelgenoten alle vaste kosten, zoals berekend door de Bond van Coöperatieve Zuivelfabrieken in Friesland (BCZF), ingehouden. Deze vaste kosten-regeling is rond 1979 bij de Frico-deelgenoten ingevoerd. Bij de één eerder dan bij de ander.
Het oude systeem van de Frico-deelgenoten (100 procent vaste kosten inhouden) geldt nu voor heel Noord-Nederland. Bij de fusie zijn de vaste kosten voor de DOMO-boeren dan ook fors verhoogd: van ƒ 16,50 naar ƒ 30,- per maand (Melkspiegel, 1983).

Indertijd is in het noorden een tankmelktoeslag ingesteld, waardoor een verschil in uitbetalingsprijs met bussenmelk bestond. Hiermee wilde men de overgang van bussen- naar tankmelken stimuleren (DOMO-koerier, 1975). Die toeslag was bij DOMO en Frico niet gedifferentieerd naar leverantiegrootte. Daarnaast was er de tankhuur die de boeren aan DOMO moesten betalen, als ze de tank niet zelf in eigendom hadden.
In 1975 was de tankmelktoeslag zo hoog dat vanaf 50.000 kg jaarleverantie het tankmelken kostendekkend was. Voor de liters daarboven werd bij stijgende leverantie netto steeds meer per liter overgehouden aan de tankmelktoeslag. Grotere tanks kosten namelijk meer per liter. Omdat de toeslag niet gedifferentieerd was, hielden de grote leveranciers dus meer over.

De tanks waren tot 1973 in eigendom bij de DOMO. Om rentesubsidie te ontvangen voor investeringen in melktanks moesten ze in eigendom zijn bij de boeren. DOMO heeft toen de tanks terugverkocht aan de melkveehouders. In diezelfde periode besloot men bij DOMO de vaste kosten bij RMO-transport niet door te berekenen aan de individuele melkveehouder. "Medio 1972 is ter diskussie aan u voorgelegd een uitgewerkt systeem van kostentoerekening. De konklusie van de diverse plaatselijke ledenvergaderingen was voor het algemeen bestuur van uw organisatie aanleiding om op 9 januari 1975 te besluiten dat invoering hiervan, gelet op reakties uit de praktijk voorlopig zal worden aangehouden", aldus de DOMO-koerier van 10 januari 1975.
Bij de Frico-deelgenoten bestond ook een tankmelktoeslag om een verschil te bewerkstelligen met de bussenmelk en zo de invoering van de tanks te stimuleren. Deze tankmelktoeslag was echter wel gedifferentieerd naar leverantiegrootte.
Bij de fusie tot Noord-Nederland is de tankmelkregeling wel gedifferentieerd: "Bij de aanvang van de samenwerking binnen "Noord-Nederland" heeft het bestuur reeds vastgelegd, dat de melktanks in principe eigendom zijn van de organisatie en gratis beschikbaar worden gesteld aan de veehouder. Op grond van dit uitgangspunt wordt een netto tankmelktoeslag gegeven, die eens per jaar, in het voorjaar na afloop van het boekjaar, wordt uitbetaald. De netto tankmelktoeslag voor 1983, is toen reeds vastgesteld op ƒ 0,20 voor de eerste 100.000 kg geleverde melk en ƒ 1,15 voor de hoeveelheid boven de 100.000 kg melk" (Melkspiegel, 1983).
De hoeveelheid bussenmelk is in het Friese Bondsgebied inmiddels afgenomen tot ongeveer 3 procent van de totale hoeveelheid melk en speelt nauwelijks meer een rol. Toch heeft men de tankmelktoeslag niet afgeschaft. De reden die hiervoor aangevoerd wordt, is dat de tankkosten voor grote en kleine leveranciers niet even groot zijn. Daarom wordt een gedifferentieerde tankmelktoeslag gegeven.

3.3. Vaste kosten-regeling

Alle veehouders bij Noord-Nederland betalen ƒ 30,- per 14 dagen aan vaste kosten. Jaarlijks komen de vaste kosten op ƒ 780,- per melkvee-

houder.
Door de vaste kosten-inhouding ontstaat een verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine leden. Een boer die 50.000 kg per jaar levert, betaalt 1,56 cent per kg aan vaste kosten. Bij een jaarleverantie van 200.000 kg is dat 0,39 cent per kg, terwijl een boer die 600.000 kg levert nog maar 0,13 cent per kg aan vaste kosten betaalt. Het verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen een hele grote en een hele kleine boer is dus bijna 1,5 cent per kg.
Door het omslaan van de vaste kosten per boer, wordt het melkgeld anders verdeeld dan wanneer alle kosten per liter in rekening zouden worden gebracht. In het laatste geval krijgt iedereen dezelfde netto-uitbetalingsprijs per liter.
We kunnen uitrekenen hoeveel er per liter omgeslagen zou worden, als er geen vaste kosten per boer in rekening worden gebracht: de totale ingehouden vaste kosten bij Noord-Nederland zijn 7455 (aantal melkveehouders) x ƒ 780,- (vaste kosten per melkveehouder) = ƒ 5.814.900,-. In totaal werd in 1983 geleverd: 2.458.000.000. kg melk. Als we de totale vaste kosten omslaan per kg melk, komen we dus op een bedrag van ƒ 5.814.900,-/ 2.458.000.000 kg = 0,24 cent per kg.
Het verschil tussen het systeem van vaste kosten per boer en het systeem van alle kosten per liter wordt geïllustreerd in tabel 3.2.

Tabel 3.2.: Inhouding per melkveehouder bij "omslaan per liter" en "vaste kosten-inhouding", Noord-Nederland-1984

jaarleverantie (kg)	"omslaan per kg" (ƒ)	"vaste kosten per boer" (ƒ)	verschil totaal (ƒ)	per kg (ct)
50.000	120	780	- 660	- 1,32
100.000	240	780	- 540	- 0,54
200.000	480	780	- 300	- 0,15
300.000	720	780	- 60	- 0,02
400.000	960	780	+ 180	+ 0,05
500.000	1200	780	+ 420	+ 0,08
1.000.000	2400	780	+1620	+ 0,16

De boeren die precies 325.000 per jaar leveren, betalen bij de twee

systemen evenveel per jaar. Voor grotere boeren is het systeem van vaste kosten-inhouding aantrekkelijker, en hoe groter ze worden, hoe aantrekkelijker het is. Voor de melkveehouders die minder dan 325.000 kg leveren, bij Noord-Nederland ongeveer 60 procent van het totaal, is de vaste kosten-inhouding onaantrekkelijker dan het omslaan van alle kosten per liter.

De bovenstaande vaste kosten-inhouding wordt geadviseerd door de BCZF. Hij wordt ook door de andere ("vrije") koöperaties in Friesland toegepast. Een uitzondering hierop vormt "De Goede Verwachting" te Workum. Daar worden alle kosten per kg ingehouden ("variabele kosten-inhouding"). De voornaamste overweging hiervoor is om in de uitbetalingsprijs geen onderscheid te maken tussen grote en kleine leveranciers.

3.4. Opbouw vaste kosten

We gaan hier in het kort na hoe het advies van de BCZF voor de vaste kosten-inhouding eruit ziet. In het volgende overzicht wordt aangegeven welke posten tot de vaste kosten per melkveehouder worden gerekend, en hoe hoog elk van die posten is.

Opbouw van de vaste kosten per melkveehouder volgens de Bond van Coöperatieve Zuivelfabrieken in Friesland, 1984

1. Vaste kosten RMO; de vaste kosten per boerderijbezoek	ƒ 430,-
2. Vet- en eiwit onderzoek; bemonstering en analyse	ƒ 22,-
3. Kwaliteitsonderzoek; bemonstering en analyse	ƒ 62,-
4. Leden- en melkgeldadministratie; de kosten van de melkgeldafrekening e.d.	ƒ 200,-

5. Ledenblad; de kosten voor het
4 wekelijkse blaadje "De Melkspiegel" f 84,-

Als we deze posten optellen, komen we tot de

TOTALE VASTE KOSTEN PER LEVERANCIER PER JAAR: f 798,-

Het bedrag van f 798,- wordt afgerond op f 30,- per 14-daagse melkgeld-afrekening.

Bij de berekening van de verschillende posten gaat de BCZF uit van de kosten die variëren met het aantal veehouders. Bijvoorbeeld bij het vet- en eiwitonderzoek worden de kosten voor het "systeem" (laboratorium e.d.) als konstant beschouwd. Die kosten variëren niet met het aantal veehouders, en worden daarom niet opgenomen in de vaste kosten per melkveehouder. Ze worden per kg omgeslagen.
Hierdoor zijn de vaste kosten per melkveehouder bij Noord-Nederland lager dan bij de andere koöperaties (zie ook hoofdstuk 7).

3.5. De melktanks

Bij Noord-Nederland zijn de melktanks in eigendom van de koöperatie. Daarbij wordt de zogenaamde "netto-tankmelktoeslag" toegepast. Deze netto-tankmelktoeslag is gedifferentieerd naar leverantiegrootte. Daardoor ontstaat er een verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine leveranciers. Een boer die 50.000 kg levert, ontvangt 0,2 cent toeslag per liter. Een veehouder die 500.000 kg per jaar levert krijgt 0,96 cent toeslag per liter (zie tabel 3.3.). Het verschil in literprijs tussen een hele grote en een hele kleine veehouder is dus ongeveer 0,8 cent per liter.
Over de tankmelkregeling wordt ieder jaar een advies uitgebracht door de BCZF. Dat advies bevat naast de netto-tankmelktoeslag de bruto-tankmelktoeslag. De bruto-toeslag is niet gedifferentieerd en bedroeg in 1983 f 1,70 per 100 kg. Bij deze regeling wordt een individuele tankafrekening toegepast (tankhuur), of is de tank in eigendom van de

veehouder. De tankhuur per liter is hierbij afhankelijk van de tankinhoud en dus van de leverantiegrootte. De bruto-tankmelkregeling wordt toegepast bij drie "vrije" kooperaties, namelijk Huisternoord, Twee Provinciën en De Zuid-Oost Hoek.

Tabel 3.3.: Toeslag per liter bij tankmelkregeling Noord-Nederland, 1984

jaarleverantie(kg)	toeslag per kg(cent)
50.000	0,20
100.000	0,20
200.000	0,68
300.000	0,83
400.000	0,91
500.000	0,96
1.000.000	1,06

Grote tanks zijn per liter goedkoper dan kleine tanks. Dat is de motivatie om een grotere leverancier een hogere toeslag per liter te geven dan een kleinere leverancier. Het verschil in toeslag per liter zou het verschil in tankkosten per liter goedmaken.

3.6. Inkomensgevolgen

In tabel 3.4. staat hoeveel het inkomen toe- of afneemt, door de huidige regelingen toe te passen in plaats van alle kosten per liter om te slaan.

Tabel 3.4.: Toename of afname van het inkomen als gevolg van de uitbetalingsregelingen in plaats van alle kosten omslaan per liter melk, Noord-Nederland-1984

leverantie(kg)	vaste kosten(f)	tankmelkregeling(f)	totaal(f)	per liter(ct)
50.000	- 660	- 350	-1010	-2,02
100.000	- 540	- 700	-1240	-1,24
200.000	- 300	- 450	- 750	-0,38
300.000	- 60	- 200	- 260	-0,09
400.000	+ 180	+ 50	+ 230	+0,06
500.000	+ 420	+ 300	+ 720	+0,14
1.000.000	+1620	+1550	+3170	+0,32

Door de toepassing van de vaste kosten-regeling en de tankmelkregeling neemt het inkomen van een veehouder die 100.000 kg levert ƒ 1240,- af. Een veehouder die 500.000 kg levert gaat er ƒ 3170,- op vooruit.

4. DE REGELINGEN BIJ COBERCO

4.1. De koöperatie Coberco

Coberco is wat ledenaantal betreft de grootste zuivelkoöperatie in Nederland. In 1983 waren er ongeveer 12.000 leden, die in totaal 2678,1 miljoen kg melk leverden. De veehouders bij Coberco zitten in het oosten van het land, met name in de provincies Overijssel en Gelderland. Voor een indruk van de aantallen kleine en grote boeren bij Coberco: zie tabel 4.1.

Tabel 4.1.: Leden en leveranciers bij Coberco naar leverantiegrootte, 1983

jaarleverantie(kg)	aantal leden en leveranciers
0 - 50.000	933
50.000 - 100.000	2149
100.000 - 200.000	3640
200.000 - 300.000	2383
300.000 - 400.000	1588
400.000 - 500.000	757
meer dan 500.000	592
Totaal:	12.042

4.2. Geschiedenis van de regelingen bij Coberco

In 1973 is het huishoudelijk reglement van Coberco gewijzigd. Het werd daardoor mogelijk een vaste kosten-regeling in te voeren. De vaste kosten-inhouding werd echter nog niet ingevoerd. De redenen om het huishoudelijk reglement zo te wijzigen waren:

- konurrentie-overwegingen: "Ook al vanwege de konkurrentie in de grensgebieden moet Coberco ervoor zorgen al die grote leveranciers te behouden" (Coberco-Post, 1973).
- een juiste toerekening van de kosten: "Men moet zich realiseren dat de kleine leveranciers ook reeds thans aanzienlijk profiteren van de grote

bedrijven die lid zijn van onze coöperatie", aldus toenmalig voorzitter Prangsma (Coberco-Post, 1973).

Niet iedereen was het eens met deze wijziging van het huishoudelijk reglement. Volgens de tegenstanders was het in strijd met de koöperatieve gedachte: " één voor allen, allen voor één".

Op diezelfde ledenvergadering werd gezegd dat men de vaste kosten-inhouding geen kwantumtoeslag mocht noemen. "Ofschoon dit er bij de Coberco wel een keer van zal komen", aldus Prangsma (Coberco-Post, 1973).

Zo'n kwantumtoeslag zou nodig zijn om de grote leveranciers te binden. Een kwantumtoeslag is er bij Coberco nooit gekomen (met als uitzondering het kontrakt met een aantal melkveehouders in de polders). De vaste kosten-inhouding is er wel gekomen. Per 1 januari 1976 werd ƒ 156,- per jaar per melkveehouder ingehouden (kosten voor onderzoek van de melk op gehaltes en kwaliteit, en administratie).

Per 1 januari 1975 werd er bij de tankmelkers ƒ 400,- per jaar in rekening gebracht voor "vaste kosten RMO".

De vaste kosten-inhouding en de inhouding voor vaste kosten RMO zijn inmiddels opgelopen tot respektievelijk ƒ 624,- en ƒ 520,- per jaar.

In 1981 zei voorzitter Ten Kate het volgende over de vaste kosten-inhouding bij Coberco: "Als Coberco voeren wij een beleid waarbij verschillen in melkprijs alleen kunnen ontstaan door aantoonbare verschillen in vaste kosten per kg melk. Naar mijn mening wordt dit beleid ook door onze leden gedragen. Het is wel voor alle leden van belang dat deze verschillen in kosten ook in voldoende mate worden toegerekend. Gebeurt dat niet, dan bestaat het gevaar dat grotere bedrijven minder gaan toetreden, hetgeen tot schade is van allen" (Coberco-Post, 1981).

Niet (alleen) het "juist toerekenen van de kosten" is de reden, maar konkurrentie met andere fabrieken om de grote leveranciers speelt een duidelijke rol. Ook uit een telefonische mededeling van een Coberco-medewerker krijgen we de indruk dat de Coberco-top op een gegeven moment iets moest doen om te zorgen dat er voldoende (grote) bedrijven bleven toetreden. Toen is de vaste kosten-inhouding ingevoerd. "Het argument voor een vaste kosten-regeling is, dat je dan de kleinere boeren niet met een andere regeling harder hoeft aan te pakken", aldus deze medewerker.

In 1977 heeft de Jongeren Contact Commissie (JCC) bij Coberco een enquete gehouden. Eén van de vragen ging over kwantumtoeslagen. De meerderheid

(68 procent) was hiertegen. De belangrijkste reden om tegen te zijn was dat het in strijd is met de koöperatieve gedachte (Coberco-Post, 1979). Slechts 16 procent was voorstander van kwantumtoeslagen.

De diskussie rond kwantumtoeslagen is weer opgeleefd na de fusie met de Volnij. Samen met de Volnij moest er ook een kontrakt met een groep melkveehouders in de polders worden overgenomen. De Volnij stond bekend als een "spekulatieve koöperatie". Het beleid was om zoveel mogelijk melk overal vandaan te halen, waarbij koöperatieve principes zeker niet op de eerste plaats kwamen. Eén van de methoden die door de Vonij toegepast werden was een kwantumregeling. Die regeling was gestaffeld (zie tabel 4.2.).

Tabel 4.2.: Gestaffelde kwantumtoeslag bij Volnij

jaarleverantie(kg)	kwantumtoeslag (f/100 kg)
minder dan 50.000	0
50.000 - 100.000	0,50
100.000 - 200.000	1,00
200.000 - 300.000	1,50
meer dan 300.000	2,00

Er werden vrij hoge toeslagen betaald, omdat het alternatief voor de Volnij, in plaats van boerenmelk ophalen, het aankopen van melk via de "Apeldoornse notering" was. De prijs die dan betaald moest worden, lag hoger dan de prijs die aan de boeren betaald moest worden.
In 1981 werd de Volnij door Coberco overgenomen. De kwantumregeling was daarbij een moeilijk punt. De overgrote meerderheid van de Cobercoleden was tegen kwantumtoeslagen. Het leek dan ook onwaarschijnlijk dat Coberco ook de kwantumtoeslag bij Volnij zou overnemen. Begin 1981 wordt door voorzitter Ten Kate dan ook gezegd "dat de kwantumtoeslagregeling van Nijkerk niet door Coberco zal worden overgenomen; naar de leden toe kunnen we niet met verschillende uitbetalingsprijzen werken" (Coberco-Post, 1981). Ook Jan Vrielink, destijds voorzitter van de JCC, is duidelijk: "Het zou niet reëel zijn dat een groep boeren daarvan een betere melkprijs zou krijgen dan de Coberco-leden".
De toezegging van Ten Kate blijkt niet helemaal op te gaan. Als de fusie

rond is, wordt in Coberco-Post gemeld: "Een afwijking is, dat Nijkerk nog tot het einde van het boekjaar 1982 gerechtigd is haar systeem van kwantumtoeslag te handhaven".

Die kwantumregeling is nu dus afgeschaft, althans voor de meeste Nijkerk-leveranciers. Voor een kleine groep, 50 grote boeren uit de IJsselmeer-polders, is er onder andere nog wel een kwantumregeling. Deze groep, de "Coöperatieve Melkveehoudersvereniging IJsselmeerpolders", had sinds 1977 een leveringskontrakt met de Volnij.
Toen de Volnij overgenomen werd door Coberco, moesten ook de polder-boeren overgenomen worden. In het kontrakt met Volnij was namelijk voorzien in fusies. De situatie die nu ontstaan is, betekent dat Coberco aan de polderboeren 0,5 cent per liter meer moet betalen dan Noord-Nederland (waarin de NOVAC is opgegaan) uitbetaalt. Coberco heeft geprobeerd het kontrakt te veranderen. Eind 1981 was Coberco nog in onderhandeling. "Wij hebben hen (de polderboeren, red.) een laatste aanbod gedaan, nl. de looptijd van het bestaande kontrakt halveren. Wij hebben daarbij gezegd dat, mocht men daar niet op in willen gaan, Coberco dan een procedure gaat aanspannen, teneinde langs juridische weg het kontrakt gewijzigd te krijgen", vertelt Ten Kate op de kringvergaderingen (Coberco-Post, 1981). Die procedure is wel gestart, maar al snel beëindigd, omdat Coberco ging verliezen.
Uiteindelijk is er nu een groep van 50 grote boeren (ze leveren allemaal ongeveer 1 miljoen liter melk per jaar) die meer uitbetaald krijgt dan de Coberco-leden.

Bij Coberco zijn de tanks in eigendom van de fabriek. Coberco stelt de tank beschikbaar aan de veehouder. Tot 1972 stelde Coberco de tank gratis beschikbaar. De veehouders kregen daarom geen tankmelktoeslag (Coberco-Post, 1972). Vanaf 1972 moeten de veehouders een bepaald bedrag betalen voor het gebruik van de tank. Dit bedrag is afhankelijk van de jaarleverantie. Grote leveranciers moeten per liter minder betalen dan kleinere. De reden hiervoor is dat "de kosten variëren van ƒ 1,91 per 100 kg (bij jaarleverantie van 60.000 kg melk) tot ƒ 0,90 per 100 kg (bij 450.000 kg melk en meer)" (Coberco-Post, 1972).
Daarnaast werd er een ongedifferentieerde tankmelktoeslag ingevoerd. "Deze toeslag is mogelijk omdat op tankmelk lagere kosten drukken dan

op bussenmelk" (Coberco-Post, 1972). Kleine tanks (bij een jaarleverantie kleiner dan 60.000 kg) moesten de veehouders zelf kopen. Deze kleine veehouders kregen wel een tankmelktoeslag. Coberco financierde de tank, die dan in 7 jaar moest worden terugbetaald. Coberco gaf ook een eenmalige subsidie aan de tankmelkers die zelf een tank moesten kopen.
In de loop van de jaren zijn alleen de bedragen van de tankmelktoeslag en de tankmelkheffing veranderd.

4.3. Vaste kosten-regeling

In de vaste kosten-regeling bij Coberco wordt onderscheid gemaakt tussen tankmelkers en bussenmelkers. Allebei betalen ze ƒ 24,- per melkgeldafrekening eens per 14 dagen. De tankmelkers betalen daarnaast ƒ 20,- per 14 dagen voor "vaste handelingen RMO". Daar de laatste bussenontvangst bij Coberco eind 1984 zal plaatsvinden, beperken we ons hier tot de tankmelkers. Zij betalen jaarlijks 26 x ƒ 44,- = ƒ 1144,- aan vaste kosten.

Door deze kosten in rekening te brengen per melkveehouder, in plaats van deze kosten om te slaan per liter, ontstaat een herverdeling van het melkgeld. De boeren die weinig melk leveren krijgen een lagere nettouitbetalingsprijs, de grotere boeren een hogere, dan wanneer deze kosten per liter omgeslagen zouden worden.
Zo betaalt een boer die 50.000 kg melk levert 2,3 cent per kg aan vaste kosten. Een grotere boer die 200.000 kg levert, betaalt per liter 0,57 cent. Eentje met een miljoen liter melk betaalt nog maar 0,11 cent per liter.
Als de kosten per liter omgeslagen worden, ontstaat de volgende situatie: In totaal wordt nu ƒ 13.776.048,- aan vaste kosten ingehouden. De melkaanvoer van de leden is ongeveer 2.678.100.000 kg (1983). Per liter komt dit dus neer op 13.776.048/2.678.100.000 = 0,51 cent per liter. Het verschil tussen "vaste kosten per boer" en "omslaan per liter" komt duidelijk naar voren in tabel 4.3.

Door de vaste kosten-inhouding per melkveehouder krijgen de boeren die minder dan 225.000 kg per jaar leveren, hogere kosten en uiteindelijk

een lagere uitbetalingsprijs dan bij het systeem van "omslaan per liter". Hoe kleiner de boer, hoe groter het verschil. Voor de boeren boven de 225.000 kg jaarleverantie is het precies andersom. Die betalen minder bij de vaste kosten-inhouding dan bij omslaan per liter. Hier wordt het (positieve) verschil groter naarmate de jaarleverantie toeneemt.
Iets meer dan de helft van de melkveehouders bij Coberco zit onder de 225.000 kg jaarleverantie en zou dus beter af zijn bij het systeem van "kosten omslaan per liter", dan bij het huidige systeem van "vaste kosten per melkveehouder".

Tabel 4.3.: Inhouding per melkveehouder bij "omslaan per liter" en "vaste kosten-inhouding", Coberco-1983

jaarleverantie (kg)	"omslaan per liter" (f)	"vaste kosten per boer"(f)	verschil totaal(f)	per kg(ct)
50.000	255	1144	- 889	-1,78
100.000	510	1144	- 634	-0,63
200.000	1020	1144	- 124	-0,06
300.000	1530	1144	+ 386	+0,13
400.000	2040	1144	+ 896	+0,22
500.000	2550	1144	+1406	+0,28
1.000.000	5100	1144	+3956	+0,40

4.4. Opbouw vaste kosten

De filosofie achter de vaste kosten-inhouding is dat "de kosten daar gelegd worden, waar ze gemaakt worden". We gaan hier na welke kosten door Coberco als vaste kosten worden gerekend en hoe hoog de verschillende posten zijn.
In haar uitbetalingsbeleid volgt Coberco het melkprijsadvies van de Gelders-Overijsselse Zuivelbond (GOZ). Door die bond worden ook de vaste kosten opgesteld. In het volgende overzicht staan de posten die door de GOZ tot de vaste kosten gerekend worden.

Opbouw vaste kosten per melkveehouder volgens Gelders-Overijsselse Zuivelbond, 1984

1. Vaste kosten RMO. Hiertoe worden de kosten voor de vaste tijd per boerderijbezoek gerekend, onderverdeeld in:

- Loonkosten chauffeur	f 493,43
- Autokosten	f 154,28
- Brandstofkosten bij stationair draaien	f 59,50
Totaal	f 707,21

2. Gehalte- en kwaliteitsonderzoek

- Bemonstering van vet- en eiwit aan de fabriek	1,48
- Onderzoek vet- en eiwitgehalte	30,68
- Bemonstering op kwaliteit	24,57
- Onderzoek op kwaliteit	127,92
Totaal	f 184,65

3. Melkgeldafrekeningen. Hiertoe worden kosten door het bedrijf dat de administratie doet ("Agri-data") en de kosten aan de fabriek gerekend.

- Door "Agri-data"	46,64
- Aan de fabriek	15,49
Totaal	f 62,13

4. Administratie; ledenkapitaal en landbouwverklaring

- Uitgevoerd door "Agri-data"	f 3,35

5. Melkwinningsadviseur. De kosten van een melkwinningsadviseur worden omgeslagen over ongeveer 500 melkveehouders.

- Per tankmelker wordt in rekening gebracht	f 126,40

Als we deze vijf posten optellen, komen we tot de

TOTALE VASTE KOSTEN PER LEVERANCIER PER JAAR: f 1.083,74

Dit totale bedrag is exclusief omzetbelasting. Die belasting wordt er bij opgeteld en daarna wordt het totale bedrag door Coberco afgerond. Zo kwam men voor 1984 tot ƒ 1144,- vaste kosten per jaar, ofwel ƒ 44,- per 14-daagse melkafrekening.

4.5. Tankmelkregeling

Coberco kent een tankmelktoeslag. Die is destijds ingevoerd om de overschakeling van bussen naar de tank te stimuleren. De toeslag bestaat nog steeds en bedraagt nu ƒ 2,09 per 100kg (1984). Deze toeslag is niet gedifferentieerd naar leverantiegrootte.
Hoewel eind 1984 de bussenontvangst bij Coberco wordt afgeschaft, wil men de tankmelktoeslag handhaven. Bij afschaffen van de tankmelktoeslag gaat de uitbetaalde melkprijs omhoog. Die hogere prijs zou dan ook aan de polderboeren betaald moeten worden, maar in het kontrakt met de polderboeren is opgenomen dat Coberco ook het verschil in tankmelktoeslag tussen "Noord-Nederland" en "Coberco" aan de polderboeren moet uitbetalen. Er zou dus door afschaffen van de tankmelktoeslag een nog groter verschil ontstaan tussen de netto-uitbetalingsprijs voor de polderboeren en de Coberco-leden.

Het grootste deel van de melktanks is in eigendom bij Coberco. De boeren gebruiken de tanks en betalen daarvoor via de zogenaamde gebruiksovereenkomst. Via die betaling worden de tankkosten voor rente, afschrijvimg, onderhoud, verzekering e.d. betaald. Van alle tanks zijn er ongeveer 8400 in eigendom bij Coberco. Ongeveer 3000 tanks zijn in eigendom bij boeren. Dit betreft allereerst de kleinste leveranciers; als je minder dan 60.000 kg per jaar levert, moet je de tank zelf kopen. Daarnaast zijn er fabrieken gefuseerd met Coberco waar de tanks in eigendom waren bij de boeren. Een deel van die boeren heeft de tank in eigendom gehouden.

De gebruiksovereenkomst is als volgt opgebouwd:
Elke boer betaalt ƒ 1,35 per 100 kg geleverde tankmelk. Aan het eind van het jaar wordt bij de lagere leverantiegroottes (tot 100.000 kg) extra ingehouden. Voor de leveranties groter dan 130.000kg wordt een

gedeelte van de ƒ 1,35 terugbetaald.
Dit gebeurt als volgt: Leverantiegroottes van 60.000 tot 80.000 kg betalen ƒ 1,40 per 100 kg extra over het ontbrekende gedeelte tot 80.000 kg. En ƒ 1,00 per 100 kg extra over het ontbrekende gedeelte tot 100.000 kg. Dat betekent dat een veehouder die 60.000 kg levert over 20.000 kg ƒ 1,40 per 100 kg extra moet betalen en over 20.000 kg ƒ 1,00 per 100 kg extra moet betalen.
Een veehouder die 75.000 kg levert, moet over 5000 kg ƒ 1,40 per 100 kg bijbetalen en over 20.000 kg ƒ 1,00 per 100 kg.
Veehouders die tussen de 80.000 en 100.000 kg leveren moeten ƒ 1,00 per 100 kg over het gedeelte tot 100.000 kg extra betalen.
Bij veehouders die tussen de 100.000 en 130.000 kg leveren wordt geen extra inhouding toegepast.
De boeren die meer dan 130.000 kg leveren krijgen geld terug. Dat gaat gestaffeld.
Over de liters tussen 130.000 en 160.000 kg ontvangen ze ƒ 1,00 per 100 kg terug. Over de liters tussen de 160.000 en de 200.000 krijgen ze ƒ 0,80 per 100 kg terug. Over de liters boven de 200.000 jaarleverantie wordt ƒ 0,70 per 100 kg terugbetaald.
Een veehouder die 300.000 kg levert, ontvangt dus 30.000 keer 1 cent, 40.000 keer 0,8 cent en 100.000 keer 0,7 cent terug. In totaal ontvangt hij dus ƒ 1320,- terug.
Het uiteindelijke effekt van deze gebruiksovereenkomst staat in tabel 4.4.

Tabel 4.4.: Te betalen voor gebruik van de tank bij Coberco (1984)

jaarleverantie (kg)	Te betalen tankkosten per 100 kg (ƒ)
70.000	1,84
100.000	1,35
150.000	1,22
200.000	1,04
300.000	0,91
400.000	0,85
500.000	0,81
1.000.000	0,73

Als we onder "netto-uitbetalingsprijs" verstaan de opbrengstprijs die ontstaat nadat alle toeslagen en inhoudingen verrekend zijn, ontstaat als gevolg van de gebruiksovereenkomst bij het tankmelken dus een verschil in netto-uitbetalingsprijs. Dat verschil is tussen een hele grote boer en een hele kleine boer ongeveer 1 cent per liter.

4.6. Inkomensgevolgen

In tabel 4.5. staat hoeveel het inkomen toe- of afneemt, door de huidige regelingen toe te passen in plaats van alle kosten per liter om te slaan.

Tabel 4.5.: Toename of afname van het inkomen als gevolg van de uitbetalingsregelingen in plaats van alle kosten omslaan per liter melk, Coberco-1984

jaarleverantie (kg)	vaste kosten (ƒ)	tankmelkregeling (ƒ)*)	totaal (ƒ)	per liter (ct)
100.000	- 634	- 400	- 1034	- 1,03
200.000	- 124	- 180	- 304	- 0,15
300.000	+ 386	+ 120	+ 506	+ 0,17
400.000	+ 896	+ 400	+ 1296	+ 0,32
500.000	+ 1406	+ 700	+ 2106	+ 0,42
1.000.000	+ 3956	+ 2200	+ 6156	+ 0,62

*) Bij omslaan van alle tankkosten over de liters, wordt per liter ongeveer 0,95 cent betaald.

Door de toepassing van de vaste kosten-regeling en de tankmelkregeling neemt het inkomen van een veehouder die 100.000 kg levert ƒ 1034,- af. Een veehouder die 500.000 kg levert gaat er ƒ 2106,- op vooruit.

4.7. De "Coöperatieve Melkveehoudersvereiging IJsselmeerpolders"

De 50 polderboeren krijgen meer uitbetaald dan de Coberco-leden,

namelijk:

- De tankmelktoeslag is voor de polderboeren hoger (ƒ 2,41 per 100 kg), dan voor de Coberco-leden (ƒ 2,09 per 100 kg). Door de polderboeren is namelijk in het kontrakt opgenomen dat als NOVAC/Noord-Nederland meer geld in de tankmelktoeslag stopt, ten koste van de uitbetalingsprijs, dat dit gekorrigeerd moet worden via de tankmelktoeslag die Volnij/Coberco aan de polderboeren betaalt. Dat is gebeurd, en nu ligt de tankmelktoeslag dus hoger.
- In het kontrakt met de polderboeren is een aparte kwantumregeling opgenomen. Omdat ze allemaal, op één na, in de hoogste klasse vallen, betekent dit in de praktijk dat ze ongeveer 0,3 cent per liter extra ontvangen.
- Zolang de Coberco-prijs lager is dan de prijs bij Noord-Nederland + 0,5 cent, krijgen de polderboeren de prijs bij Noord-Nederland + 0,5 cent.

5. DE REGELINGEN BIJ MELKUNIE-HOLLAND

5.1. De koöperatie Melkunie-Holland

Ontstaan uit de fusie tussen de CMC en C.V. De Noord-Holland, is Melkunie-Holland het grote koöperatieve zuivelblok in het westen. In 1983 waren er 6511 leden, die gezamenlijk ongeveer 1400 miljoen liter melk leverden. De leden komen voornamelijk uit de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht. Bij die leden zitten grote, minder grote en kleine leden. De verdeling van de leden naar leverantiegrootte staat in tabel 5.1.

Tabel 5.1.: Leden en leveranciers bij Melkunie naar leverantiegrootte, 1983

jaarleverantie (kg)	aantal leden en leveranciers
0 - 60.000	790
60.000 - 125.000	1295
125.000 - 250.000	2235
250.000 - 500.000	1843
500.000 - 1.000.000	337
meer dan 1.000.000	11
Totaal	6511

5.2. Geschiedenis van de regelingen bij Melkunie

Begin jaren zeventig had de tankmelkregeling bij Melkunie (toen CMC) een kwantumkarakter in zich. Een melkveehouder met een tank kreeg toeslag per liter. Bedrijven die een jaarleverantie hadden tot 100.000 kg kregen 1,5 cent per liter. Voor de per jaar verder afgeleverde liters werd de toeslag per 100.000 kg steeds met 0,1 cent per liter verhoogd.
De tankmelkregeling was in het leven geroepen om de omschakeling van bussen naar tankmelken te stimuleren. Bij een grotere tank zijn de

kosten per liter lager voor de melkveehouder dan bij de aanschaf van een kleine tank. Uit het Melkunie-orgaan "Melk" blijkt in 1976 dat de bedrijven met meer dan 20 koeien meer overhouden aan de tankmelkregeling dan dat de tank aan kosten met zich meebrengt. Hoe groter ze worden, hoe meer ze overhouden.
Die tankmelkregeling had een kwantumkomponent, omdat de konkurrentie om de grote tankmelkers bij CMC weg te halen, groter was geworden. De oorzaak hiervan lag bij zuivelondernemingen die een snelle groei doormaakten omdat zij wel aan de supermarkten konsumptiemelk leverden (zie ook 2.6.). Deze ondernemingen gingen toen op zoek naar grote tankmelkers. Dit leidde binnen de CMC tot een vergrote druk van grotere melkveehouders om prijsdifferentiatie in te voeren. Over een prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte zonder meer, kon men het binnen de CMC echter tot 1973 niet eens worden. Een in 1971 ingestelde werkgroep kwam niet tot een eensluidend advies. Als kompromis werd toen vanaf 1972 de tankmelktoeslag gedifferentieerd naar leverantiegrootte. In 1976 werd de kwantumkomponent van de tankmelktoeslag afgeschaft. De tankmelktoeslag werd toen vastgesteld op ƒ 2,25 per 100 kg.
In 1982 werd de tankmelktoeslag helemaal afgeschaft. Het Melkuniegebied was toen in zijn geheel overgestapt van bussen naar tankmelken.

Op 1 januari treedt bij Melkunie (toen CMC) een kwantumtoeslag in werking. Deze toeslag heette toen een bonusregeling. In de vergaderingen waar deze regeling met de leden besproken werd, kwamen "coöperatieve bezwaren" naar voren: "Ik betreur deze regeling zeer, één voor allen, allen voor één". "De kleintjes, hebben die geen brood nodig?" (Melk, 1973).
Konkurrentieoverwegingen gaven de doorslag om deze regeling in te voeren. "We moeten de CMC bij elkaar houden", zijn de woorden van voorzitter A. van Leeuwen, "... dat is eigenlijk de dieperliggende oorzaak waarom de CMC tot de, op het eerste gezicht zo weinig coöperatief lijkende, regeling overstapt en via een bonusregeling een verschil in melkprijs naar grootte van de (jaar) leverantie, invoert" (Melk, 1973).
In december 1974 wordt de bonusregeling gewijzigd. De gestaffelde opbouw is dan als volgt (tabel 5.2.):

Tabel 5.2.: Bonusregeling bij CMC, december 1974

jaarleverantie (kg)	toeslag (cent per kg, gestaffeld)
50.000 - 80.000	0,5
80.000 - 100.000	1,0
100.000 - 200.000	1,5
200.000 - 300.000	2,0
enzovoort	enzovoort

Dit betekende een vergroting van de toeslag. Tot december 1974 kreeg een melkveehouder van 300.000 kg 1,2 cent per liter voor de laatste 100.000 kg. Nu kreeg hij 2,0 cent per liter voor deze laatste 100.000 kg.
In Melk is te lezen dat in die tijd de strijd om de melk nog steeds gaande is. Maar er blijven ook nog steeds tegenstanders van deze kwantumregeling. Dit blijkt uit ingezonden brieven in Melk en uit het feit dat de jongeren de CMC- bonusregeling als een "opgedragen noodzakelijk kwaad beschouwen". Zij willen een aftopping van de bonusregeling.

Vooruitlopend op de fusie tussen de CMC en De Noord-Holland krijgen in 1978 beide fabrieken dezelfde voorschotprijs. De regelingen van de CMC worden overgenomen. De Noord-Holland hanteerde tot dan toe eeen vaste kosten-regeling. Er was geen bonusregeling. In de diskussie over de verandering van de regeling werd opgemerkt dat de bonusregeling niet koöperatief was. Er werd toen van direktiezijde van De Noord-Holland het volgende tegenin gebracht:
"We deden nooit openlijk, maar wel verbloemd aan kwantumtoeslagen. Als je 't uitrekent sloegen de vaste kosten-inhouding op de kleine bedrijven heel hard toe. En ook het totale vaste kosten-inhoudingsbedrag was niet het juiste bedrag" (Melk, 1978).
In 1978 was de konkurrentieoverweging niet meer het enige argument om prijsdifferentiatie toe te passen. "Een resultatenverdeling van een coöperatie die geen rekening houdt met door individuele veehouders veroorzaakte kosten en opbrengsten zou een direkte bemoeienis inhouden met de wijze waarop een boer thuis een inkomen tracht te verwerven. Een coöperatie is dan ook gehouden het resultaat van ge-

zamenlijke inspanning te verdelen op basis van objectieve en zakelijk te verantwoorden gegevens" (Melk, 1978). De prijsdifferentiatie naar kwantum wordt nu ook beargumenteerd met het principe "de kosten daar leggen waar ze gemaakt worden".
In 1981/1982 was het thema van de jongerenraad "Melkprijs en differentiatie naar kwantum". Men ging er van uit dat een vaste kostenregeling het meest eerlijke systeem was. De jongeren kwamen tot de konklusie dat de bestaande kwantumregeling te gunstig was voor kleine en hele grote bedrijven (zie tabel 5.3.).

Tabel 5.3.: Netto effekt van inhoudingen en toeslagen bij kwantumregeling en vaste kosten omslag, Melkunie-1983

jaarleverantie (kg)	kwantumregeling (f)	vaste kosten omslag (f)
50.000	- 605	- 1185
100.000	- 860	- 810
200.000	- 570	- 60
300.000	+ 220	+ 690
400.000	+ 1510	+ 1440
500.000	+ 3300	+ 2190
600.000	+ 5590	+ 2940
800.000	+ 11170	+ 4440

Ook de direktie en het bestuur gingen bij de vaststelling van de nieuwe praktijkregeling uit van dit principe. Bij de oude regeling betaalden de kleine boeren slechts een deel van de kosten. De grote boeren kregen te veel terug. Men wilde niet in één keer de kwantumregeling afschaffen. Het resultaat was de huidige regeling. 50 procent van de vaste kosten worden per melkveehouder ingehouden en de kwantumtoeslagen wordenaan een maximum van 2 gulden per 100 kg gebonden. Reden om slechts gedeeltelijk op het, in hun ogen, eerlijkste systeem over te gaan, waren konkurrentieoverwegingen. "Aangezien een rekenkundig juiste kostentoedeling niet te grote risiko's voor melkverlies mag meebrengen, meent het bestuur dat het volgende een evenwichtige oplossing is".
Een andere reden om niet in één keer naar 100 procent vaste kosteninhouding te gaan is dat zowel voor de grote, als ook voor de kleine

boeren de inkomensverandering op korte termijn te groot is. Eind 1982 was de diskussie over de nieuwe praktijkregeling afgerond. De direktie vond dat je dan niet meteen 6 weken later naar een 100 procent vaste kostenregeling kan gaan.

De nieuwe praktijkregeling ging in op 1 januari 1983. Deze regeling geldt nu nog. De wijzigingen in de praktijkregeling van Melkunie zijn in overleg met de partikuliere industrie tot stand gekomen. De meeste partikuliere fabrieken volgen de Melkunie op afstand; ze schaffen de kwantumregeling minder snel af. Melkunie wil op termiijn naar een 100 procent vaste kosten-regeling. De bestaande regeling wordt eind 1985 geëvalueerd. Het tijdstip waarop de 100 procent vaste kosten-regeling van kracht wordt hangt mede af van de bereidheid van de partikuliere industrie om mee te gaan. De kwantumregeling zou bij 100 procent vaste kosten-regeling worden afgeschaft.

5.3. Vaste kosten-regeling

Door MelkUnie-Holland wordt op ƒ 30,- per melkgeldafrekening (= per 14 dagen) aan vaste kosten ingehouden. Op jaarbasis is dat ƒ 780,- per melkveehouder. De totale berekende vaste kosten zijn bij Melkunie ƒ 1560,- per jaar, ofwel ƒ60,- per melkgeldafrekening. Hiervan wordt dus de helft per melkveehouder ingehouden.

Door deze vaste kosten-inhouding ontstaat er een verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine leveranciers. Een boer die 50.000 kg per jaar levert, betaalt 1,56 cent per kg aan vaste kosten. Bij een leverantie van 200.000 kg is dat 0,39 cent per kg, terwijl een boer die 600.000 kg levert nog 0,13 cent per kg bijdraagt aan de vaste kosten. Het verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen een kleine en een hele grote melkveehouder kan tot ongeveer 1,5 cent per kg oplopen.
De vaste kosten die nu per melkveehouder omgeslagen worden, kunnen ook per liter ingehouden worden. Dan ontstaat de volgende situatie:
Via de inhouding per melkgeldafrekening ontvangt Melkunie-Holland nu:
6511 x ƒ 780,. = ƒ 5.078.580,,-. (6511 is het aantal bedrijven dat

aan Melkunie-Holland levert). De melkaanvoer van de leden is ongeveer 1.412,2 miljoen kg (1983).
Per liter komt dit dus neer op 5.078.580/1.412.200.000 = 0,36 cent per liter. Het verschil tussen "vaste kosten-inhouding" en "omslaan per liter" komt duidelijk naar voren in tabel 5.4.

Tabel 5.4.: Inhouding per melkveehouder bij "omslaan per liter" en "vaste kosten-inhouding", Melkunie - 1983

jaarleverantie (kg)	"omslaan per liter" (f)	"vaste kosten per boer" (f)	verschil totaal (f)	per kg (ct)
50.000	180	780	- 600	- 1,20
100.000	360	780	- 420	- 0,42
200.000	720	780	- 60	- 0,03
300.000	1080	780	+ 300	+ 0,10
400.000	1440	780	+ 660	+ 0,17
500.000	1800	780	+ 1020	+ 0,20
1.000.000	3600	780	+ 2820	+ 0,28

Door de vaste kosten-inhouding per boer, betalen boeren die minder leveren dan 216.000 liter meer, dan wanneer de kosten omgeslagen worden per liter. Hoe kleiner de leverantiegrootte, hoe groter het verschil tussen de twee systemen. Voor de groep die boven deze leverantiegrootte zit geldt het omgekeerde: hoe groter de boer, hoe groter het (positieve) verschil tussen "vaste kosten" en "omslaan per liter". Iets meer dan de helft van de Melkunie-leden zit beneden een jaarleverantie van 216.000 kg en betaalt dus bij het huidige systeem meer dan bij het "omslaan per liter".

5.4. Opbouw vaste kosten

Ook Melkunie-Holland staat op het standpunt dat "de kosten daar gelegd moeten worden, waar ze gemaakt worden". Dat is de achtergrond van de vaste kosten-inhouding per melkveehouder. Deze gedachte komt ten dele tot uiting in de "praktijkregelingen" bij Melkunie; de helft van de

totale vaste kosten wordt per melkveehouder in rekening gebracht. Het totaal berekende bedrag is ƒ 1560,- op jaarbasis. In het volgende overzicht staat hoe dat bedrag is opgebouwd.

Opbouw vaste kosten per melkveehouder bij Melkunie-Holland, 1984

Door Melkunie-Holland worden de volgende posten tot de "vaste kosten" gerekend:

1. Voorrijkosten RMO. Hiertoe worden de kosten van de vaste tijd per boerderijbezoek gerekend (7 minuten) en de kosten van het afleggen van de afstand van veehouder naar veehouder (1 km). In totaal komt dit op ƒ 910,-

2. Gehalte- en kwaliteitsbepaling
   - kwaliteitskontrole en vet- en eiwit-onderzoek . ƒ 135,-
   - begeleiding en kosten eigen laboratoria ƒ 133,-

   Totaal ƒ 268,-

3. Melkgeldadministratie ƒ 339,-

4. Verenigingsinformatie (kosten ledenblad) ƒ 43,-

Als we deze posten optellen, komen we tot de

TOTALE VASTE KOSTEN PER LEVERANCIER PER JAAR: ƒ 1560,-

5.5. Kwantumregeling

Naast de vaste kostenregeling bestaat er bij Melkunie-Holland een zogenaamde kwantumregeling. Die regeling komt er op neer dat eerst iedereen een bepaald bedrag per liter betaald, wat daarna weer uitgekeerd wordt. Maar dan niet evenveel per liter, maar gestaffeld afhankelijk van de leverantiegrootte.
De kwantumregeling wordt gefinancierd uit een inhouding van ƒ 0,74

per 100 kg over alle melk. Dat totale bedrag wordt als volgt verdeeld onder de boeren: zie tabel 5.5.

Tabel 5.5.: Gestaffelde kwantumtoeslag bij Melkunie-Holland, 1984

jaarleverantie (kg)	kwantumtoeslag per 100 kg (gestaffeld)(ƒ)
0 - 100.000	0
100.000 - 200.000	1,00
200.000 - 300.000	1,50
300.000 en meer	2,00

Deze kwantumregeling is gestaffeld. Dat wil zeggen dat een melkveehouder die 250.000 kg levert, over de eerste 100.000 kg geen toeslag ontvangt, over de tweede 100.000 kg ontvangt hij ƒ 1,00 per kg en over de laatste 50.000 kg krijgt hij ƒ 1,50 per 100 kg toeslag.

Het effekt van deze regeling is, net als bij de vaste kosten-inhouding, een verschil in netto-uitbetalingsprijs tussen grote en kleine leveranciers. Een boer die 50.000 kg levert ontvangt geen kwantumtoeslag. Een boer van 250.000 kg ontvangt gemiddeld ƒ 0,70 cent per liter en eentje van 600.000 kg melk 1,41 cent per kg. Het verschil in netto-uitbetalingsprijs als gevolg van de kwantumregeling tussen een hele grote en een hele kleine is dus bijna 1,5 cent per kg.

In tabel 5.6. staat weergegeven hoeveel een boer, afhankelijk van zijn leveringsgrootte, bijdraagt en terugontvangt via de kwantumregeling.

Tabel 5.6.: Effekten op uitbetalingsprijs van kwantumregeling bij Melkunie-Holland, 1983

jaarleverantie	inhouding (ƒ)	toeslag (ƒ)	verschil:toeslag-inhouding totaal(ƒ)	per kg (ct)
50.000	370	0	- 370	- 0,74
100.000	740	0	- 740	- 0,74
200.000	1480	1000	- 480	- 0,24
300.000	2220	2500	+ 280	+ 0,09
400.000	2960	4500	+ 1540	+ 0,39
500.000	3700	6500	+ 2800	+ 0,56
1.000.000	7400	16500	+ 9100	+ 0,91

Bij deze kwantumregeling betalen boeren die minder dan ongeveer 265.000 kg per jaar leveren méér, dan ze terugontvangen. Een ruime meerderheid van de Melkunie-leden betaalt dus meer dan ze terugontvangt via de kwantumtoeslagen. Boven een jaarleverantie van ca. 265.000 kg wordt het effekt op de uitbetalingsprijs steeds positiever. De allergrootste boeren zien hun uitbetalingsprijs als gevolg van de kwantumregeling bijna 1 cent per kg stijgen.

5.6. De Melktank

Bij Melkunie-Holland zijn de tanks in eigendom bij de leden. Dat betekent dat de kosten voor het bewaren, koelen enz. van de melk door het individuele lid worden betaald. De kosten hiervan zijn afhankelijk van de jaarleverantie. Een kleine boer heeft een kleine tank nodig, een grote boer een grote. Per liter is echter een kleine tank duurder dan een grote tank. Daardoor heeft een kleine boer per liter hogere tankkosten dan een grote boer. Dit verschil in kosten ligt in de orde van grootte van 1,5 cent per liter tussen een kleine boer en een hele grote boer. Voor de berekening van de tankkosten voor de verschillende bedrijfsgroottes zie bijlage 1. In hoeverre dit een vorm van prijsdifferentiatie is wordt in hoofdstuk 8 behandeld.

5.7. Inkomensgevolgen

In tabel 5.7. staat hoeveel het inkomen toe- of afneemt, door de huidige regelingen toe te passen in plaats van alle kosten per liter om te slaan.
Door de toepassing van de vaste kosten-regeling en de kwantumtoeslagen neemt het inkomen van een veehouder die 100.000 kg levert ƒ 1160,- af. Een veehouder die 500.000 kg levert gaat er ƒ 3820,- op vooruit. Melkunie heeft geen tankmelkregeling. De tanks zijn in eigendom bij de veehouder. De tankkosten per liter zijn bij grote veehouders lager dan bij kleine veehouders. Als we de inkomensgevolgen bij koöperaties, waar de tanks in eigendom bij de boeren zijn, vergelijken met

de inkomensgevolgen bij de koöperaties, waar de tanks in eigendom van de fabriek zijn, moet daarmee rekening gehouden worden.

Tabel 5.7.: Toename of afname van het inkomen als gevolg van de uitbetalingsregelingen in plaats van alle kosten omslaan per liter melk. Melkunie, 1984

leverantie(kg)	vaste kosten(f)	kwantumtoeslag(f)	totaal(f)	per liter(ct)
50.000	- 2600	- 370	- 970	- 1.94
100.000	- 420	- 740	- 1160	- 1,16
200.000	- 60	- 480	- 540	- 0,27
300.000	+ 300	+ 280	+ 580	+ 0,19
400.000	+ 660	+ 1540	+ 2200	+ 0,55
500.000	+ 1020	+ 2800	+ 3820	+ 0,76
1.000.000	+ 2820	+ 9100	+11920	+ 1,19

6. DE REGELINGEN BIJ CAMPINA

6.1. De koöperatie Campina

Campina is de grootste zuivelkoöperatie in het zuiden van het land. De leden en leveranciers komen vooral uit de provincies Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. In 1983 waren er ongeveer 8900 leden die gezamenlijk ongeveer 2,5 miljoen ton melk leverden. Grote en kleine leden, zoals uit tabel 6.1. blijkt.

Tabel 6.1.: Leden en leveranciers naar leverantiegrootte, 1983

jaarleverantie(kg)	aantal leden en leveranciers
0 - 50.000	285
50.000 - 100.000	1115
100.000 - 200.000	2000
200.000 - 300.000	1850
300.000 - 400.000	1750
400.000 - 500.000	1050
500.000 -1.000.000	810
1.000.000 en meer	40
Totaal	8900

6.2. Geschiedenis van de regelingen bij Campina

In 1976 is door een grote fusie de huidige Campina ontstaan. Prijsdifferentiatie werd al aan het eind van de jaren zestig toegepast door een aantal fabrieken in het zuiden. Zo kende bijvoorbeeld de Coöpeatieve Zuivelvereniging "Noord-Limburg" G.A. te Venlo een kwantumtoeslag. In die tijd was dat niet algemeen bij de zuidelijke zuivelkoöperaties. De Zuid-Nederlandse Zuivelbond was niet gelukkig met deze ontwikkeling. In een brief aan de aangesloten fabrieken schrijft ze op 28 maart 1969: "Invoering van bedoelde prijsdifferentiatie wordt dan ook door het C.Z.N.-bestuur beslist niet aanbevolen". De C.Z.N.Z.

vindt dat de koöperaties zelf uit moeten maken of ze al of niet overgaan tot prijsdifferentiatie. Ze drukt de koöperaties echter op het hart dat "leden die overgaan tot invoering van (...) prijsdifferentiatie, zulks dan uniform doen".
In 1978 is er voor het eerst sprake van prijsdifferentiatie bij Campina. Per ophaalbeurt met de RMO wordt ƒ 5,- in rekening gebracht (Campina-Contact, 1977). Dit komt neer op ƒ 750,- per jaar per melkveehouder. Daarnaast wordt er ƒ 300,- vaste kosten ingehouden; ƒ 50,- daarvan was lidmaatschapsgeld. De resterende ƒ 250,- was voor kontrole, administratie en gehaltebepalingen.
Reeds in 1976 sprak de toenmalige voorzitter Poppe zich uit voor prijsdifferentiatie. "Als het grote bedrijf wezenlijke voordelen oplevert voor de koöperatie, voordelen die zo ongeveer te berekenen en te waarderen zijn, dan mag dat best financieel tot uitdrukking worden gebracht" (Campina-Contact, 1979). Een van de scheidende leden van het dagelijks bestuur vond echter dat je niet al die kosten in rekening mag brengen: "Als je die extra kosten helemáal in rekening brengt komt die kleine in het gedrang en dat mag niet, zeker niet in een coöperatie" (Campina-Contact, 1977).
In de loop van de jaren neemt de vaste kosten-inhouding toe. Nu bedraagt hij ƒ 430,- per jaar. De vaste kosten RMO bedragen nu ƒ 936,- per melkveehouder per jaar.

Het beleid van de vaste kosten-inhouding lijkt weinig in diskussie bij Campina. Tijdens de ledenvergadering in 1980 werden er nog vragen gesteld over de "verkapte invoering van prijsdifferentiatie ten voor dele van grote boeren" (Campina-Contact,1981). De reaktie van Poppe was ook toen: "Een kleine veehouder profiteert van de grote. De grote neemt de kleinere graag mee. Maar als we de grote verliezen is dat zeker geen plus voor de kleinere" (Campina-Contact, 1981).
Volgens een medewerker van de van de NCB schijnen veel boeren niet te weten dat er sprake is van prijsdifferentiatie.In Campina-Contact vind je één keer per jaar uitleg van dit beleid, namelijk: "Lidmaatschapsgelden en ophaalheffing. Met deze beide inhoudingen benaderen wij een vorm van juiste kostentoedeling binnen de te betalen melkprijs. Met deze zogenaamde 'prijsdifferentiatie' voeren wij als Campina een beleid waarbij de verschillen in de melkprijs tussen leden alleen kun-

nen ontstaan door aantoonbare verschillen in de vaste kosten per kg melk" (Campina-Contact, 1983).

Bij Campina heeft men een vaste kosten-regeling omdat er aantoonbare kostenverschillen zijn. De reden om die verschillen door te berekenen liggen echter ook bij de angst om de grote leveranciers in het grensgebied te verliezen. In 1981 stelde de jongerenraad voor om aan nieuwe leden (jonge boeren dus) enkele jaren vrijstelling te verlenen van storting ledenkapitaal. In de praktijk scheelt dat ongeveer 1,5 cent per liter op de uitbetalingsprijs. Er was toen ook nog een ander voorstel, namelijk meer prijsdifferentiatie. Dat is afgewezen; ook het voorstel van de jongeren voor vrijstelling ledenkapitaal werd door het bestuur niet overgenomen. Een jaar later kwam het bestuur echter met hetzelfde voorstel als de jongeren een jaar daarvoor. Toen is de regeling wel ingevoerd. Er waren namelijk problemen in het grensgebied met Nutricia. Daar waren jonge boeren die wegliepen bij Campina (zij traden niet meer toe tot Campina). Om daar wat aan te doen is toen toch het voorstel van de jongerenraad uitgevoerd. Dit is geen prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte. Het scheelt wel 500 à 600 gulden per jaar financieringsvoordeel.

Campina heeft geen gedifferentieerde tankmelkregeling gehad. De tankmelktoeslag is afgeschaft toen het hele Campina gebied overgeschakeld was op tanks. Bij Campina zijn de tanks in eigendom van de veehouders. Deze tankmelktoeslag werd gegeven om de invoer van de tank in het Campina-gebied te stimuleren.

6.3. Vaste kosten-regeling

Door Campina wordt een vaste kosten-inhouding toegepast. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in een 'ophaalheffing' en een 'vaste kosten-inhouding'. Het totale bedrag dat ingehouden wordt is ƒ 1366,- per jaar. Dit betekent een gemiddelde inhouding van ƒ 50,- per melkgeldafrekening. Op de eerste melkgeldafrekening van het jaar wordt ƒ 80,- ingehouden.

Door het inhouden van vaste kosten per boer, ontstaat er een verschil in netto-uitbetalingsprijs per boer. Iemand die 100.000 kg levert, betaalt per kg 1,36 cent aan vaste kosten. Bij een leverantie van 250.000 kg gaat het om 0,55 cent per kg. Een boer die een miljoen kg levert betaalt nog 0,14 cent per kg. Het verschil in netto-uitbetalingsprijs kan dus oplopen tot meer dan 1 cent per kg tussen een hele grote en een hele kleine leverancier.

Als alle kosten worden omgeslagen per kg is er geen verschil in netto-uitbetalingsprijs. Bij het uitsmeren van de kosten over de liters ontstaat de volgende situatie:
Bij Campina zijn ongeveer 8900 leden die 8900 x ƒ 1366,- = ƒ 12.157.400,- vaste kosten opbrengen. De totale melkaanvoer bij Campina is ongeveer 2.505.000.000 kg. Als we de totale vaste kosten-inhouding uitsmeren over alle kilo's melk, komen we op ƒ 0,49 cent per kg.
Het verschil tussen "vaste kosten per boer" en "alle kosten per liter" omslaan staat voor verschillende jaarleveranties in tabel 6.2.

Tabel 6.2.: Inhouding per melkveehouder bij "omslaan per kg" en "vaste kosten per melkveehouder", Campina, 1983

leverantie(kg)	"omslaan per kg"(ƒ)	"vaste kosten"(ƒ)	verschil totaal(ƒ)	verschil per kg(ct)
50.000	245	1366	- 1121	- 2,24
100.000	490	1366	- 876	- 0,88
200.000	980	1366	- 386	- 0,29
300.000	1470	1366	+ 104	+ 0,03
400.000	1960	1366	+ 594	+ 0,15
500.000	2450	1366	+ 1084	+ 0,22
1.000.000	4900	1366	+ 3534	+ 0,35

Door de vaste kosten-inhouding betalen boeren die minder dan ongeveer 275.000 kg leveren meer aan Cmapina dan bij het omslaan van de kosten per kg. Hoe kleiner de jaarleverantie, hoe negatiever de vaste kosten-inhouding werkt. Voor de boeren die meer dan 275.000 kg leveren is de vaste kosten-inhouding gunstiger dan het omslaan per liter. Hier geldt: hoe groter de boer, hoe gunstiger de vaste kosten-regeling voor hem is.

Ongeveer de helft van de Campina-leden zit beneden een jaarleverantie van 275.000 kg. Zij betalen bij het huidige systeem meer dan bij "omslaan per kg".

6.4. Opbouw vaste kosten

In het volgende overzich staat de opbouw van de vaste kosten bij Campina.

Opbouw vaste kosten per melkveehouder bij Campina

1. Ophaalheffing, te vergelijken met de "vaste kosten RMO". Deze heffing is op jaarbasis	ƒ 936,-
2. Vet-en eiwitonderzoek	ƒ 70,-
3. Kwaliteitsonderzoek	ƒ 85,-
4. Leden-en melkgeldadministratie	ƒ 242,-
5. Kosten ledenblad "Campina-Contact"	ƒ 33,-

Als we deze vijf posten optellen, komen we tot de

TOTALE VASTE KOSTEN PER LEVERANCIER PER JAAR: ƒ1366,-

6.5. De melktank

Bij Campina zijn de tanks in eigendom bij de leden. De situatie is wat dat betreft hetzelfde als bij Melkunie-Holland. Voor een beschrijving zie hoofdstuk 5.6.

6.6. Inkomensgevolgen

Bij Campina bestaat alleen een vaste kosten-regeling. De inkomens-

gevolgen daarvan staan in tabel 6.2. op blz. 45 . Door de toepassing van de vaste kosten-regeling neemt het inkomen van een veehouder die 100.000 kg levert f876,- af. Een veehouder die 500.000 kg levert gaat er f 1084,- op vooruit.
Campina heeft geen tankmelkregeling. De tanks zijn in eigendom bij de veehouders. De tankkosten per liter zijn bij grote veehouders lager dan bij kleine veehouders. Als we de inkomensgevolgen bij koöperaties, waar de tanks in eigendom bij de boeren zijn, vergelijken met de inkomensgevolgen bij de koöperaties, waar de tanks in eigendom van de fabriek zijn, moet daarmee rekening worden gehouden.

7. VERGELIJKING VAN DE VASTE KOSTEN-REGELINGEN BIJ DE VIER GROTE ZUIVELKOÖPERATIES

7.1. Inleiding

In dit hoofdstuk vergelijken we de vaste kosten-regelingen bij de verschillende zuivelblokken.
We vergelijken welke posten de verschillende zuivelfabrieken per melkveehouder omslaan (vaste kosten), en welke posten ze per liter omslaan (via de exploitatiekosten). Ook vergelijken we de hoogte van de posten die in de vaste kosten zijn opgenomen.

7.2. Vaste kosten posten

Niet elke fabriek rekent dezelfde posten tot de vaste kosten. De volgende posten komen in één of meer van de regelingen bij de vier koöperaties voor:

- Vaste kosten RMO.
- Kosten vet- en eiwitonderzoek.
- Kosten kwaliteitsonderzoek.
- Kosten leden- en melkgeldadministratie.
- Kosten ledenblad.
- Kosten melkwinningsadviseur.

In tabel 7.1. staan per zuivelkoöperatie de vaste kosten uitgesplitst. De meest opvallende verschillen tussen de vier koöperatieve zuivelblokken die uit deze tabel blijken, zijn:

1) De vaste kosten, de kosten die per melkveehouder hetzelfde zijn, blijken nogal te verschillen bij de vier zuivelblokken. Ze lopen uiteen van ƒ 780,- tot ƒ 1560,-.
2) Sommige posten worden bij de ene onderneming per veehouder verrekend (vaste kosten) en bij de andere per liter. Zo wordt bij Noord-Nederland, Melkunie en Campina de melkwinningsadviseur per liter betaald. Bij Coberco gaat dit per veehouder.
   Bij Campina, Noord-Nederland en Melkunie zitten de kosten van het ledenblad wél in de vaste kosten, maar bij Coberco niet.

Tabel 7.1.: Opbouw vaste kosten bij de vier grote zuivelkoöperaties(1984,*f*)

	NOORD-NEDERLAND	COBERCO	MELKUNIE	CAMPINA
Vaste kosten RMO	430,-	707,21	910,-	936,-
Vet- en eiwitonderzoek	22,-	32,16	268,-	70,-
Kwaliteitsonderzoek	62,-	152,49		85,-
Leden- en melkgeld-administratie	200,-	65,48	339,-	242,-
Ledenblad	84,-	-	43,-	33,-
Melkwinningsadviseur	-	126,40	-	-
Totaal	780,-	1083,74	1560,-	1366,-

3) Er bestaat een groot verschil in de hoogte van de vaste kosten die gerekend worden voor leden- en melkgeldadministratie. Bij Coberco is dat een bedrag van *f* 65,48 terwijl bij Campina en Melkunie dit op respektievelijk *f* 242,- en *f* 339,- ligt. Ook bij Noord-Nederland is het aan de hoge kant: *f* 200,- per boer.
Bij Campina gaan, volgens een medewerker, de kosten van de melkgeldadministratie omlaag, omdat er boordkomputers op de RMO's komen. Dat is een grote besparing op de arbeidskosten. Coberco heeft die boordkomputers al. Dit verklaart haar lage kosten voor melkgeldadministratie echter niet. Deze kostenberekening is niet veranderd sinds de invoering van die boordkomputers. Een andere aanwijzing hiervoor is, dat na de invoering van de boordkomputers de vaste kosten voor melkgeldadministratie bij Coberco niet zijn gedaald, of minder snel zijn gestegen.

4) De kostenverschillen bij kwaliteits- en gehalteonderzoek zijn ook zeer groot. De hoogte bij Melkunie is gedeeltelijk te verklaren uit het feit dat in het westen bij elke ophaalbeurt gehaltemonsters

geanalyseerd worden. Dit hangt samen met het feit dat bij Melkunie veel konsumptiemelk geproduceerd wordt, waarvoor de eisen hoog zijn. Daardoor is ook de kwaliteitskontrole bij Melkunie intensiever.

5) De totale vaste kosten per veehouder verschillen sterk. Noord-Nederland springt er wat dat betreft uit. Bij die zuivelkoöperatie wordt een totaal andere berekeningswijze gevolgd. Zie verder 7.3.

6) De vaste kosten RMO verschillen in hoogte. Ook de berekeningswijze van deze kosten verschilt per zuivelkoöperatie. De uitsplitsing van deze post staat voor de verschillende koöperaties in tabel 7.2.

Tabel 7.2.: Berekeningswijze vaste kosten RMO bij de vier grote zuivelkoöperaties (1984)

	NOORD-NEDERLAND	COBERCO	MELKUNIE	CAMPINA
Vaste tijd per bezoek (min.)	?	6	7	5
Rijsnelheid (km/uur)	?	-	50	45
Kosten chauffeur(f/min.)	?	0,53	0,43	0,50
Kosten auto (f/min.)	?	1,37	0,15	0,55
Kosten auto (f/km)	?	-	1,25	0,65
Afstand veehouder-veehouder (km)	?	-	1,0	0,3
Kosten per bezoek (f)	?	4,53	5,83	7,20
Aantal bezoeken per 14 dagen	?	6	6	5
Totale vaste kosten RMO (f per jaar)	430,-	707,21	910,-	936,-

De berekening van de vaste kosten RMO behoeft enige toelichting. De

verschillende onderdelen zijn de basisgegevens waarmee de fabrieken rekenen om de totale vaste kosten RMO te bepalen. Met een rekenvoorbeeld van Campina willen we aangeven hoe uit die basisgegevens de vaste kosten RMO worden berekend.

Berekening vaste kosten RMO bij Campina

Per 14 dagen wordt bij iedere melkveehouder vijf keer de melk uit zijn koeltank opgehaald. Bij het berekenen van de vaste kosten per bezoek, wordt van de volgende gemiddeldes uitgegaan:

- Vaste tijd per bezoek 5 minuten;
- Rijsnelheid 45 km/uur;
- Kosten chauffeur ƒ 0,50 per minuut;
- Kosten auto per minuut ƒ 0,55;
- Kosten auto per km ƒ 0,65;
- Afstand tussen de bedrijven 300 meter.

Om 300 meter te rijden met 45 km per uur is 0,4 minuut nodig. De kosten voor tijd (1) en afstand (2) worden dan:

(1) 5,4 x (0,50 + 0,55) = ƒ 5,67
(2) 300 meter à ƒ 0,65/km = ƒ 0,20 +

ƒ 5,87

Omdat een chauffeur bij Campina 6,5 uur van de 8 uur effektief kan worden ingezet, moet de ƒ 5,87 verhoogd worden met de faktor 8/6,5. De kosten worden dan 8/6,5 x ƒ 5,87 = ƒ 7,22 afgerond ƒ 7,20. Per 14 daagse melkafrekening is dat 5 x ƒ 7,20 = ƒ 36,-. Op jaarbasis is dat 26 x ƒ 36,- = ƒ 936,-

Als we de berekeningswijze van de vaste kosten RMO per fabriek vergelijken, komen de volgende verschillen naar voren:

1) De vaste tijd per bezoek is verschillend.
2) De RMO's van Melkunie rijden sneller dan die van Campina.
3) De loonkosten variëren. In het westen zijn ze het laagst. De CAO's voor zuivelarbeiders zijn echter landelijk afgesloten.
4) De kosten van de RMO-auto per minuut verschillen sterk. Eén van de oorzaken hiervan is, dat Coberco de brandstofkosten van 4 minuten stationair draaien van de mototr meerekent. Melkunie en Campina

doen dit niet.

5) Coberco telt in de vaste kosten RMO alleen de tijd op het bedrijf mee. Campina en Melkunie tellen in de vaste kosten RMO ook de gemiddelde rijtijd die de RMO nodig heeft om van de ene boerderij naar de andere boerderij te rijden. In Brabant en Limburg is die gemiddelde afstand 300 meter en in het Melkuniegebied is die afstand gemiddeld 1000 meter. Een opmerkelijk verschil.
6) Campina gaat er van uit dat de chauffeur slechts 6,5 uur van de 8 uur effektief kan worden ingezet. Bij Coberco en Melkunie gaat men er van uit dat de effektieve arbeidstijd 8 uur is.

Door de verschillen in uitgangspunten en berekeningen zijn de vaste kosten RMO per ophaalbeurt bij alle zuivelblokken verschillend. Per ophaalbeurt zijn deze ophaalkosten bij Campina het hoogst. Omdat Campina vijf keer per 14 dagen de melk ophaalt, en Melkunie en Coberco zes keer per 14 dagen, zijn de verschillen in totale vaste kosten RMO minder groot.

7.3. Konklusies

De vaste kosten per melkveehouder verschillen sterk per zuivelblok. Er zijn drie oorzaken voor die verschillen:

1) Sommige posten rekent de ene zuivelonderneming toe per melkveehouder. Terwijl diezelfde post bij een andere koöperatie per liter wordt omgeslagen.
2) Er zijn werkelijke verschillen in kosten. Zo analyseert Coberco steekproefsgewijs gehaltemonsters. Bij Melkunie gebeurt dit elke ophaalbeurt. Deze verschillen verklaren slechts voor een klein deel de verschillen in vaste kosten.
3) De manier van vaste kosten berekenen varieert per zuivelonderneming. Uit het voorgaande bleek al dat de berekening van de vaste kosten RMO per koöperatie sterk verschilt.

Verder valt het lage bedrag van de totale kosten bij Noord-Nederland op. Voor Noord-Nederland berekent de BCZF de vaste kosten per melkveehouder. Deze berekening vinden zij niet eenvoudig. Bijvoorbeeld de bepaling van het vet- en eiwitgehalte van de melk. De kosten hiervan per boer zijn in principe vaste kosten. Maar de kosten van de vet- en eiwitbepaling nemen niet evenredig toe of af met het aantal veehouders. Als het aantal veehouders bijvoorbeeld daalt van 1000 naar 500, moet je nog steeds hetzelfde "systeem" handhaven om de vet- en eiwitbepaling uit te voeren (er moet bijvoorbeeld een laboratorium zijn). Dus dan worden de kosten van de vet- en eiwitbepaling niet de helft. De vaste kosten van het systeem (apparatuur, laboratorium enz.) om de bepaling te doen zijn niet afhankelijk van het aantal veehouders.
Volgens de BCZF behoren dus niet alle kosten van de vet- en eiwitbepaling tot de vaste kosten per boer. Zij doen aannames over welk deel vaste kosten van het systeem zijn (kosten onafhankelijk van het aantal veehouders) en welk deel van de kosten afhankelijk zijn van het aantal veehouders.
Deze redenering wordt door de BCZF voor alle posten gevolgd, zodat het totale bedrag voor "vaste kosten per melkveehouder" laag uitkomt. Bij de andere zuivelblokken wordt deze benadering niet toegepast. Daar worden alle kosten voor een bepaalde post, bijvoorbeeld vet- en eiwitbepaling, gedeeld door het aantal melkveehouders en dat bedrag wordt per veehouder ingehouden als vaste kosten.

Er is dus geen eensgezindheid over wat wél bij de vaste kosten per melkveehouder hoort, en wat niet. Er bestaat verschil van opvatting over de "juiste toerekening van de kosten".
Tussen grote en kleine veehouders zijn er verschillen in de kosten per liter melk voor de fabriek. De hoogte van dit kostenverschil is echter niet precies te berekenen.
Ten eerste is niet eenduidig vast te stellen welke posten wél en welke niet per melkveehouder verrekend moeten worden.
Ten tweede is de hoogte van elke post niet via een "juiste toerekening" te bepalen.
Om deze twee redenen is het toerekenen van vaste kosten per melkveehouder een arbitraire zaak.

8. VERGELIJKING VAN DE TANKMELKREGELINGEN BIJ DE VIER GROTE ZUIVELKOÖPERATIES

8.1. Inleiding

In dit hoofdstuk worden de tankmelkregelingen bij de verschillende zuivelblokken vergeleken.
Allereerst gaan we in op de geschiedenis van de invoering van het tankmelken (8.2.). Daarbij wordt onder andere nagegaan in hoeverre het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden" is toegepast.
Daarop aansluitend komt de vraag aan de orde of de kosten voor het tankmelken een zaak is van de zuivelfabriek, of van de individuele melkveehouder (8.3.). Het antwoord op de vraag is van belang bij het beoordelen en vergelijken van de tankmelkregelingen.
De vergelijking van de tankmelkregelingen staat in 8.4.
In 8.5. worden de konklusies getrokken.

8.2. Invoering van het tankmelken

Halverwege de jaren zestig kwam de ontwikkeling van het tankmelken op gang. De aanleiding was de modernisering op enkele grotere bedrijven. Door de invoering van de ligboxenstal of door de aanleg van melkleiding in grupstallen, was het voor deze bedrijven aantrekkelijk om de melktank in te voeren.
Zo hebben toen enkele tientallen grote veehouders kontakt opgenomen met de toenmalige CMC-leiding, om te laten weten dat ze op tankmelken wilden overgaan. De CMC heeft toen, onder druk van deze grote veehouders, besloten om op kleine schaal over te gaan tot Rijdende Melk Ontvangst (RMO). Vanwege de betrekkelijk lage uittree-gelden bij de CMC zouden deze melkveehouders over kunnen stappen naar andere zuivelfabrieken, die wel melk met de RMO ophaalden. Ook bij andere zuivelkoöperaties, waar de mogelijkheid om over te stappen naar andere zuivelfabrieken gering was, is men onder druk van grote melkveehouders begonnen met RMO-ontvangst.
Bij de invoering van de RMO gingen de zuivelfabrieken er nog niet van uit dat bussenmelkers op korte termijn zouden verdwijnen.

De kosten van het RMO-vervoer waren in eerste instantie hoog, omdat wei-

nig veehouders hun melk in de tank leverden. De tankmelkers ontvingen een toeslag. Deze toeslag was in die tijd aanzienlijk hoger dan de besparingen voor de fabriek als gevolg van het RMO-vervoer. Het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden", werd toen dus niet gehanteerd.
Bij CMC was de tankmelktoeslag gedifferentieerd. Bij grote leveranties werd de tankmelktoeslag per liter hoger. De grote melkveehouders oefenden druk uit op de CMC om prijsdifferentiatie in te voeren. Over een prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte zonder meer, kon men het binnen CMC echter tot 1973 niet eens worden. Een in 1971 ingestelde werkgroep kwam niet tot een eensluidend advies. Als kompromis werd toen vanaf 1972 de tankmelktoeslag gedifferentieerd naar leverantiegrootte. In 1976 werd de kwantumkomponent van de tankmelktoeslag afgeschaft.

Bij de invoering van de RMO hebben de zuivelkoöperaties niet voorzien dat de ontwikkeling naar tankmelken zo snel zou verlopen. Door de groei van de hoeveelheid melk die per RMO werd opgehaald, namen de ophaalkosten van de bussenmelk toe. Door een volledige omschakeling van bussen naar tanks dalen de ophaal- en verwerkingskosten voor de zuivelfabrieken. Begin jaren zeventig werd duidelijk dat deze volledige omschakeling tot de mogelijkheden behoorde. Pas vanaf toen zijn de zuivelkoöperaties, de één eerder dan de ander, de invoering van tanks gaan stimuleren. Er werden plannen gemaakt om in het werkgebied over te gaan op 100 procent tankmelk. De tankmelktoeslagen waren toen nog steeds hoger dan het kostenvoordeel voor de fabriek. De fabriek probeerde via een hoge tankmelktoeslag de invoering van de tanks te versnellen. Als het aantal tankmelkers toeneemt, nemen de kostenvoordelen van de RMO-ontvangst voor de fabriek ook toe. In de loop van de tijd werd de tankmelktoeslag dus een "juistere" weergave van de kostenvoordelen voor de fabriek als gevolg van de RMO-ontvangst.

In het begin was de invoering van de tank in het belang van de grote veehouders. Na enige tijd werd de invoering van de melktanks een fabrieksbelang. Bij een koöperatie is het dan niet meer het belang van individuele veehouders, maar een gezamenlijk boerenbelang. Door over te gaan van bussenmelk naar tankmelk dalen de ophaal- en verwerkingskosten en kan de uitbetalingsprijs hoger worden. Voor de kleine melk-

veehouders woog dit prijsvoordeel niet op tegen de extra kosten van tankmelken. Zij werden echter ook verplicht over te schakelen op de tank, zonder dat dit verschil in kosten werd vergoed door de fabriek.
Ook bij de laatste bussenmelkers wordt het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden" niet volledig toegepast. De laatste bussenmelkers zijn duur, omdat de ophaalkosten per liter bussenmelk hoger worden als het aantal bussenmelkers afneemt. De extra kosten worden niet volledig aan deze bussenmelkers doorberekend.

8.3. De melktank: boerenzaak of fabriekszaak?

De voornaamste overweging om volledig over te schakelen op tanks was, dat daardoor de ophaal- en verwerkingskosten voor de fabriek omlaag gingen en de kwaliteit van de melk omhoog ging. Bij het beoordelen van de overschakeling op tankmelken en van de huidige tankmelkregelingen, zijn twee uitgangspunten mogelijk, namelijk:

a) De melktank is een boerenzaak
Omdat de tank per boederij geplaatst moet worden, moet elke veehouder daar zelf voor zorgen. En dus moet hij ook zelf de kosten dragen.
De individuele veehouder heeft ook voordelen van de tank. Hij is minder gebonden aan vaste melktijden en het werk wordt er minder zwaar door.
Uitgaande van deze redenering is de meest logische regeling dat de tanks in eigendom bij de veehouders zijn.

b) De melktank is een fabriekszaak
Door het overschakelen van bussen op melktanks, worden de ophaal- en verwerkingskosten voor de fabriek lager. De investering in melktanks is dus een kwestie van de koöperatie, ofwel van alle boeren samen. Dat gold vroeger ook bij de zogenaamde "opbrengsttoeslag". Boeren die een bedrijf ver van de openbare weg hadden, moesten hun melk(bussen) zelf tot aan die weg brengen. Zo kon het transport naar de koöperatie goedkoper worden. Voor dit opbrengen kregen de veehouders een vergoeding, die betaald werd door de koöperatie.
Hoewel de tank geplaatst wordt op het boerenerf, is de achtergrond hiervan het goedkoper maken van het melktransport voor de fabriek. Kosten voor de modernisering van de verwerking van de melk moeten

voor rekening komen van de fabriek.
De invoering van de melkmachine, de melkleiding, mechanisatie van de voederwinning, trekker, ligboxenstal enzovoort, zijn geen zaken van de fabriek, omdat deze moderniseringen geen invloed hebben op de verwerking van de melk door de fabriek. Dit verschil blijkt ook uit het feit dat zuivelfabrieken de melktank verplicht hebben gesteld. De andere moderniseringen zijn nooit door de fabriek verplicht gesteld. Natuurlijk heeft de invoering van de tank ook voordelen voor de boer, maar het overschakelen op tanks is in de eerste plaats een zaak van de fabriek.
Uitgaande van deze redenering moet de fabriek de kosten van de tanks dragen. De tanks moeten dus eigendom van de fabriek zijn. De verdeling van de tankkosten over de leden kan dan op verschillende manieren gebeuren.

Bij Melkunie en Campina zijn de tanks in eigendom bij de veehouder. Daar betalen de grote veehouders minder per liter voor hun tank, dan de kleine boeren (zie bijlage 1).

Bij Noord Nederland en Coberco zijn de tanks in eigendom bij de fabriek. Als redenen daarvoor geeft de "Bond van Coöperatieve Zuivelfabrieken in Friesland" de volgende:

a) De fabriek heeft zo de kwaliteit en het onderhoud van de tanks in eigen hand. Er zijn geen boeren die een slechte tank aanschaffen, waardoor bijvoorbeeld de kwaliteit van de geleverde melk zou verminderen.
b) De fabriek kan zo regelen dat er niet te kleine tanks op de bedrijven zijn. Bij te kleine tanks zouden de ophaalkosten voor de fabriek stijgen.
c) Door het centraal inkopen van grote hoeveelheden tanks kan de kostprijs van de tanks gedrukt worden.

Uit de eerste twee redenen blijkt duidelijk dat de tank hier opgevat wordt als fabrieksbelang.

8.4. De tankmelkregelingen bij de vier grote zuivelkoöperaties

Bij Melkunie en Campina zijn de melktanks in eigendom bij de boeren.
De verdeling van de tankkosten over de boeren is op die manier geregeld.

Elke boer betaalt de kosten van zijn eigen tank. Bij deze koöperaties is er ook geen tankmelktoeslag meer, omdat alle melk al in de tank zit. De tankkosten per liter zijn voor grote boeren lager dan voor kleine boeren (zie bijlage 1).
Bij Noord-Nederland en Coberco zijn de tanks in eigendom van de fabriek. Bij deze ondernemingen zijn er regelingen waardoor de tankkosten over de boeren verdeeld worden. Daarnaast kent Coberco nog een ongediferentieerde tankmelktoeslag van ƒ 2,09 per 100 kg (1983).
Zowel Noord-Nederland als Coberco houden eerst een vast bedrag per liter in voor tankkosten. Daarna wordt via een regeling extra geld uitgekeerd aan de grote leveranciers om zo de verschillen in tankkosten per liter recht te trekken. Bij het berekenen van de tankkosten per liter gaan beide koöperaties uit van de volgende posten:
- de rente, afschrijving en verzekering; per jaar een vast percentage van de aanschafprijs
- een vast bedrag per jaar voor onderhoud.

Van deze kostenposten wordt uitgegaan bij de tankmelkregelingen van de beide koöperaties. Verder hanteert men het principe dat elke boer via de regeling netto evenveel per liter betaalt aan tankkosten, als wanneer hij de tank zelf in eigendom zou hebben. Dat wordt genoemd "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden".
We gaan hier eerst na in hoeverre de regelingen bij beide koöperaties hieraan voldoen.

Noord-Nederland kent een "netto tankmelktoeslag". Daarbij ontvangt een grotere boer een hogere toeslag per liter dan een kleine boer. Volgens de redenering bij Noord-Nederland moet deze teoslag het verschil in tankkosten per liter tussen grote en kleine boeren rechttrekken. Daarbij gaat Noord-Nederland uit van de (berekende) tankkosten per liter bij verschillende leverantiegroottes, zoals staat in tabel 8.1.
De tankkosten waar Noord-Nederland van uit gaat, liggen over de hele linie lager dan de tankkosten op basis van de gegevens van MEKO-Holland (zie bijlage 1). Maar het verschil in tankkosten per liter tussen verschillende leverantiegroottes, ligt in dezelfde orde van grootte. Noord-Nederland hanteert de "netto tankmelktoeslag" om dat verschil recht te trekken.
Op basis van de berekende tankkosten wordt een tankmelktoeslag gegeven

om zodoende de verschillen in tankkosten per liter op te heffen. Eerst betaalt iedereen ongeveer ƒ 1,72 per 100 kg melk. Uit een deel van deze inhouding worden de tankkosten bestreden. De rest wordt gebruikt voor de tankmelktoeslag. Grotere boeren krijgen meer terug per liter, kleinere boeren minder. De toeslag is ƒ 0,20 per 100 kg voor de eerste 100.000 kg jaarleverantie en ƒ 1,15 per 100 kg voor de kilo's boven de 100.000 kg jaarleverantie. Als de verschillen in tankkosten per liter opgeheven worden, moeten de tankkosten per liter plus de tankmelktoeslag per liter voor de verschillende leverantiegroottes even groot zijn. De tankkosten per liter volgens Noord-Nederland, de toeslag per liter en het totaal van die beide staat in tabel 8.1.

Tabel 8.1.: Tankkosten en tankmelktoeslag bij verschillende leverantiegrootte, Noord-Nederland-1984

jaarleverantie(kg)	tankkosten per kg volgens Noord-Nederland(ct)	toeslag per liter(ct)	totaal kosten plus toeslag per liter(ct)
200.000	1,05	0,68	1,73
300.000	0,88	0,83	1,71
400.000	0,80	0,91	1,71
500.000	0,75	0,96	1,71
600.000	0,71	0,99	1,71

Uit de gegevens in tabel 8.1. blijkt dat door de "netto-tankmelkregeling" bij Noord-Nederland de berekende verschillen in tankkosten per liter redelijk rechtgetrokken worden. Door deze regelingen betaalt een leverancier van 200.000 kg netto 0,31 cent per kg meer aan tankkosten dan een leverancier van 600.000 kg. Het verschil in betaalde tankkosten tussen een boer die 1.000.000 kg levert, en een boer die 100.000 kg levert, bedraagt 1,05 cent.

Coberco kent een zogenaamde gebruiksovereenkomst om de tankkosten te verdelen. Dat geldt voor leveranties boven de 60.000 kg per jaar. Voor de regeling voor lagere leveranties: zie 4.5.
De gebruiksovereenkomst zit als volgt in elkaar: Over alle melk wordt eerst ƒ 1,35 per 100 kg ingehouden. Aan het eind van het jaar vindt

dan een verrekening plaats. De kleine leveranciers betalen dan extra, de grote leveranciers krijgen geld terug. Dat gaat volgens het volgende systeem (tabel 8.2.).

Tabel 8.2.: Extra inhoudingen en terugbetalingen bij gebruiksovereenkomst tankmelken, Coberco-1984

jaarleverantie(kg)	extra inhouding/terugbetaling
60.000-80.000	extra inhouding van 1,4 ct/kg voor de liters minder dan 80.000
80.000-100.000	extra inhouding van 1,0 ct/kg voor de liters minder dan 100.000
100.000-130.000	0
130.000-160.000	terugbetaling van 1,0 ct/kg voor de liters tussen de 130.000 en 160.000
160.000-200.000	terugbetaling van 0,8 ct/kg voor de liters tussen 160.000 en 200.000
meer dan 200.000	terugbetaling van 0,7 ct/kg voor de liters boven 200.000

Ter verduidelijking een rekenvoorbeeld:
Een boer die 75.000 kg melk levert betaalt eerst
75.000 x ƒ 1,35 per 100 kg= ƒ 1012,50
Hij moet aan het eind van het jaar extra betalen:
5.000 kg x 1,4 ct/kg 70,-
20.000 kg x 1,0 ct/kg = 200,-
Totaal te betalen ƒ 1282,50
Deze veehouder betaalt dus uiteindelijk 1282,50/75.000 = 1,71 ct/kg aan tankkosten.

Een boer die 280.00 kg levert betaalt eerst
280.000 x ƒ 1,35 per 100 kg = ƒ 3780,-
Hij krijgt aan het einde van het jaar terug:
30.000 kg x 1,0 ct/kg = ƒ 300,-
40.000 kg x 0,8 ct/kg = 320,-
80.000 kg x 0,7 ct/kg = 560,-
totaal ontvangt hij terug: ƒ 1180,- 1180,-
Totaal te betalen ƒ 2600,-

Deze veehouder betaalt dus uiteindelijk 2600/280.000 = 0,93 ct/kg aan tankkosten.

Het bedrag dat een boer uiteindelijk per liter via de gebruiksovereenkomst betaalt is volgens Coberco gelijk aan de tankkosten per liter. Die bedragen staan in tabel 8.3.

Tabel 8.3.: Netto te betalen tankkosten per 100 kg, Coberco-1984

jaarleverantie(kg)	netto te betalen tankkosten per 100 kg (f)
70.000	1,84
100.000	1,35
150.000	1,22
200.000	1,04
300.000	0,91
400.000	0,85
500.000	0,81
1.000.000	0,73

Als we deze bedragen vergelijken met die in bijlage 1, blijkt dat over vrijwel het hele trajekt de tankkosten bij Coberco lager liggen dan uit de gegevens van MEKO-Holland berekend is. Blijkbaar bedingt Coberco een hogere korting bij de aanschaf van de tanks.
Verder valt op dat de verschillen in tankkosten bij verschillende leverantiegroottes afwijken van die volgens de MEKO-berekening. Bij Coberco is het verschil in betaalde tankkosten per liter tussen grote en kleine leveranciers kleiner dan volgens de berekeningen . Op die manier worden de kleine tankmelkers bij Coberco licht gesteund.

Als we tenslotte de tankkosten die door Noord-Nederland en Coberco in rekening worden gebracht, vergelijken, komen we tot de volgende bedragen (tabel 8.4).
Uit tabel 8.4 blijkt dat de tankkosten per 100 kg bij Noord-Nederland en Coberco weinig verschillen. Wel is het zo dat door Noord-Nederland een groter verschil in tankkosten tussen grote en kleine leveranciers in rekening wordt gebracht. Ook worden door Noord-Nederland de kleinste leveranciers enigszins ontzien.

Tabel 8.4.: Netto in rekening gebrachte tankkosten bij Noord-Nederland en Coberco

jaarleverantie(kg)	Noord-Nederland (ƒ/100kg)*	Coberco (ƒ/100 kg)**
70.000	(1,52)	1,84
100.000	(1,52)	1,35
200.000	1,05	1,04
300.000	0,88	0,91
400.000	0,80	0,85
500.000	0,75	0,81
600.000	0,71	0,78
1.000.000	(0,67)	0,73

*) Berekend; Eerst betaalt iedereen ongeveer ƒ 1,72 per 100 kg. Daarna ƒ 1,72 per 100 kg. Daarna krijgt iedereen gedifferentieerd een toeslag. De berekende tankkosten zijn het verschil tussen deze beide. De bedragen tussen haakjes zijn eigen berekeningen; de andere cijfers zijn gegevens verstrekt door Noord Nederland.

**) Eerst betaalt iedereen ƒ 1,35 per 100 kg. Daarna wordt,afhankelijk van de leverantiegrootte, een deel terugbetaald, of extra ingehouden. Het verschil tussen beide is het bedrag voor tankkosten.

Door zowel Noord-Nederland als Coberco worden de verschillen in tankkosten ongeveer rechtgetrokken door de "Netto-tankmelktoeslag", respektievelijk de "gebruiksovereenkomst". Tenminste, wat betreft de tankkosten die meegerekend worden bij het bepalen van de kosten per liter bij verschillende leverantiegroottes. Daarbij zijn de volgende kanttekeningen te plaatsen:

- De stijging van de tankkosten wordt voor het grootste deel bepaald door de boeren die uitbreiden en daardoor een nieuwe tank nodig hebben. Dat zijn met name de wat grotere boeren (zie ook 9.2.).
  Zo werden in 1983 door DOMO ongeveer 300 nieuwe tanks gekocht met een gemiddelde inhoud van meer dan 6.000 liter. Een tank van 6.000 liter komt overeen met ongeveer 600.000 liter jaarleverantie. Door Coberco zijn van 1982 tot halverwege 1984 550 nieuwe tanks aangeschaft. Dit waren bijna allemaal tanks met een inhoud groter dan 3.000 liter. Ofwel, bestemd voor melkveehouders die meer dan 60 koeien melken. Omdat tanks ieder jaar duurder worden, zullen de tankkosten per liter bij de grote tanks na boven afwijken, bij de kleine tanks, waar-

van er minder nieuw gekocht worden, naar beneden. Als met dit verschil rekening wordt gehouden, zou de differentiatie in de tankmelktoeslag en de gebruiksovereenkomst minder moeten zijn.

- Daar komt bij, dat wanneer er een nieuwe tank geplaatst wordt bij een, boer, er extra kosten gemaakt moeten worden. De oude tank moet weggehaald worden en de nieuwe tank moet geïnstalleerd worden. Deze zogenaamde verplaatsingskosten worden in principe niet per melkveehouder toegerekend bij Coberco en Noord-Nederland. In het Coberco-gebied is er één uitzondering op deze regel, namelijk wanneer een boer extra gaat melken zonder grond bij te kopen en hij daarvoor binnen drie jaar een nieuwe tank moet hebben. Dan brengt Coberco ƒ 1800,- verplaatsingskosten in rekening bij de boer. In andere gevallen, dus bij grondaankoop of na de periode van drie jaar, worden geen verplaatsingskosten in rekening gebracht. Deze kosten worden uit de algemene exploitaite betaald, dus per liter over alle melkveehouders omgeslagen.
- Een derde kostenfaktor die niet meegerekend wordt, is het onderhoud van voorkoelers en "free-heaters" (warmteterugwinningsapparatuur). Op grote bedrijven is het toepassen van deze voorkoelers en "free-heaters" bij de melktank rendabel. Bij Noord-Nederland zijn deze apparaten in eigendom bij de veehouders. Het onderhoud van deze apparatuur zit echter in het onderhoudsabonnement bij MEKO-Holland. Dat abonnement wordt betaald door Noord-Nederland, zodat de grote veehouders gratis onderhoud van deze apparatuur hebben.

8.5. Konklusies

Door alle vier de grote zuivelkoöperaties worden de investeringskosten voor melktanks doorberekend aan de melkveehouders. Bij Melkunie en Campina gebeurt dat direkt, omdat daar de tanks in eigendom zijn bij de boeren. Bij Noord-Nederland en Coberco gebeurt dat indirekt, de tanks zijn in eigendom bij de fabriek. De doorberekening via de tankmelkregelingen bij deze laatste beide koöperaties verschilt weinig van de situatie waarbij de tanks in eigendom zijn bij de boeren.
Daarbij geldt voor de kleinste leveranciers bij Coberco dat ze relatief gunstig af zijn. De financiering van de tanks voor de kleinste boeren (minder dan 60.000 kg jaarleverantie) wordt door Coberco ondersteund.

De investeringskosten voor melktanks zijn kosten die gemaakt worden voor opslag, transport en verwerking van de melk. In die zin zijn de tanks onderdeel van het hele systeem. Net zoals bijvoorbeeld een RMO. De investeringskosten voor een RMO (ophaalkosten) worden niet per melkveehouder omgeslagen. Deze kosten worden over de melk van alle boeren per liter omgeslagen.
Het is arbitrair om één speciaal onderdeel van het systeem (de tanks) wél door te rekenen naar de individuele melkveehouder.

Een ander probleem bij de toerekening van de tankkosten aan de individuele boeren is, als de tanks in eigendom zijn bij de fabriek, de hoogte van de totale tankkosten.
In de eerste plaats gaat het daarbij om welke posten wel, en welke posten niet meegerekend worden. Het blijkt dat door Coberco en Noord-Nederland wél de rente, afschrijvingen en onderhoud meegerekend worden (tegen bepaalde normen). Maar extra kosten bij groeiende bedrijven (eerder een nieuwe tank, verplaatsingskosten) en het onderhoud van warmteterugwinningsapparatuur worden niet meegerekend.
Hierbij is dus ook de manier van toerekening arbitrair. Dat geldt niet voor Melkunie en Campina. Voor deze laatste koöperaties geldt natuurlijk wel, dat het in eigendom zijn van de tanks bij de boeren een arbitraire zaak is.

Bij het toerekenen van de tankkosten wordt door de vier grote zuivelkoöperaties uitgegaan van het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden". Dit principe wordt echter niet konsekwent toegepast.
Bij de invoering van de melktank kregen de tankmelkers een tankmelktoeslag. Die toeslag was onafhankelijk van de tankgrootte. In het begin was die toeslag hoger dan het kostenvoordeel voor de fabriek.
En de tankkosten per liter zijn voor grote tanks lager dan voor kleine tanks. Het positieve verschil tussen de tankmelktoeslag per liter en de tankkosten perliter werd groter bij een grotere tank.
Bij de tankmelktoeslagen die gegeven werden bij het invoeren van het tankmelken werden de tankmelkers extra bevoordeeld. Daarnaast hielden de grote tankmelkers per liter meer over van de tankmelktoeslag dan de kleine tankmelkers. Die tankmelktoeslagen waren dus verkapte kwantumtoeslagen.

9. DISKUSSIE OVER PRIJSDIFFERENTIATIE

9.1. Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken is de invoering van prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte bij zuivelkoöperaties beschreven. Tevens is nagegaan welke vormen van prijsdifferentiatie toegepast worden bij de vier grote zuivelkoöperaties in Nederland.
In dit hoofdstuk behandelen we eerst de ontwikkelingen in de zuivelsektor die geleid hebben tot de invoering van prijsdifferentiatie (9.2.).
Vervolgens wordt dieper ingegaan op de twee belangrijkste faktoren die de invoering van prijsdifferentiatie hebben beinvloed, namelijk de verschillen in de melkveehouderij (9.3.) en de "strijd om de melk" (9.4.).
In 9.5. komt aan de orde welke legitimatie in de koöperatiewereld gegeven wordt aan prijsdifferentiatie.
De gevolgen van prijsdifferentiatie voor de inkomensverschillen in de melkveehouderij komen aan bod in 9.6.
Door de invoering van de superheffing kan de situatie rond prijsdifferentiatie veranderen: 9.7.
In 9.8. wordt nagegaan in hoeverre prijsdifferentiatie aan banden te leggen is.

9.2. Invoering van prijsdifferentiatie

De veranderingen in de zuivelsektor die geleid hebben tot de invoering van prijsdifferentiatie, zijn met name de volgende:

1) Tot 1960 steeg de melkproduktie even snel als vóór de tweede wereldoorlog. Na 1960 nam de groei sterk toe, terwijl de vraag naar zuivelprodukten vanaf 1953 verzadigd was. Na een kortstondige opleving in de eerste jaren van de Europese zuivelpolitiek, bleef de melkprijs steeds verder achter bij de kostenontwikkeling. Om te kunnen blijven boeren moesten er vernieuwingen ingevoerd worden om de melkproduktie op het bedrijf te verhogen. Doordat bepaalde melkveehouders niet of in mindere mate in staat waren die vernieuwingen toe te passen, ont-

stond er een groep "blijvers" en een groep "wijkers".
Deze ontwikkeling heeft op twee manieren de invoering van prijsdifferentiatie bevorderd:

a) Binnen de koöperatie ontstond een tegenstelling tussen grote en kleine boeren. De groeiers verwachtten steun van de koöperatie bij het invoeren van vernieuwingen op het eigen bedrijf. Zij wilden prijsdifferentiatie. De kleinere boeren stonden op handhaving van het koöperatieve solidariteitsprincipe.
In de koöperaties hebben de grotere boeren de prijsdifferentiatie afgedwongen. Zij hadden veelal invloedrijke posities in de koöperatie. En zij werden gesteund door onder andere de Nationale Coöperatieve Raad voor de Land- en tuinbouw (NCR). Zo zei de direkteur van de NCR in 1970, de heer Tybout: "Wil de koöperatie de schaalvergroting in de landbouw, die zich nu duidelijk manifesteert voldoende begeleiden, dan zal zij de gebruikmaking door de grotere bedrijven van de koöperatie niet moeten afschrikken door het niet toepassen van prijsdifferentiatie" (Coöperatie, 1970).

b) De intensieve kontrole van de melk (vetgehalte, eiwitgehalte, kwaliteit) en de invoering van het melktransport per RMO vergrootten het verschil in kosten per liter die de zuivelfabriek moest maken voor grote en kleine leveranciers. Bij het verder uit elkaar groeien van de melkveehouderijbedrijven ontstond voor de partikuliere industrie de mogelijkheid om grotere melkveehouders grotere prijsvoordelen te bieden. Als antwoord op deze konkurrentie zagen de zuivelkoöperaties zich genoodzaakt om ook prijsdifferentiatie in te voeren. De koöperatie moest zich wel verzekeren van de leverantie van een aantal grote melkveehouders ("blijvers"), omdat bij alleen kleine leveranciers ("wijkers") de melkaanvoer op termijn in gevaar zou komen.

2) Door de fusies in de jaren zestig ontstonden zeer grote zuivelkoöperaties. De ideologische binding aan de koöperatie is hierdoor minder geworden. Boeren zullen daarom gemakkelijker besluiten aan een partikuliere fabriek of een andere koöperatie te leveren, als die een hogere melkprijs bieden.
Eén mogelijkheid om de leden te binden zijn de gemaakte gebiedsafspraken tussen een aantal zuivelondernemingen. Deze gebiedsafspraken gaan

echter niet zo ver, dat het "weglopen" van boeren naar een andere koöperatie voorkomen kan worden. Een andere mogelijkheid is prijsdifferentiatie. Daarmee kunnen de grotere leveranciers aan de koöperatie gebonden worden.

3) Het steeds belangrijker worden van kapitaalsintensieve produktietakken (bijvoorbeeld speciaalprodukten) was een belangrijke reden om te fuseren. Bij kapitaalsintensieve produktie werd de noodzaak om de volledige verwerkingskapaciteit te benutten groter. Dure machines stil laten staan kost meer geld dan goedkope machines stil laten staan.
De fabrieken waren dan ook gebaat bij een grote en groeiende melkstroom. Door zich te richten op de "blijvers" kon de kontinuiteit van de melkstroom op langere termijn veilig gesteld worden. Dit richten op grote melkveehouders gebeurde onder andere door prijsdifferentiatie. Door een hogere literprijs uit te betalen aan grotere bedrijven bind je de "blijvers". Door diezelfde hogere literprijs zijn de "blijvers" in staat sneller nog groter te groeien.

4) Aan het eind van de jaren zestig mocht konsumptiemelk ook via het grootwinkelbedrijf verkocht worden. Daarvóór was dit bij de wet verboden. De meeste zuivelfabrieken stelden zich aanvankelijk terughoudend op tegenover levering aan de supermarkten. Onder meer omdat zij hun eigen slijters geen konkurrentie wilden bezorgen. Een aantal zuivelfabrieken (bijvoorbeeld Volnij) doorbrak deze stilzwijgende boycot. Als gevolg van de leveringen aan supermarkten zag Volnij haar omzet snel toenemen. Door deze gestegen omzet hadden de ondernemingen die aan de supermarkten leverden meer boerderijmelk nodig. Dit leidde binnen de zuivelkoöperaties tot een extra druk van grotere veehouders om prijsdifferentiatie toe te passen. Door een relatief melktekort bij de koöperatie werd voor hen de mogelijkheid om prijsdifferentiatie af te dwingen groter.

9.3. Verschillen in de melkveehouderij

In de loop van de jaren zestig komen de ontwikkelingen op de melkveehouderijbedrijven in een stroomversnelling. Door het toepassen van

diverse technieken wordt een schaalvergroting van de produktie mogelijk. Daarbij zijn met name de invoering van het machinaal melken, de mechanisatie van de voederwinning, de melkleiding, de doorloopmelkstal, de melktank en de ligboxenstal van belang.
De mogelijkheid om deze vernieuwingen in te voeren verschillen sterk per melkveebedrijf. Naast natuurlijke omstandigheden (grondsoort, ontwatering, enz.) zijn vooral de mogelijkheden tot het doen van investeringen bepalend voor het al dan niet doorvoeren van deze technieken op de bedrijven. Voor een deel van de bedrijven, die voldoende kapitaal aan kunnen trekken, is het aantrekkelijk om deze vernieuwingen in te voeren. Door de toepassing van de nieuwe technieken stijgt de arbeidsproduktiviteit op die bedrijven. Op de grote bedrijven zijn de nieuwe technieken rendabel toe te passen. Op deze bedrijven is de opbrengststijging hoger dan de investeringskosten (rente, afschrijving en onderhoud) voor de vernieuwing.

De totale melkproduktie nam in de afgelopen jaren snel toe. Als de stijging van de vraag achterblijft bij de zeer snelle aanbodsstijging, komt de melkprijs steeds meer onder druk te staan. Door het achterblijven van de melkprijs wordt het vergroten van de produktie per arbeidskracht voor melkveehouderijbedrijven die niet geïnvesteerd hebben in de nieuwe technieken, noodzakelijk. Zij hebben echter al een achterstand op de grote bedrijven die het eerst de vernieuwingen hebben ingevoerd. Voor deze bedrijven is het toepassen van de nieuwe technieken geen middel om hun inkomen te vergroten, maar veeleer een noodzakelijkheid om hun inkomen niet te laten dalen.

Omdat op de bedrijven die het eerst een rationalisatie door kunnen voeren het inkomen stijgt, is het voor deze bedrijven gemakkelijker om verder te gaan met het doorvoeren van weer nieuwe technieken. Hun voorsprong op de rest van de bedrijven neemt daardoor toe. Deze ontwikkeling in de melkveehouderij wordt geïllustreerd door de volgende gegevens uit een LEI-publikatie uit 1981. In de studie "De kleine bedrijven op de zandgronden in de jaren zeventig" gaat het LEI na hoe de arbeidsproduktiviteit op de melkveehouderijbedrijven zich in die jaren heeft ontwikkeld. De arbeidsproduktiviteit, uitgedrukt in sbe per vaste mannelijke arbeidskracht, is een maat voor de inko-

menskapaciteit per VAK op de bedrijven. Het LEI geeft de volgende cijfers (tabel 9.1.).

Tabel 9.1.: Stijging van de arbeidsproduktiviteit bij verschillende bedrijfsomvang

bedrijven naar produktie-omvang in sbe	produktieomvang in sbe per vaste mannelijke arbeidskracht		
	1971	1980	stijging (%)
10 - 60 (3 - 18 koeien)	35	36	2,9
60 - 90 (18 - 27 koeien)	63	67	6,3
90 - 120 (27 - 40 koeien)	82	90	9,8
120 - 150 (40 - 50 koeien)	97	112	15,5
150 - 180 (50 - 60 koeien)	109	132	21,1
180 - 250 (50 - 83 koeien)	119	160	34,5
250 en meer (83 en meer koeien)	114	193	69,3

Uit deze cijfers blijkt duidelijk dat in de jaren zeventig de verschiltussen de grote en kleine melkveehouderijbedrijven snel zijn gegroeid. Het LEI konkludeert: "De verdeling van de produktie over de bedrijven, die in 1971 reeds een scheef beeld vertoonde is in de loop van de zeventiger jaren nog schever geworden. Dit betekende dat de vergroting van de produktieomvang per bedrijf op reeds grotere bedrijven sterker is geweest dan op de kleinere bedrijven. Dit komt mede hieruit voort, dat bedrijven die één keer de stap naar moderne, gemechaniseerde, intensieve bedrijfsvoering hebben gezet, daarna vaak doorgroeien. Arbeid die vrijkomt door de mechanisering wordt vrijwel geheel benut door meer dieren te gaan houden. De selectiviteit van deze ontwikkeling heeft geresulteerd in het uiteengroeien van een kopgroep en een groep 'achterblijvers'" (LEI, 1981).

Door de groeiende verschillen in (leverantie) grootte van melkveehouderijbedrijven, ontstaat ook een steeds duidelijker verschil in belang voor een zuivelfabriek bij een grote of een kleine melkveehouder. Een aantal handelingen die de fabriek moet verrichten zijn per melkveehouder gelijk. Met name bij het ophalen van de melk, het kontroleren van de kwaliteit en de gehaltes en de administratie van de

melkgeldafrekeningen, zijn een aantal posten onafhankelijk van de leverantiegrootte. Het is voor een fabriek natuurlijk aantrekkelijker om deze kosten te maken voor een grote leverancier, dan voor een kleine leverancier.
Met het steeds verder uiteengroeien van de leverantiegroottes, kan er door de grote leveranciers steeds duidelijker gewezen worden op de kostenverschillen voor de fabriek. Daardoor neemt bij de koöperatie de angst toe dat de grote boeren "weg zullen lopen". Deze angst is voor de zuivelkoöperaties één van de belangrijkste redenen om prijsdifferentiatie in te voeren.
Als het alleen gaat om het uiteengroeien van de leverantiegroottes bij een zuivelkoöperatie kunnen de grote leveranciers wel aandringen op prijsdifferentiatie, maar door de koöperatie kan, als gevolg van de opvatting van het grote aantal kleine leden, vastgehouden worden aan het principiële standpunt 'één melk, één prijs'. Vooral door de grote groep kleine leden van de koöperatie zal dit standpunt ingenomen worden.

Voor het afdwingen van prijsdifferentiatie hebben de grote veehouders, naast de toenemende verschillen in leverantiegrootte een ander machtsmiddel, namelijk de konkurrentie om de melk.

9.4. Konkurrentie om de melk

Ook in de zuivelindustrie treed een snelle technologische ontwikkeling op. De verwerking van de melk tot diverse zuivelprodukten heeft de afgelopen jaren een enorme schaalvergroting ondergaan. Daardoor is het voor een zuivelfabriek aantrekkelijk om zoveel mogelijk melk te kunnen verwerken. Hoe meer melk er aangevoerd wordt, hoe goedkoper de melk per liter verwerkt kan worden. Door een grotere aanvoer kan de winst voor de partikuliere fabriek stijgen. Bij de koöperatie kan in principe de uitbetalingsprijs van de melk omhoog gaan door een vergrote aanvoer.

Het is voor een zuivelfabriek dus in de meeste gevallen aantrekkelijk om de melkaanvoer te vergroten. Zeker als het gaat om grote hoeveel-

heden melk per boer is het voor de zuivelonderneming aantrekkelijk deze boeren te winnen voor leverantie aan de fabriek. Ze leveren namelijk melk die relatief goedkoop aangevoerd kan worden, en door de grote hoeveelheden kunnen de verwerkingskosten per liter lager worden. Omgekeerd is het voor een zuivelfabriek een negatieve ontwikkeling als (veel) grote leden/leveranciers besluiten niet meer aan de onderneming te leveren.

Bij een stabiele marktsituatie, waarbij alle zuivelondernemingen een bepaald deel van de aanvoer hebben, hoeven er geen problemen te ontstaan. Daartoe kunnen gebiedsafspraken gemaakt worden als het gaat om de melkaanvoer. Aan de afzetkant kunnen ook afspraken gemaakt worden om elkaar niet koste wat het kost te bekonkurreren. Maar als er fabrieken zijn die hun melkaanvoer willen vergroten, omdat ze daarmee hun positie, ook wat betreft de afzet, willen versterken, zal er een strijd ontstaan om de melk van met name de grote veehouders.
Een voorbeeld hiervan is het verlies van ongeveer 60 miljoen liter melk voor Coberco bij de overname van de Volnij. De boeren die geen lid waren van de Volnij, maar wel leverden aan deze fabriek, konden bij de overname toetreden tot Coberco. Maar er was ook de mogelijkheid om te gaan leveren aan een andere zuivelfabriek. Het particuliere bedrijf 'Amilko' in Gorkum, onderdeel van de multinational 'Carnation', had kort tevoren ongeveer 12 miljoen gulden geïnvesteerd in poedertorens. Door 'Amilko' werden mogelijkheden gezien om de afzet op de wereldmarkt te vergroten. Daarvoor was een grotere melkaanvoer nodig. Er werd ingespeeld op de situatie bij de overname van de Volnij: door een hogere prijs aan een aantal leveranciers van de Volnij te bieden werd ongeveer 60 miljoen liter weggesnoept uit het Coberco-gebied (Landbouwmaand, december 1981). Deze melk wordt nu geleverd aan 'Amilko', dat intussen met het moederbedrijf 'Carnation' is opgegaan in de grootste multinationale voedingsmiddelenonderneming 'Nestlé.

Een andere vorm van deze konkurrentie is reeds besproken in hoofdstuk 2.6. Omdat bijvoorbeeld Volnij als één van de eerste zuivel-

ondernemingen konsumptiemelk ging leveren aan supermarkten, had deze koöperatie behoefte aan meer boerenmelk. Eén van de middelen om extra melk te krijgen was het toepassen van prijsdifferentiatie. Daardoor werd het voor grote melkveehouders aantrekkelijk om melk te gaan leveren voor de Volnij. Doordat een aantal grote veehouders over dreigde te stappen naar de Volnij, nam de druk van grote boeren om prijsdifferentiatie in te voeren bij andere fabrieken (CMC) ook toe.

Door de 'strijd om de melk' tussen de zuivelfabrieken, kwamen de grote boeren in een betere onderhandelingspositie ten opzichte van hun fabriek. Ze konden niet alleen wijzen op het feit dat hun melk voor de fabriek per liter goedkoper was, ze konden nu ook dreigen om naar een andere fabriek te gaan die tegemoet kwam aan hun verlangens om prijsdifferentiatie in te voeren. Op die manier is bij een groot aantal zuivelondernemingen één of andere vorm van prijsdifferentiatie ingevoerd. Men was bang dat bij het niet invoeren van prijsdifferentiatie een deel van de grote leden/leveranciers "weg zou lopen" naar een fabriek die wel prijsdifferentiatie toepaste.
Uiteindelijk zou dat voor de gehele koöperatie negatieve gevolgen hebben. Als er alleen kleine boeren overblijven, gaan de aanvoerkosten per liter omhoog, zodat de uitbetalingsprijs achterblijft. In de ontstane situatie was het ook in het belang van de kleine boeren om de grote leveranciers voor de koöperatie te behouden. Eén van de middelen daartoe was prijsdifferentiatie. Prijsdifferentiatie kan door grote boeren op realistische gronden afgedwongen worden (kostenverschillen). Deze reële kostenverschillen zijn echter niet altijd de basis van prijsdifferentiatie. Bij de hoogte van prijsdifferentiatie spelen konkurrentie- overwegingen een belangrijke rol.

9.5. Legitimatie van prijsdifferentiatie

De invoering van prijsdifferentiatie werd en wordt door een aantal melkveehouders en koöperatieve bestuurders ervaren als niet-koöperatief. Veelal wordt de invoering ervan door hen gezien als een noodzakelijk kwaad. De direkties en managers van zuivelkoöperaties hebben minder moeite met de invoering van prijsdifferentiatie. Voor hen telt

veel meer de versterking van de positie op de markt. Als noodzakelijke voorwaarde daarvoor wordt vaak gezien een stijgende melkaanvoer. Om meer (grote) leveranciers bij de fabriek te krijgen, of om grote leveranciers niet kwijt te raken, zien zij prijsdifferentiatie als een bruikbaar middel.

Om prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties algemeen in te voeren, moesten de bedenkingen van veel leden omzeild worden. Deze leden vonden prijsdifferentiatie niet koöperatief. Bij de invoering van prijsdifferentiatie in Nederland, heeft de 'koöperatiewetenschap' een belangrijke rol gespeeld. Die 'koöperatiewetenschap' wordt vooral bedreven door en vanuit de Nationale Coöperatieve Raad voor land- en tuinbouw, de NCR. Het antwoord van dit instituut aan de boeren die prijsdifferentiatie als niet-koöperatief ervaren is simpel, namelijk: "prijsdifferentiatie is juist koöperatief". Door de NCR wordt deze mening gepresenteerd als een wetenschappelijk bewezen stelling. Het verst gaat daarin de huidige direkteur van de NCR, G.J. ter Woorst.

De redenering van Ter Woorst is als volgt: De kosten en opbrengsten bij een koöperatie zijn ekonomische zaken. Daarom moet je bij de verdeling van kosten en opbrengsten ook ekonomische maatstaven aanleggen. De meest gangbare ekonomische maatstaf is in de praktijk en in de wetenschap de "vrije markt".

Het probleem is echter dat die ekonomische maatstaven er bij een koöperatie in principe niet zijn, omdat er tussen de leden en de koöperatie geen "vrije markt" is. Ter Woorst konstateert zelf dat de leden van een koöperatie de risiko's blijven dragen van de aktiviteiten die in koöperatief verband ondernomen worden: "Er ontstaat op deze wijze tussen de samenwerkende boeren en tuinders en hun coöperatieve onderneming geen 'markt', zoals die tussen agrariërs en een zelfstandige onderneming wel aanwezig is" (Ter Woorst, 1984).
Ter Woorst probeert dat probleem als volgt op te lossen. Hij zegt dat bij de verdeling van kosten en opbrengsten in de koöperatie regels moeten worden opgesteld die overeenkomen met de situatie die zou ontstaan op een "vrije markt". Die regels moeten volgens hem daarom gebaseerd worden op "kwaliteit" en "kwantiteit" van de afgenomen of ge-

leverde produkten .*)

Ter Woorst beweert dat door de leden van een kooperatie deze regels "gezien en aanvaard (worden) als een 'objektieve' norm voor het interne verdelingsvraagstuk".
Uit het verhaal van Ter Woorst blijkt niet dat hij de standpunten van de leden heeft onderzocht. Daarom is de bovenstaande bewering niet wetenschappelijk, maar een persoonlijke opvatting van Ter Woorst.
Op deze manier ontwikkelt Ter Woorst een "wetenschappelijke" regel die moet gelden binnen de kooperatie. Daarmee spreekt hij ook zichzelf tegen, want hij merkt tevens op: "Niet de door anderen ontwikkelde en opgestelde regels kunnen uitmaken wat een coöperatie is, in tegendeel, de boeren en tuinders bepalen zelf de doelstelling en inhoud van hun samenwerking en stellen daarvoor passende regels op".

In de kooperatiewereld wordt de opvatting van Ter Woorst veelal benoemd als "de kosten daar leggen waar ze gemaakt worden". In de toepassing van het "wetenschappelijke" principe van Ter Woorst is de NCR niet konsekwent. Volgens de normen van Ter Woorst zou een melkveehouder die ver van de fabriek woont meer transportkosten moeten betalen dan een boer die naast een fabriek woont. Dit gaat de NCR te ver. Dat blijkt uit het volgende voorbeeld over voerleverantie door een aankoopkooperatie. "De prijs per eenheid is voor iedere afnemer gelijk, ongeacht de afstand tot de vestigingsplaats van het gezamenlijke mengvoederbedrijf. Dit komt omdat de vestigingsplaats gezamenlijk gekozen is tot gezamenlijk voordeel. Ieder lid profiteert daar dus in gelijke mate van" (NCR, 1982). Hier wordt dus het principe van Ter Woorst afgezwakt. Kennelijk wordt hier door de leden de "vrije markt" niet als "objektieve norm" gezien.

Als het om prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte gaat houdt de NCR

*) "Resumerend kan worden gesteld, dat de coöperatieve onderneming (...) tevens aan de uitkomsten van datzelfde marktmechanisme de basis ontleent voor de regeling van de interne rechten en verplichtingen. Onder een evenwichtige concurrentiesituatie komen de prijzen immers tot stand op basis van de kwantiteit en kwaliteit van de afgenomen of geleverde produkten en dat wordt gezien en aanvaard als een 'objectieve' norm voor het interne verdelingsvraagstuk" (Ter Woorst, 1984).

echter wel vast aan de denkbeelden van Ter Woorst. "Aan de andere kant is het echter zo, dat kosten, respektievelijk voordelen, die door de individuele leden worden veroorzaakt en door hen te beïnvloeden zijn, ook aan deze leden dienen te worden toegerekend. Ter verduidelijking: de afname of toelevering van grote partijen ineens, eventueel in bulk, is voordeliger dan kleine partijen, eventueel in kleinverpakking. Hierdoor treden kostenversshillen op, die rechtstreeks veroorzaakt worden door de deelnemers afzonderlijk" (NCR, 1982).

Het al of niet doorvoeren van "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden" wordt door de NCR dus afhankelijk gesteld van het feit of een boer al of niet invloed heeft op de hoogte van bepaalde kosten die door de koöperatie voor hem gemaakt worden. Daarmee wordt opnieuw een normatief element ingebracht. De NCR vindt dat kleine boeren invloed hebben op het feit dat ze weinig voer afnemen. Of dat ze minder melk leveren dan de grote boeren. De NCR vindt dus dat je het als boer zelf in de hand hebt of je groot of klein bent.

Samenvattend: De Nederlandse "koöperatiewetenschap" zegt wetenschappelijke uitspraken te doen over de kostentoerekening bij een koöperatie. Bij nadere beschouwing blijkt de redenering hierover niet wetenschappelijk, maar normatief te zijn. De toepassing van de redenering door de NCR blijkt niet konsekwent te zijn.
Op deze wijze wordt door de "koöperatiewetenschap" en de NCR de prijsdifferentiatie bij zuivelkoöperaties als "wetenschappelijk juist" beoordeeld. Dat is een steun in de rug van voorstaanders van prijsdifferentiatie. Door het wetenschappelijke sausje over dit normatieve standpunt wordt de diskussie over prijsdifferentiatie echter vertroebeld.
Door de NCR wordt regelmatig via publikaties en medewerking aan kaderkursussen bij zuivelkoöperaties de bovengeschetste opvatting uitgedragen. In 1978 merkt toenmalig voorzitter Mertens bijvoorbeeld over kwantumtoeslagen op: "Dit is niet on-coöperatief. Het is niet meer dan rechtvaardig dat kostenverschillen van grote leveranciers worden gehonoreerd" (Melk, 1978).

9.6. Prijsdifferentiatie versterkt de verschillen tussen bedrijven

In 9.3. kwam al naar voren dat door met name de invoering van technische vernieuwingen de verschillen tussen de melkveehouderijbedrijven toenemen.
Naast de invoering van vernieuwingen zijn er een aantal faktoren die eveneens de verschillen in de melkveehouderij vergroten. Bijvoorbeeld het bedrijfsontwikkelingbeleid dat vooral is afgestemd op het vergroten van de al wat grotere bedrijven (ontwikkelingsplan). Maar ook prijs differentiatie; door het invoeren van prijsdifferentiatie wordt afgeweken van het principe "één melk, één prijs". Door af te wijken van dit principe wordt het totale melkgeld bij een fabriek op een andere manier verdeeld over de boeren. Er treed een "herverdeling" van het melkgeld op. Grote leveranciers krijgen een hogere literprijs dan kleine leveranciers. Daardoor worden de grote boeren gestimuleerd hun produktie verder uit te breiden. Zo schrijft de NCR in 1982: "Prijsdifferentiatie, in de betekenis van een objectieve verdeling van de kosten, is een stimulans voor de leden om zo economisch mogelijk te handelen in de relatie met de coöperatie". Door de prijsdifferentiatie is het zo, dat je ekonomischer handelt, naarmate je meer melk levert (hogere literprijs).
Door de prijsdifferentiatie worden op deze manier dus de bedrijven die kunnen investeren in produktie-uitbreiding gesteund. De bedrijven waar dat niet kan worden niet gesteund.
De herverdeling van het melkgeld wordt geillustreerd in tabel 9.2.
In deze tabel wordt weergegeven hoeveel gulden de verschillende bedrijfsgroottes er op vooruit of achteruit gaan door het toepassen van de huidige regelingen in plaats van het omslaan van alle kosten per liter.

Door de huidige regelingen ontvangt een boer van 500.000 liter dus ƒ 1000,- (Noord-Nederland) tot ƒ 5000,- (Melkunie) meer dan een boer die 100.000 liter levert in vergelijking met de situatie waarbij alle kosten per liter omgeslagen worden.
Deze herverdeling van het melkgeld versterkt de verschillen in de melkveehouderij. In de eerste plaats nemen de inkomensverschillen tussen grote en kleine bedrijven hierdoor toe. Maar op wat langere termijn werken de inkomensverschillen ook door in de mogelijkheden op een bedrijf om investeringen te doen. Bij een hoog inkomen kan er veel

gereserveerd worden, waardoor een investering (bijvoorbeeld krachtvoerautomatisering) wél mogelijk is. Bij een laag inkomen kan er niet of weinig gereserveerd worden. Sommige investeringen zullen dan niet plaats kunnen vinden.

Tabel 9.2.: Toename of afname van het inkomen als gevolg van de uitbetalingsregelingen in plaats van alle kosten omslaan per liter melk (ƒ)

jaarleverantie(kg)	Noord-Nederland	Coberco	Melkunie	Campina
50.000	- 660 (-1010)*)	- 889 (n.v.t.)	- 970	- 1121
100.000	- 540 (-1240)	- 634 (-1034)**)	- 1160	- 876
200.000	- 300 (- 750)	- 124 (- 304)	- 540	- 386
300.000	- 60 (- 260)	+ 386 (+ 506)	+ 580	+ 104
400.000	+ 180 (+ 230)	+ 896 (+1296)	+ 2200	+ 594
500.000	+ 420 (+ 720)	+1406 (+2106)	+ 3820	+ 1084
1.000.000	+1620 (+3170)	+3956 (+6156)	+11920	+ 3534

*) Tussen haakjes staan bij Coberco en Noord-Nederland de bedragen die resulteren als ook het effekt van de tankmelkregelingen meegerekend wordt. Deze bedragen staan tussen haakjes, omdat bij Melkunie en Campina de tanks in eigendom bij de veehouders zijn. Omdat het effekt van de tankmelkregelingen bij Noord-Nederland en Coberco vrijwel hetzelfde is als dat van tanks in eigendom bij de veehouders, vindt bij Melkunie en Campina in feite een ongeveer even grote extra herverdeling van het melkgeld plaats.

**) Bij Coberco is het verschil in tankkosten per liter tussen grote en kleine leveranciers kleiner dan bij Noord-Nederland (zie 8.4.). Toch is de inkomensherverdeling als gevolg van de tankmelkregeling bij Coberco groter dan bij Noord-Nederland. De oorzaak hiervan is, dat de gemiddelde tankkosten per liter bij Noord-Nederland lager zijn dan bij Coberco. Dit komt doordat de gemiddelde bedrijfsgrootte bij Noord-Nederland veel groter is dan de gemiddelde bedrijfsgrootte bij Coberco. Als alle tankkosten over de liters omgeslagen worden, moeten de Coberco-boeren per liter dus meer tankkosten betalen dan de Noord-Nederland-boeren. Daarom is het inkomenseffekt van de huidige regeling bij Coberco groter dan het effekt van de regeling bij Noord-Nederland.

9.7. Superheffing: extra prijsdifferentiatie?

In april 1984 is in Europa de superheffing ingevoerd. De totale Neder-

landse melkplas is daarmee voor de komende jaren vastgelegd. In totaal moet de melkproduktie 6,6 procent omlaag in vergelijking met 1983. Omdat de superheffing over de melk die boven het (bedrijfs) quotum wordt geleverd 56 cent per liter bedraagt, zullen de melkveehouders hun produktie beperken. Dat betekent ook dat de melkaanvoer bij de zuivelfabrieken zal dalen in plaats van stijgen.

Daardoor zal bij de meeste fabrieken overkapaciteit ontstaan. Door de lagere melkaanvoer kan de totale produktiekapaciteit niet meer volledig benut worden. Dat geldt het sterkst voor de fabrieken die nog onlangs grote investeringen in extra verwerkingskapaciteit hebben gedaan.
Eén van de mogelijkheden om de onderbezetting in de fabriek op te vangen is een verhoging van de melkaanvoer. Omdat de totale melkproduktie vastligt, zal dan de konkurrentie om de melk toenemen. De verhoging van de melkaanvoer kan niet meer plaatsvinden door meer melk per boer. Het kan nog wel door meer boeren aan de fabriek te laten leveren. Omdat de melk van de grootste boeren het goedkoopste is voor de zuivelfabriek zal de konkurrentie om de grote boeren tussen de fabrieken toe kunnen nemen.
Naast de bruto-melkprijs kan extra prijsdifferentiatie een middel zijn om meer grote boeren bij de koöperatie te krijgen, of er bij te houden.

Een voorbeeld van de toenemende "strijd om de melk" is de situatie rond het partikuliere zuivelbedrijf "De Kieviet" in Meppel. Dit bedrijf kocht tot voor kort alleen melk van andere zuivelfabrieken en verwerkte dat deels zelf, terwijl een ander deel weer doorverkocht werd. De direkteur van deze fabriek zegt in Boerderij van 12 september 1984: "(...) we verwachten dat als de fabrieken minder melk ontvangen, wij ook minder melk van de coöperaties kunnen kopen, zoals in het verleden. Een eigen grondstofvoorziening via de boeren is dan belangrijk".
Door "De Kieviet" wordt niet met extra prijsdifferentiatie gewerkt. Bij het uitbetalingsbeleid wordt het advies van de Friese Zuivelbond gevolgd. Toch kan "De Kieviet" waarschijnlijk iets meer uitbetalen dan de koöperaties. Eén van de faktoren daarbij is, dat het de wat grotere boeren zijn bij wie "De Kieviet" de melk ophaalt. Daarnaast "De Kieviet" als relatief kleine onderneming mogelijkheden om aan de afzetkant door een flexibel beleid een goede opbrengst voor de melk te halen.

Zeker in de handel met fabrieken die met overkapaciteit zitten zal dat de komende tijd wel lukken. Eén van de inmiddels 13 boeren die aan deze fabriek leveren zegt 1 cent per liter meer te krijgen voor zijn melk dan bij de koöperatie.
Op deze manier worden in het noorden een leveranciers bij de koöperatie "losgeweekt". Als die ontwikkeling doorgaat zal de koöperatie stappen moeten ondernemen om in ieder geval de grote leveranciers te binden. Bijvoorbeeld door extra prijsdifferentiatie.

9.8. Prijsdifferentiatie aan banden?

Uit het voorgaande blijkt dat prijsdifferentiatie vooral is ingevoerd onder druk van grote boeren en konkurrentie-overwegingen. Het gevaar bestaat dat die druk groter wordt als gevolg van de invoering van de superheffing.
Als je de prijsdifferentiatie zou willen verminderen of volledig afschaffen, is het grote probleem de konkurrentie om de melk. Zodra één zuivelkoöperatie de prijsdifferentiatie en de andere fabrieken prijsdifferentiatie handhaven, zullen op termijn minder grote boeren lid blijven of worden van de koöperatie. Dat betekent uiteindelijk hogere verwerkingskosten per liter: een ontwikkeling die schadelijk is voor alle leden.
De konkurrentie om de melk, en daarmee om de boeren tussen de fabrieken zal blijven bestaan. Als je het middel prijsdifferentiatie daarbij niet terecht vindt, zul je er voor moeten zorgen dat geen van de zuivelfabrieken het nog toe kan passen. Dan moet je een verschil in nettouitbetalingsprijs naar leverantiegrootte verbieden. Dit kan in principe geregeld worden door het Produktschap voor Zuivel (PZ).
In de "Instellingswet Productschap voor Zuivel" uit 1956 staat onder artikel 4 het volgende:
"Aan het productschap is overgelaten de regeling of nadere regeling van de volgende onderwerpen:
a) aangelegenheden, verband houdende met het economisch verkeer tussen verschillende stadia van voortbrenging en afzet, waaronder, indien of voor zover dit door Ons is bepaald, de prijzen begrepen zijn;".

Het PZ mag dus in principe ingrijpen in de melkprijs, ook in die welke door de zuivelkoöperatie aan de boeren wordt uitbetaald. "Indien of voor zover dit door Ons is bepaald", betekent dat er voor een prijsregeling door het PZ een Koninklijk Besluit vereist is.
De mogelijkheden voor het PZ om in te grijpen in de melkprijs worden beperkt door de EEG. De lidstaten hebben voor produkten waarvoor een EEG-marktordening bestaat beperkte mogelijkheden om in de prijzen in te grijpen. De lidstaten mogen dan geen maximum- of minimumprijzen vaststellen voor het "produktie- of groothandelsstadium" (Galli-arrest). Wel mogen ze maximum- en minimumprijzen voor de detailhandel vaststellen.
Zo is er bijvoorbeeld een minimumprijsregeling voor konsumptiemelk door het PZ ingesteld. Die geldt voor de detailhandel en is dus toegestaan. Ook voor deze regeling was een Koninklijk Besluit noodzakelijk.
Als het PZ prijsdifferentiatie aan banden legt, wordt echter niet ingegrepen in de hoogte van de prijzen. Het aan banden leggen van prijsdifferentiatie door het PZ lijkt dan ook niet in strijd met de EEG-bepalingen.
Dus in principe kunnen verschillen in netto-uitbetalingsprijs bij de zuivelindustrie door het PZ verboden worden. Daarvoor moet dan eerst een Koninklijk Besluit genomen worden. Zo'n Koninklijk Besluit wordt pas genomen na aandrang vanuit het PZ. In het PZ hebben de zuivelkoöperaties een doorslaggevende stem. Door de zuivelkoöperaties is een Koninklijk Besluit dus af te dwingen.

10. SAMENVATTING

In de loop van de jaren zeventig is bij vrijwel alle zuivelkoöperaties prijsdifferentiatie naar leverantiegrootte ingevoerd. Hierdoor krijgen grote veehouders een hogere netto-uitbetalingsprijs per liter dan kleine veehouders.
Er zijn vier uitbetalingsregelingen die leiden tot prijsdifferentiatie. Dit zijn de vaste kosten-regeling, de tankmelkregeling, de kwantumtoeslag en het kontrakt. De vier grote zuivelblokken (Campina, Melkunie-Holland, Coberco en Noord-Nederland) hebben allemaal een vaste kostenregeling.
Daarnaast hebben Coberco en Noord-Nederland een tankmelkregeling. Bij Campina en Melkunie-Holland zijn de tanks in eigendom bij van de veehouder; zij hebben daarom geen tankmelkregeling. Melkunie geeft als enige een kwantumtoeslag.
Door al deze regelingen kan de netto-uitbetalingsprijs voor een veehouder die 1 miljoen kg levert ongeveer 2,5 cent hoger liggen, dan de netto-uitbetalingsprijs voor een leverancier van 100.000 kg.

In de beginjaren van de zuivelkoöperatie zijn begrippen als solidariteit, het belang van de kleine boer, één voor allen, allen voor één, enz. belangrijke argumenten van de voorstanders van koöperatie. Prijsdifferentiatie wordt in die tijd niet toegepast. Men huldigt het principe "één melk, één prijs". In de loop van de jaren zeventig wordt dit principe overboord gezet. Hiervoor in de plaats komt het principe "de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden". Onder dit motto wordt de vaste kosten-regeling ingevoerd. De kosten die per veehouder, ongeacht leverantiegrootte, gelijk zijn, worden niet per liter, maar per veehouder omgeslagen.
De toerekening van deze vaste kosten per veehouder is echter een arbitraire zaak. Het is niet eenduidig vast te stellen welke kostenposten wél, en welke niet per melkveehouder verrekend moeten worden. Ook de hoogte van elke post is niet via een juiste toerekening te bepalen.
De hoogte van de vaste kosten-inhouding per veehouder varieert dan ook sterk bij de vier zuivelkoöperaties.
Onder hetzelfde motto ("de kosten daar leggen, waar ze gemaakt worden") is een tankmelkregeling ingevoerd door fabrieken die de tanks in eigen-

dom hebben. De tankkosten zijn bij grotere boeren per liter lager dan bij kleine boeren. Door de tankmelkregeling wordt dit kostenverschil doorberekend naar de individuele veehouder. De financiële gevolgen voor de veehouder van de tankmelkregeling komen bijna overeen met de situatie waarbij de tanks in eigendom van de veehouder zijn. Een probleem bij het toerekenen van de tankkosten is welke kostenposten wél, en welke niet doorberekend moeten worden naar de melkveehouder.
Melktanks zijn onderdeel van het opslag- en transportsysteem bij de verwerking van de melk. Het is arbitrair om één onderdeel van de investeringen hiervoor door te berekenen naar de individuele veehouder.
Andere investeringskosten (bijvoorbeeld investeringskosten van de RMO's) worden per liter omgeslagen.

De belangrijkste redenen om prijsdifferentiatie in te voeren zijn de toenemende verschillen in de melkveehouderij en de "strijd om de melk". Door de groeiende verschillen in leverantiegrootte van melkveehouderijbedrijven, ontstaat een steeds duidelijker verschil in belang voor een zuivelfabriek bij een grote of een kleine veehouder. De melk van een grote veehouder is goedkoper naar de fabriek te transporteren dan de melk van een kleine melkveehouder. Grote boeren behoren tot de "blijvers" en verzekeren dus de melkaanvoer voor de toekomst.
Mede door de snelle groei van de zuivelindustrie is het aantrekkelijk om zoveel mogelijk melk te verwerken. Hoe meer melk er aangevoerd kan worden, hoe goedkoper de melk verwerkt kan worden.
Door deze "strijd om de melk" en door de toenemende verschillen in de kosten tussen grote en kleine leveranciers, kunnen grote veehouders prijsdifferentiatie afdwingen. De zuivelfabrieken voerden prijsdifferentiatie in om te voorkomen dat de grote veehouders "weg zouden lopen".
Bij de invoering van prijsdifferentiatie noemden de zuivelkoöperaties dit als belangrijkste argument voor de invoering ervan. Tegenwoordig wordt prijsdifferentiatie gemotiveerd met de stelling dat "de kosten daar gelegd moeten worden, waar ze gemaakt worden". Volgens de "koöperatiewetenschap" is het toepassen van dit principe juist koöperatief. Zij maakt dit echter niet aannemelijk.

Prijsdifferentiatie versterkt de verschillen in de melkveehouderij.
Door de toepassing van prijsdifferentiatie wordt het melkgeld anders

verdeeld dan in de situatie waarbij alle kosten over de liters worden omgeslagen. Door de huidige regelingen neemt het inkomen van een veehouder die 100.000 kg levert ƒ 500,- tot ƒ 1000,- af. Een veehouder die 1 miljoen kg levert gaat er ƒ 3000,- tot ƒ 12000,- op vooruit.

Door de invoering van de superheffing zal de "strijd om de melk" toenemen. Dit kan invloed hebben op de hoogte van prijsdifferentiatie. Het Produktschap voor Zuivel kan prijsdifferentiatie verbieden.

BIJLAGE 1

Berekening tankkosten bij verschillende leverantiegroottes

MEKO-Holland is de grootste melktankleverancier in Nederland. Met de Mueller-tanks die dit bedrijf levert, heeft het een totaal marktaandeel van 53 procent. De brutoprijzen van tanks met verschillende volumes zijn door MEKO-Holland verstrekt. Op basis daarvan is een schatting gemaakt van de jaarlijkse tankkosten bij verschillende tankgroottes (zie tabel B.1.).

Tabel B.1.: Tankkosten op basis van prijsopgave door MEKO-Holland

Inhoud(l)	Type	Brutoprijs(f)	Nettoprijs(f)[1]	Onderhoud(f)	Jaarl.kosten(f)[2]
420	RHS 100[3]	7125	6413	206	985
600	RHS 150	8075	7268	206	1088
720[4]	RHS 175	8440	7596	206	1128
800	RHS 200	9475	8528	206	1241
1000	RHS 250	10295	9266	206	1331
1200	RHS 300	10600	9540	206	1364
1400[4]	RHS 350	12000	10800	206	1517
1600[4]	RHS 400	12750	11475	206	1599
1000	0.250[5]	16115	13698	292,50	1955
1250	0.300	16945	14403	292,50	2041
1660	0.400	18820	15997	292,50	2235
1700	O.C.400	19220	16337	292,50	2276
1900	0.450	20625	17531	292,50	2421
2140	0.500	21950	18658	292,50	2558
2540	0.600	23275	19784	292,50	2694
2930	0.700	25440	21624	292,50	2918
3290	0.800	27390	23282	292,50	3119
3690	0.900	29825	25351	292,50	3370
4100	0.1000	32225	27391	292,50	3618
4600	0.1125	35075	29814	292,50	3912
5000	0.1250	39510	33584	292,50	4370

6000	0.1500	45075	38314	292,50	4944
7145	0.1750	50720	43112	292,50	5526
7955	0.2000	54320	46172	292,50	5898
9145	0.2250	58200	49470	292,50	6298
10000	0.2500	63700	54145	292,50	6866
11000	0.2750	67525	57396	292,50	7260
12000	0.3000	69575	59139	292,50	7472
14000	0.3500	77475	65854	292,50	8287
16000	0.4000	90990	77342	292,50	9682

---

1) De netto- en brutoprijs gelden voor 1983. De nettoprijs is berekend als 90 procent van de brutoprijs voor de RHS-modellen en als 85 procent voor de O.-modellen. Volgens een medewerker van DOMO en iemand van MEKO-Holland zijn dat redelijke schattingen.
2) Bij de berekening van de jaarlijkse kosten is 12,14 procent genomen voor rente, afschrijving en verzekering (BCZF) plus de kosten van het onderhoudsabonnement.
3) De RHS-modellen hebben geen volautomatische reiniging, het zijn zogenaamde "potmodellen". De onderhoudskosten voor dit type liggen dan ook vrij laag.
4) Per 1984 uit produktie genomen.
5) De O.-modellen hebben volautomatische reiniging. Daarvoor liggen de onderhoudskosten hoger.

Uit de gegevens uit de tabel B.1. zijn formules af te leiden voor de geschatte jaarlijkse tankkosten. Daarbij moet onderscheid gemaakt worden in potmodellen en O.-modellen. Voor de potmodellen, dus tot 1000 liter tankinhoud:

jaarlijkse tankkosten(ƒ) = ƒ 783,- + ƒ 0,52 per liter tankinhoud.

Voor de O.-modellen, dus vanaf 1000 liter tankinhoud, geldt:

jaarlijkse tankkosten(ƒ) = ƒ 1510,- + ƒ 0,52 per liter tankinhoud.

Als we er van uit gaan dat de minimale tankgrootte ongeveer 1,1 procent van de jaarleverantie moet zijn, kunnen we tankkosten per liter bij verschillende leverantiegroottes berekenen (zie tabel B.2.).

Tabel B.2.: Geschatte jaarlijkse tankkosten bij verschillende jaarleveranties

jaarleverantie (kg)	tankinhoud (l)	totale tankkosten per jaar(f)	tankkosten per liter(ct)
50.000	550	1069	2,14
100.000	1100	2082	2,08
200.000	2200	2654	1,33
300.000	3300	3226	1,08
400.000	4400	3798	0,95
500.000	5500	4370	0,87
1.000.000	11000	7230	0,72

De tankkosten per liter nemen af bij toenemende leverantiegrootte. Dat is een verschil in kosten voor melkbewaring, -koeling enz. tussen grote en kleine boeren. Dit kosten verschil ligt in de orde van grootte van 1,5 cent per liter tussen een hele grote en een kleine.

VERANTWOORDING

De gegevens in dit rapport zijn ontleend aan de volgende bronnen:

1. - 12 jaargangen van het ledenblad van Melkunie-Holland, "Melk", jaargang 28-40 (1972-1984).
   - 12 jaargangen van het ledenblad van Coberco, "Coberco-Post" (1972-1984).
   - 9 jaargangen van het ledenblad van DOMO, "DOMO-Koerier" (1973-1981).
   - 3 jaargangen van het ledenblad van Noord-Nederland, "De Melkspiegel", jaargang 1-3 (1981-1984).
   - 8 jaargangen van het ledenblad van Campina, "Campina-Contact", jaargang 1-8 (1976-1984).
   - 16 jaargangen van het tijdschrift van de NCR, "Coöperatie", jaargang 30-46 (1968-1984).

2. Gesprekken en korrespondentie met medewerkers van de vier grote zuivelkoöperaties in Nederland.

3. Een aantal koncept-hoofdstukken is aan de vier grote zuivelkoöperaties toegestuurd en door hen, voor zover mogelijk, nagezien op onjuistheden.

4. Gesprekken met medewerkers van het Ministerie van Landbouw en Visserij, het Produktschap voor Zuivel en de FNZ, over mogelijkheden om prijsdifferentiatie aan banden te leggen.

5. Literatuurlijst

- Boerderij, jaargang 69, nr. 50: "Overgestapt naar melkhandelaar", Doetinchem 1984.
- V.R.Y. Croesen, "De geschiedenis van de ontwikkeling van de Nederlandsche zuivelbereiding in het laatst van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw", 's Gravenhage 1931.
- C.Z.N.Z., "Differentiatie in uitbetalingsprijs aan melkleveranciers naar geleverd kwantum", circulaire, Roermond 1969.

- Europese Hof van Justitie, "Galli-arrest", arrest van 23-1-1975, zaak 31-74, Luxemburg 1975.
- Hartveld e.a., "De ontwikkeling van de zuivelbedrijfstak in Friesland, Groningen en Drenthe van 1880 tot 1970", Groningen 1981.
- N.Koning, "Geschiedenis van de zuivelindustrie in Nederland (1871-1975)", Wageningen 1975.
- N.Koning, "De veranderende relatie tussen melkveehouders en zuivelcoöperaties", Wageningen 1976.
- Landbouwmaand, jaargang 10, nr. 7: "Carnation investeert in melkpoeder: Volnij melk welkom", Wageningen 1981.
- LEI, "Landbouw tussen vrijheid en gebondenheid", Den Haag 1981.
- G.Minderhoud, "Landbouwcoöperatie in Nederland", Groningen-Batavia 1940.
- Nationale Coöperatieve Raad voor Land- en Tuinbouw, "Land- en tuinbouwcoöperaties in Nederland", Den Haag 1982.
- Nationale Coöperatieve Raad voor Land- en Tuinbouw, "Introduktie in de land- en tuinbouwcoöperatie", Den Haag 1982.
- J.Rinkes Borger, "Eenige practische denkbeelden over hedendaagsche landbouwtoestanden", Leeuwarden 1878.
- G.J. ter Woorst, "Coöperatie een bijzondere ondernemingssoort", inaugurele rede, Wageningen 1984.