Drs. G.C. de Graaff

No. 1.9

AFZETSTRUCTUUR VAN VARKENS IN NEDERLAND

Onderzoek naar de toestand in 1968

Januari 1972

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Algemeen Economisch Onderzoek

CENTRALE LANDBOUWCATALOGUS
0000 0059 8827

379918

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
HOOFDSTUK I	HET ONDERZOEK	14
	§ 1. Doel en opzet	14
	§ 2. Nauwkeurigheid	16
HOOFDSTUK II	DE AFZETSTRUCTUUR VAN SLACHTVARKENS	17
	§ 1. De verkoopstructuur bij de varkensmesterijen	17
	a. De afzetkanalen	17
	b. Verticale integratie	29
	c. Wijze van uitbetaling	36
	§ 2. De aankoopstructuur bij de afnemers	39
	a. Inleiding	39
	b. Vleeswarenindustrie	40
	c. Vleesgroothandel	45
	d. Slagerijen	48
	e. Varkenshandel	49
	f. Veevoerleveranciers	50
HOOFDSTUK III	DE AFZETSTRUCTUUR VAN BIGGEN	54
	§ 1. De verkoopstructuur bij de varkensfokbedrijven	54
	a. De afzetkanalen	54
	b. Regionale aspecten	55
	c. Landbouwbedrijfstypen	57
	§ 2. De aankoopstructuur bij de varkensmesterijen	59
	§ 3. Wijze van uitbetaling	60
SLOTBESCHOUWINGEN		61
BIJLAGEN		64

Woord vooraf

Deze publikatie handelt over de wijze waarop in de varkenssector de afzet van slachtvarkens en biggen plaatsheeft. De desbetreffende gegevens werden verkregen door middel van een enquête bij een groep willekeurig gekozen varkenshouderijen verspreid over heel Nederland. De enquête werd in het voorjaar van 1969 uitgevoerd door de districtbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen.

Een woord van dank aan de districtbureauhouders voor de zorgvuldige wijze waarop zij deze omvangrijke enquête destijds hebben uitgevoerd, is hier zeker op zijn plaats.

Deze studie over de afzetstructuur van slachtvarkens en biggen bij varkenshouderijen vormt een onderdeel van een breed opgezet onderzoek voor een groot aantal land- en tuinbouwprodukten, waarvoor de gegevens werden verzameld bij in totaal 7 510 bedrijven in de land- en tuinbouw. Deze zogenaamde eerste onderzoekfase werd uitgevoerd in het kader van een veel meer omvattend onderzoek naar de structuur van de agrarische markten dat in opdracht van het Ministerie van Landbouw en Visserij werd gestart. De bedoeling van het onderzoek is allereerst inzicht te verschaffen in de wegen die land- en tuinbouwprodukten volgen van producent naar detailhandel. Op basis van de verkregen kennis omtrent de afzetkanalen richt het onderzoek zich verder op het functioneren van de agrarische markten, waarbij het aspect van de prijsvorming centraal staat.

De onderzoekingsresultaten hebben betrekking op de afzet in het jaar 1968. Dat sindsdien geruime tijd is verlopen voordat deze publikatie tot stand kon komen, vindt zijn verklaring in het omvangrijke cijfermateriaal dat uit de enquête beschikbaar kwam. De controle en verwerking van de desbetreffende gegevens alsmede de analyse van de verkregen resultaten zijn als gevolg daarvan een tijdrovende aangelegenheid geworden. Het is aannemelijk dat zich sinds 1968 wijzigingen hebben voorgedaan in de afzetstructuur. Welke wijzigingen en in welke mate is op sommige plaatsen in het verslag aangegeven. Het zal overigens duidelijk zijn dat slechts een herhaling van het onderzoek daaromtrent meer concrete informatie kan geven.

Dit onderzoek naar de afzetstructuur van slachtvarkens en biggen afboerderij, hoe interessant op zichzelf ook, laat nog maar een eerste en onvolledig begin zien van het grote geheel. In de vee- en vleessector is inmiddels een tweede onderzoekfase in uitvoering genomen. Op grond van een enquête bij vee- en varkenshandelaren, veevoerleveranciers, vleesgroothandelaren en vleeswarenindustrieën wordt getracht een kwantitatief inzicht te krijgen van het verdere verloop van het produkt. De resultaten van het desbetreffende onderzoek zullen in 1972 worden gepubliceerd. Daaraan voorafgaand zullen nog twee publikaties verschijnen over de afzet af-boerderij resp. van kalveren en van rundvee, beide betrekking hebbend op de toestand in 1968.

Het onderhavige onderzoek is verricht op de afdeling Algemeen Economisch Onderzoek door drs. G.C. de Graaff. Met name voor de verwerking van het cijfermateriaal is daarbij assistentie verleend door een aantal medewerkers van de afdeling Algemeen Economisch Onderzoek en de afdeling Statistiek.

De Directeur,

(A. Maris)

Den Haag, januari 1972

Samenvatting

Het onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de afzetstructuur van varkens af-boerderij in 1968. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Landbouw en Visserij. Het is gebaseerd op een in 1969 gehouden enquête bij een groot aantal varkenshouders verspreid over geheel Nederland.

De landbouwbedrijven

In 1968 waren ongeveer 87 000 varkenshouders betrokken bij de produktie en de afzet van ruim 7 mln. slachtvarkens en een ongeveer gelijk aantal biggen. Hiervan bleken er 60 000 bedrijven te zijn die slachtvarkens verkochten en 50 500 bedrijven, die biggen produceerden en afzetten. Dit betekent dat 23 500 bedrijven zich bezig hielden zowel met het mesten van slachtvarkens als met het fokken van biggen. De gemiddelde afzet per varkensmesterij bedroeg 113 slachtvarkens; de gemiddelde afzet per varkensfokbedrijf was met 135 biggen iets hoger.

De afzetkanalen (zie figuur 1 op blz. 10)

Slachtvarkens

De varkensmesterijen zien zich bij de afzet van hun slachtvarkens gesteld tegenover een gevarieerde groep van afnemers zoals: vleeswarenindustrieën, exportslachterijen, grossiers, varkenshandelaren, veevoerleveranciers en slagerijen. Van welke betekenis is nu ieder van de genoemde categorieën van afnemers voor de afzet van slachtvarkens af-boerderij?

De belangrijkste groep vormen de be- en verwerkende ondernemingen: zij nemen bijna drie kwart van de afzet af-boerderij voor hun rekening. Binnen deze groep nemen de vleeswarenfabrieken met 54% van de slachtvarkens een overheersende positie in, gevolgd door de exportslachterijen (13%) en de grossiers (5%). De afzet aan coöperatieve ondernemingen loopt via plaatselijke vertegenwoordigers; de particuliere ondernemingen verrichten hun aankopen bij de boer grotendeels via varkenshandelaren-commissionairs.

Ongeveer 12% van de slachtvarkens wordt afgezet aan varkenshandelaren; voegen we daarbij de slachtvarkens waarvoor de handelaren als commissionairs bemiddeling verleenden (39%) dan betekent dit, dat minstens 50% van de slachtvarkens via de varkenshandel loopt. Een deel van de afzet aan varkenshandelaren betreft varkens die op basis van een loonmestcontract waren uitgezet bij varkensmesterijen.

De afzet aan veevoerleveranciers betreft bijna in z'n geheel zogenaamde loonmestvarkens: aan deze groep van afnemers wordt 10% van de slachtvarkens afgezet.

De slagerijen zijn nauwelijks van betekenis voor de afzet af-boerderij. Slechts 2% van de slachtvarkens gaat deze rechtstreekse weg naar de detailhandel.

De door de varkensmesterijen afgezette slachtvarkens worden voor 80% uitbetaald tegen een prijs per kg geslacht gewicht; aangenomen mag worden dat het overgrote deel wordt geclassificeerd en dienovereenkomstig op basis van gewichtsklasse en kwaliteit wordt afgerekend. Slechts 7% van de slachtvarkens wordt uitbetaald op basis van een prijs per kg levend gewicht of per dier als zodanig. De resterende 13% betreft loonmestvarkens, waarvoor de varkensmester een verzorgloon krijgt uitgekeerd.

De be- en verwerkende ondernemingen werken voorts op grote schaal met zogenaamde kwantumtoeslagen voor de jaarlijks geleverde slachtvarkens. Bijna een kwart van de varkensmesters ontving in 1968 zo'n kwantumtoeslag; het betrof ruim 44% van de afgezette slachtvarkens.

Biggen

Bij de biggen is de rechtstreekse afzet aan de varkensmesterijen van overwegende betekenis: 18% van de biggen wordt op hetzelfde bedrijf gefokt en afgemest tot slachtvarkens en 38% wordt verkocht aan varkensmesterijen. Met name in de provincies Noord-Brabant en Limburg speelt dit laatste een grote rol. De afzet van de biggen aan de varkenshandel bedraagt ruim een kwart van het totaal; vooral in het Westen en Noorden des lands is deze wijze van afzet van relatief grote betekenis.

Verticale integratie (zie figuur 2 op blz. 11)

Een groot deel van de varkensmesterijen (81%) heeft nog geen contractuele bindingen met de afnemers van de slachtvarkens. Slechts 20% van de bedrijven heeft voor de afzet van zijn slachtvarkens wel een contract afgesloten; daarbij was in 1968 ruim 41% van de afgezette slachtvarkens betrokken. De gemiddelde afzet ligt op de contractueel gebonden varkensmesterijen met 233 slachtvarkens per jaar aanzienlijk hoger dan op de niet-gebonden bedrijven met 85 slachtvarkens.

Op basis van een loonmestcontract werd 13% van de slachtvarkens afgezet. De opdrachtgevers voor het loonmesten zijn voornamelijk de veevoerleveranciers en in mindere mate de varkenshandelaren. Het mesten van varkens op basis van een loonmestcontract is regionaal gezien sterk geconcentreerd in het Oostelijke produktiegebied, dat wil zeggen in de provincies Overijssel en Gelderland.

De afzet op basis van overige contracten betreft 28% van de slachtvarkens. Deze overige contracten omvatten leveringscontracten, minimumprijsgarantiecontracten en financieringscontracten. Bijna 90% van de slachtvarkens, die op basis van deze overige contracten werden afgeleverd, gingen naar de vleeswarenindustrie. Vooral in het Zuidelijke produktiegebied, dat wil zeggen in Noord-Brabant en Limburg, worden relatief veel varkens op basis van deze contracten gemest.

Regionale aspecten (zie figuur 3 op blz. 12)

Alhoewel de varkensmesterijen over het gehele land verspreid liggen, is toch een sterke concentratie op te merken in de Oostelijke en Zuidelijke produktiegebieden. In het Oosten (Overijssel en Gelderland) treffen we 44% van de varkensmesterijen aan, die 42% van de totale afzet leveren; in het Zuiden (Noord-Brabant en Limburg) bevindt zich 34% van de varkensmesterijen met 39% van de afzet. De gemiddelde afzetten in deze twee gebieden verschillen nogal: in het Oosten is die 109 slachtvarkens en in het Zuiden 131 slachtvarkens per jaar.

In het Oostelijke produktiegebied wordt relatief veel afgezet aan de vleesgroothandel namelijk 27%; het betreft hier voor een belangrijk deel de afzet aan exportslachterijen. Betrekkelijk weinig gaat naar de vleeswarenindustrie (50%), zeker als we dit vergelijken met het beeld in het Zuiden, waar bijna drie kwart van de slachtvarkens wordt verkocht aan de vleeswarenindustrie. Hier is de vleesgroothandel (8%) van veel geringer betekenis voor de afzet af-boerderij. In het Westen, dat wil zeggen de provincies Utrecht en Zuid-Holland, neemt de vleesgroothandel (26%) een groot deel van de afzet voor zijn rekening; het betreft hier voornamelijk de afzet aan grossiers voor de binnenlandse voorziening.

In het Zuiden wordt 47% van de slachtvarkens op contractuele basis afgezet, dat is meer dan in het Oosten waar dit voor slechts 37% van de slachtvarkens gebeurt. In het Zuiden betreft het noodzakelijk leverings- en minimumprijsgarantiecontracten; in het Oosten voor een belangrijk deel loonmestcontracten. Het Westen van het land kent betrekkelijk weinig contractproduktie,slechts 28%. In het Noorden zien we dat 63% van de slachtvarkens contractueel wordt afgezet; het betreft voor meer dan de helft loonmestcontracten.

Landbouwbedrijfstypen (zie figuur 4 op blz. 13)

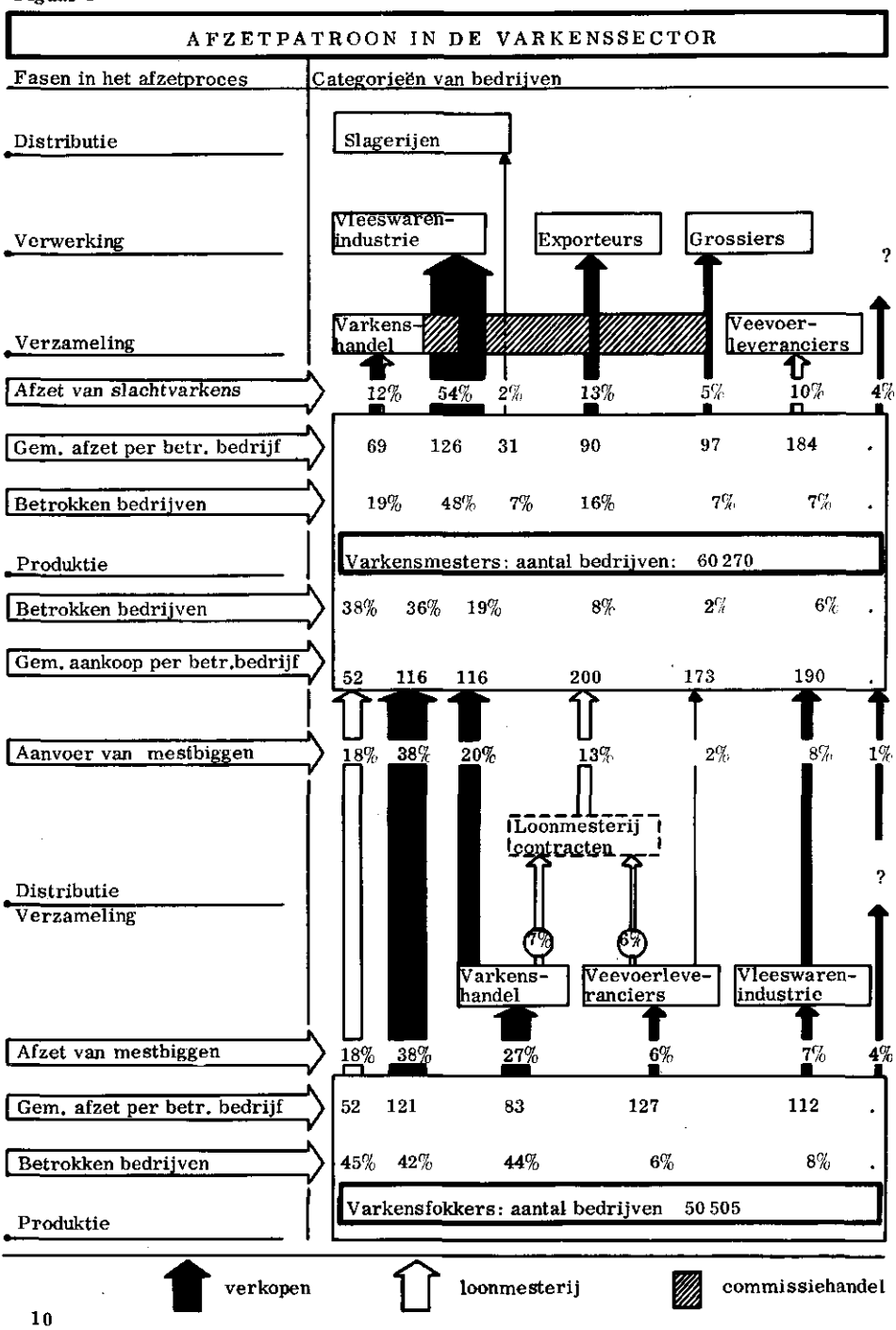
Als we de varkensmesterijen verdelen naar hun jaaromzetten van slachtvarkens dan blijken interessante verschillen in afzetpatroon. Allereerst kan worden opgemerkt dat 46% van de varkensmesterijen een jaaromzet heeft van minder dan 50 slachtvarkens; deze groep van kleine bedrijven leveren slechts 6% van de totale afzet. De grote bedrijven met een omzet van meer dan 400 slachtvarkens maken slechts 5% van alle bedrijven uit; met elkaar leveren zij echter bijna 30% van de slachtvarkens.

Alhoewel kleine en grote bedrijven sterk verspreid over het gehele land voorkomen, is het toch opmerkelijk dat in het Zuiden relatief veel grote bedrijven zijn gevestigd.

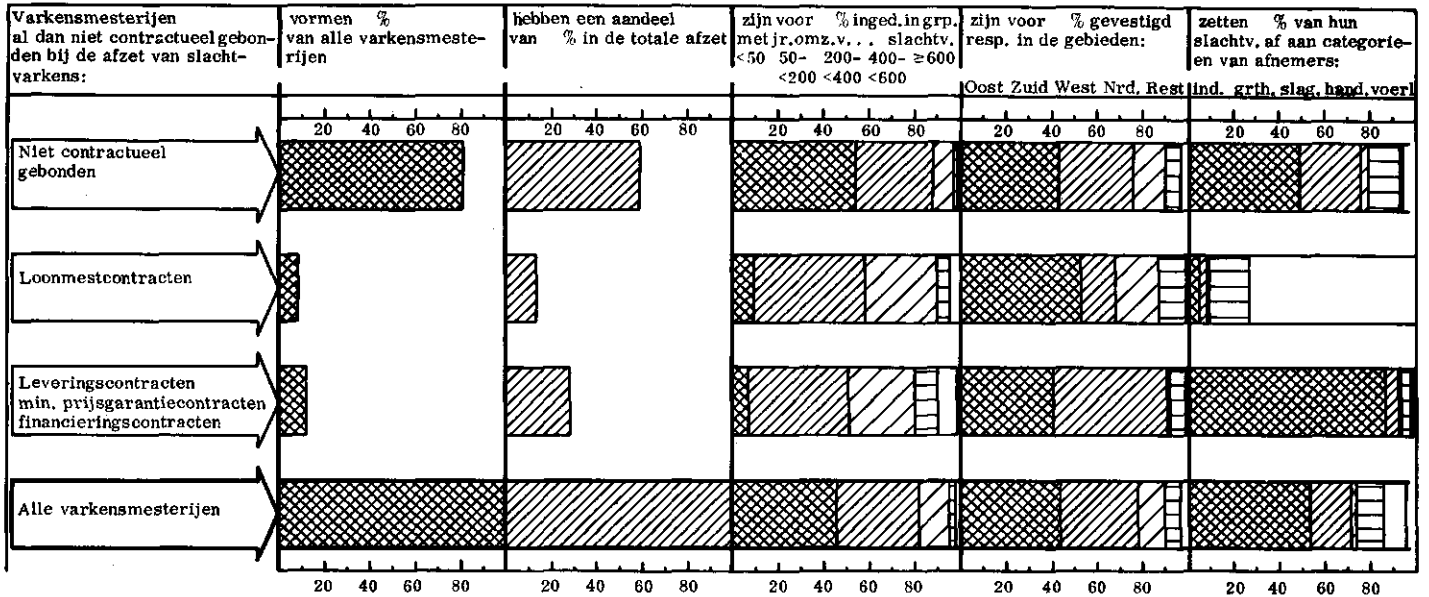
Naarmate de jaaromzetten van de bedrijven toenemen, wordt ook de afzet aan de vleeswarenindustrie belangrijker. Het omgekeerde geldt voor de afzet aan de varkenshandel; naarmate de jaaromzetten van de bedrijven groter worden, neemt de betekenis van de afzet aan de varkenshandel af.

Bij de groep kleine bedrijven met een omzet van minder dan 50 slachtvarkens komt nauwelijks gecontracteerde afzet van slachtvarkens voor (6%). Naarmate echter de jaaromzetten toenemen wordt ook het gecontracteerde deel van de afzet belangrijker. Op de bedrijven met een jaaromzet van meer dan 600 slachtvarkens bedraagt dit percentage zelfs 66.

Figuur 1


AFZETPATROON IN DE VARKENSSECTOR
Fasen in het afzetproces
Categorieën van bedrijven
Distributie
Slagerijen
Verwerking
Vleeswaren-industrie
Exporteurs
Grossiers
?
Verzameling
Varkens-handel
Veevoer-leveranciers
Afzet van slachtvarkens
12% 54% 2% 13% 5% 10% 4%
Gem. afzet per betr. bedrijf
69 126 31 90 97 184 .
Betrokken bedrijven
19% 48% 7% 16% 7% 7% .
Produktie
Varkensmesters: aantal bedrijven: 60 270
Betrokken bedrijven
38% 36% 19% 8% 2% 6% .
Gem. aankoop per betr.bedrijf
52 116 116 200 173 190 .
Aanvoer van mestbiggen
18% 38% 20% 13% 2% 8% 1%
Loonmesterij contracten
7%
6%
Distributie
Verzameling
?
Varkens-handel
Veevoerleve-ranciers
Vleeswaren-industrie
Afzet van mestbiggen
18% 38% 27% 6% 7% 4%
Gem. afzet per betr. bedrijf
52 121 83 127 112 .
Betrokken bedrijven
45% 42% 44% 6% 8% .
Produktie
Varkensfokkers: aantal bedrijven 50 505
verkopen
loonmesterij
commissiehandel

Figuur 2. Samenvattend overzicht van de afzetstructuur van slachtvarkens bij varkensmesterijen gegroepeerd naar contractuele bindingen in 1968

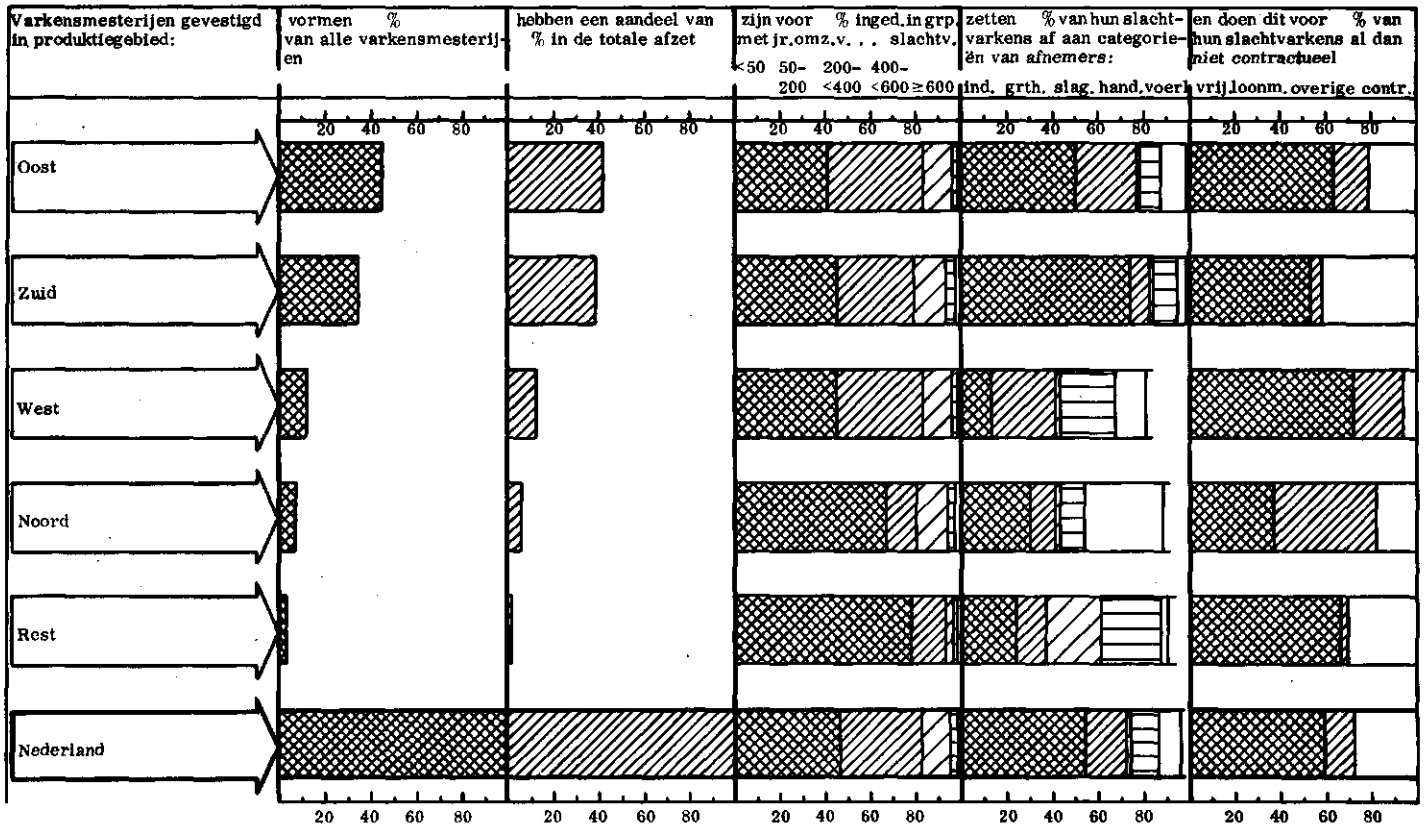


Toelichting:

1. Produktiegebieden: Oost = Overijssel en Gelderland
   Zuid = Noord-Brabant en Limburg
   West = Utrecht en Zuid-Holland
   Noord = Groningen, Friesland en Drenthe
   Rest = Noord-Holland en Zeeland

2. Bij kolom "categorieën van afnemers" wordt met [bedoeld "overige afnemers".

Figuur 3. Samenvattend overzicht van de afzetstructuur van slachtvarkens bij varkensmesterijen gegroepeerd naar vestigingsgebied in 1968

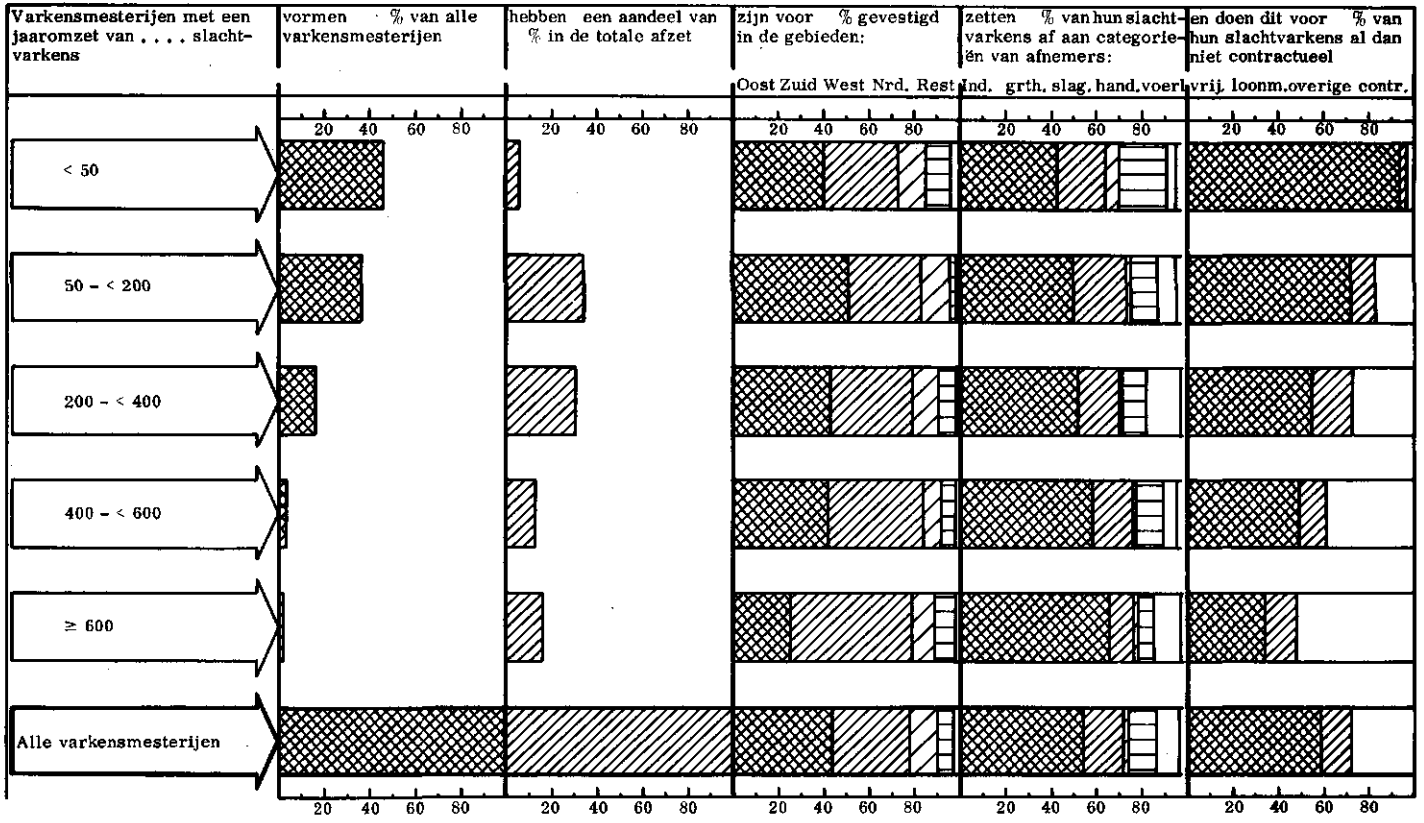


Toelichting:

1. Produktiegebieden: Oost =Overijssel en Gelderland
   Zuid =Noord-Brabant en Limburg
   West =Utrecht en Zuid-Holland
   Noord=Groningen, Friesland en Drenthe
   Rest =Noord-Holland en Zeeland

2. Bij kolom "categorieën van afnemers" wordt met bedoeld "overige afnemers".

Figuur 4. Samenvattend overzicht van de afzetstructuur van slachtvarkens bij varkensmesterijen gegroepeerd naar jaaromzet slachtvarkens in 1968



Toelichting:

1. Produktiegebieden: Oost = Overijssel en Gelderland
   Zuid = Noord-Brabant en Limburg
   West = Utrecht en Zuid-Holland
   Noord = Groningen, Friesland en Drenthe
   Rest = Noord-Holland en Zeeland

2. Bij kolom "categorieën van afnemers" wordt met bedoeld "overige afnemers".

HOOFDSTUK I

Het onderzoek

§ 1. Doel en opzet

In dit rapport wordt verslag gedaan van een onderzoek naar de wijze van afzet van slachtvarkens en biggen op varkenshouderijen in 1968. Dit onderzoek berust op een enquête bij een aantal willekeurig gekozen landbouwbedrijven verspreid over geheel Nederland. De gegevens over de afzet van slachtvarkens zijn verzameld bij 2405 varkensmesterijen: die over de afzet van biggen bij 1527 fokbedrijven. Deze enquête werd in het voorjaar van 1969 uitgevoerd door de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen. In de bijlagen 1 en 2 is aangegeven hoe de geënquêteerde bedrijven waren verdeeld zowel per provincie als per dbh-gebied, dat is het werkgebied van de districtsbureauhouder.

De enquête beoogde een antwoord te krijgen op de vraag: Met wie en op welke wijze regelen de varkenshouders de afzet van hun slachtvarkens en biggen? De vraagstelling bleef daarom beperkt tot de volgende onderwerpen.

De aantallen dieren die in het kalenderjaar 1968 waren verkocht

Dit betekent dat de resultaten, tenzij uitdrukkelijk anders is vermeld, slechts betrekking hebben op de aantallen dieren die het landbouwbedrijf door verkoop hebben verlaten. De slachtvarkens die ten behoeve van het eigen verbruik werden geslacht, vallen dus buiten het onderzoek. De verkochte slachtzeugen en -beren zijn evenmin bij het onderzoek opgenomen. Wel zijn de slachtvarkens, die op basis van een loonmestovereenkomst werden gemest en afgeleverd, tot de verkochte aantallen gerekend. Bij de biggen zijn uitsluitend de dieren bestemd voor de mesterij opgenomen. De biggen die op het eigen bedrijf werden afgemest tot slachtvarkens, zijn niet bij de biggenverkopen opgenomen. Aanvullende informatie op dit punt werd verkregen bij de varkensmesterijen waar werd geïnformeerd naar de herkomst van het uitgangsmateriaal.

Namen en adressen van afnemers

Uitgezonderd bij levering van slachtvarkens aan slagerijen en van biggen aan landbouwbedrijven werden van alle afnemers de namen en adressen gevraagd. In geval van loonmesterij bij slachtvarkens werden als zodanig naam en adres van de opdrachtgever opgenomen. Aan de hand van deze namen en adressen zijn in een later stadium de afnemers ingedeeld in categorieën, waarbij gebruik gemaakt is van de ledenlijsten van de desbetreffende organisaties. De volgende groepen van afnemers zijn onder-

scheiden:
- vleeswarenindustrieën inclusief varkensaankoopcombinaties en coöperatieve veeafzetverenigingen;
- vleesexporteurs (met eigen slachterij dan wel gebruik makend van openbaar slachthuis);
- vleesgrossiers voor de binnenlandse voorziening (met eigen slachterij dan wel gebruik makend van openbaar slachthuis);

De vleesexporteurs en vleesgrossiers omvatten te zamen de vleesgroothandel. De zogenaamde verzendgroothandelaren zijn niet als aparte groep opgenomen, doch overeenkomstig hun activiteiten ingedeeld bij vleesexporteurs of bij vleesgrossiers.

- slagerijen, dat wil zeggen alle detailhandelbedrijven;
- varkenshandelaren inclusief commissionairs;
- veevoerleveranciers waaronder begrepen mengvoederfabrikanten, plaatselijke molenaars en veevoerhandelaren;
- landbouwbedrijven, dat wil zeggen varkensmesterijen en varkensfokbedrijven.

Een groep "onbekende kopers" voorziet in die gevallen dat naam en adres van de afnemer niet werden verstrekt door de geënquêteerde bedrijven.

De hierboven vermelde volgorde diende tevens als indelingscriterium voor de afnemers, die tot meer dan een categorie konden worden gerekend.

Verticale integratie

Op de geënquêteerde varkensmesterijen is gevraagd naar de aard van de contractuele bindingen die er met betrekking tot de afzet van de slachtvarkens bestonden. Op grond van de verkregen informatie kan een onderscheid worden gemaakt naar loonmestcontracten, leveringscontracten en minimum-prijsgarantiecontracten.

Wijze van uitbetaling

Met uitzondering van de slachtvarkens die op basis van een loonmestcontract werden afgeleverd, is voor alle verkochte slachtvarkens gevraagd naar de wijze van uitbetaling. Daarbij is een indeling gemaakt naar:
- prijs per dier;
- prijs per kg levend gewicht;
- prijs per kg geslacht gewicht.

Bovendien is gevraagd naar het voorkomen van kwantumtoeslagen voor de over het gehele jaar afgeleverde aantallen slachtvarkens.

Namen en adressen van commissionairs

Bij de verkopen, die via een varkenscommissionair tot stand kwamen, zijn de namen en adressen van de desbetreffende commissionairs gevraagd. Deze worden gerekend tot de groep varkenshandelaren.

Namen en adressen van leveranciers

Op de varkensmesterijen is gevraagd naar de herkomst van de biggen en het varkensvoer; van alle leveranciers zijn de namen en adressen gevraagd, die later weer zijn ingedeeld in de hiervoor vermelde categorieën. De biggen, die van eigen fokkerij afkomstig waren, zijn opgenomen in de categorie "eigen bedrijf". Ook is geïnformeerd naar eventuele contractuele verplichtingen met betrekking tot de aankoop van de biggen en het varkensvoer.

Bedrijfsgegevens

Van alle geënquêteerde bedrijven met uitzondering van de zogenaamde posttellingsbedrijven (in het desbetreffende jaar: bedrijven met een arbeidsbehoefte van minder dan een kwart manjaar), werd met het oog op een eventuele landbouwbedrijfstypering een aantal algemene bedrijfsgegevens gevraagd.

Modellen van de gebruikte enquêteformulieren respectievelijk voor de afzet van slachtvarkens en biggen zijn opgenomen in de bijlagen 3 en 4.

§ 2. Nauwkeurigheid

Rekening houdend met verschillen in steekproefdichtheid per gebied en per grootteklasse van landbouwbedrijven zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld van de afzetstructuur. Het werken met een steekproef impliceert echter dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. In bijlage 5 wordt daarop nader ingegaan. In het licht van de daar vermelde onnauwkeurigheidsmarges behoeft het eigenlijk geen betoog dat de aantallen bedrijven en hoeveelheden dieren in dit rapport vermeld een nauwkeuriger indruk wekken dan in feite het geval is.

HOOFDSTUK II

De afzetstructuur van slachtvarkens

§ 1. De verkoopstructuur bij de varkensmesterijen

a. De afzetkanalen

Een globaal beeld

In 1968 waren 60 270 landbouwbedrijven betrokken bij de afzet van slachtvarkens. Met elkaar verzorgden zij een afzet van bijna 7 mln. slachtvarkens, wat gemiddeld neerkwam op 113 varkens per bedrijf. Bij hun afzet zien deze landbouwbedrijven zich gesteld tegenover een groot aantal personen en ondernemingen, die ieder voor zich een bepaalde functie vervullen bij het afzet- en verwerkingsproces van de slachtdieren.

Tabel 1. De betekenis van categorieën van afnemers voor de afzet van slachtvarkens af-boerderij

	Betrokken landbouwbedr.	Afgezette slachtvarkens	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	60 270	6 831 000	113
waarvan naar:	%	%	
vleeswarenindustrieën	48	54	126
vleesexporteurs	16	13	90
vleesgrossiers	7	5	97
slagerijen	7	2	31
varkenshandelaren	19	12	69
veevoerleveranciers	7	10	184

Zoals in tabel 1 is aangegeven 1) gaan ongeveer driekwart van de totale verkopen rechtstreeks van het landbouwbedrijf naar de verwerkende sector. Aangezien een belangrijk deel van de slachtvarkens wordt ver-

1) Als gevolg van dubbeltellingen komt men bij sommering van de percentages betrokken landbouwbedrijven boven 100% uit. Sommering van de percentages afgezette slachtvarkens levert niet de volle 100% op. Het verschil wordt veroorzaakt door de niet-ingedeelde afnemers en de groep "onbekende kopers". Vooral in het westen van het land komt het voor dat slachtvarkens aan commissionairs ten verkoop worden meegegeven. De varkenshouders blijken in deze gevallen vaak niet bekend te zijn met naam en adres van de feitelijke koper. Dit soort transacties is opgenomen onder "onbekende kopers".

werkt in de vleeswarenindustrie zal het geen verbazing wekken dat deze groep van ondernemingen (inclusief varkensaankoopcombinaties en coöperatieve veeafzetverenigingen) het leeuwendeel voor zijn rekening neemt, nl. 54%. De gemiddelde jaarafzet aan de vleeswarenindustrie van die landbouwbedrijven, die aan de vleeswarenindustrie leveren, bedraagt 126 slachtdieren.

In volgorde van belangrijkheid kan vervolgens de vleesgroothandel worden genoemd. De vleesexporteurs nemen 13% van de verkopen af-landbouwbedrijf voor hun rekening. De gemiddelde afzet aan deze groep van afnemers van die varkenshouders, die aan exportslachterijen leveren, bedraagt 90 slachtvarkens. De vleesgrossiers die hun afzetmarkt voornamelijk in het binnenland hebben, volgen dan met 5%. De gemiddelde afzet aan vleesgrossiers van die landbouwbedrijven, die aan deze groep van ondernemingen leveren, is 97 slachtdieren.

De slagerijen zijn voor de afzet af-landbouwbedrijf nauwelijks van betekenis. Slechts 2% vindt zijn weg naar deze groep van bedrijven. De gemiddelde afzet aan slagerijen van die varkenshouders, bij deze afzetweg betrokken, bedraagt slechts 31 slachtvarkens.

Aan de varkenshandel wordt 12% van de afzet af-landbouwbedrijf verkocht. De gemiddelde afzet aan deze groep van bedrijven van die landbouwbedrijven, die aan varkenshandelaren verkopen, bedraagt 69 slachtdieren.

De veevoerleveranciers nemen 10% van de slachtvarkens voor hun rekening. Uitdrukkelijk zij vermeld dat het hier in hoofdzaak gaat om slachtvarkens, die in opdracht van de veevoerleveranciers onder voorwaarden van een loonmestcontract door varkenshouders werden verzorgd en afgeleverd. De gemiddelde afzet aan veevoerleveranciers van de varkenshouders die aan deze groep leveren bedraagt 184 slachtvarkens.

Er zijn aanwijzingen op grond waarvan mag worden aangenomen, dat het zojuist geschetste afzetpatroon een tamelijk vast karakter vertoont in die zin dat het is opgebouwd uit een reeks relaties tussen varkensmesterijen enerzijds en handels- en industriebedrijven anderzijds. In het algemeen zijn deze relaties aan weinig veranderingen onderhevig. Dit blijkt uit een groepering van de betrokken landbouwbedrijven overeenkomstig de aantallen afnemers van de door hen in het jaar van onderzoek verkochte slachtvarkens. Opmerkelijk is dan dat 86% van de varkensmesters zijn jaarproduktie aan slachtvarkens exclusief aan één afnemer heeft verkocht, 12% heeft zijn slachtvarkens aan twee afnemers verkocht en slechts 2% had drie of meer afnemers voor zijn slachtvarkens. Het vorenstaande spreekt des te meer als wordt beseft dat de verkopen gewoonlijk niet en-bloc, maar daarentegen gespreid over het gehele jaar plaatshebben.

Een beeld van geheel Nederland, zoals dat zojuist werd geschetst, doet geen recht aan de verschillen die van gebied tot gebied zijn op te merken. Ook verschillen in afzetpatroon tussen de onderscheiden landbouwbedrijfstypen komen hierbij niet uit de verf. Toch zijn deze verschillen interessant genoeg om wat langer bij stil te staan. Daarom zal in het navolgende achtereenvolgens worden ingegaan op regionale resp. bedrijfstypische aspecten.

Regionale aspecten

Bij deze beschouwing over regionale verschillen in het afzetpatroon zal voornamelijk worden gebruik gemaakt van de provincie of groepen van provincies als regio 1). In figuur 5 zijn de desbetreffende provincies en regio's weergegeven.

Het Nederlandse produktiegebied kan worden onderverdeeld in een vijftal regio's. In volgorde van belangrijkheid zijn dat:

- Het Oostelijke produktiegebied dat de provincies Overijssel en Gelderland omvat. Hier komt 42% van de slachtvarkens vandaan. Binnen dit gebied is een concentratie op te merken in het oostelijke deel van Overijssel, namelijk Salland en Twenthe (dbh-gebied 5 t/m 11); verder zijn het in de provincie Gelderland de Veluwe (dbh-gebied 1 en 2) en voorts het gehele oosten van deze provincie, t.w. de Achterhoek en het Oude IJsselgebied (dbh-gebied 6 t/m 10) waar de produktie is geconcentreerd.
- Het Zuidelijke produktiegebied dat de provincies Noord-Brabant en Limburg omvat. Dit gebied levert 39% van de totale afzet. Het accent ligt hier vooral op het oostelijke deel van de provincie Noord-Brabant, t.w. de Oostelijke Kempen en het Peelgebied (dbh-gebied 1, 2, 4, 5 en 6) en het daarop aansluitende westelijke deel van de provincie Limburg (dbh-gebied 2, 3 en 4).
- Het Westelijke produktiegebied met de provincies Zuid-Holland en Utrecht. Circa 12% van de slachtvarkens komt uit dit gebied. Het accent ligt hier op het oostelijke deel van Zuid-Holland (dbh-gebied 2, 3, 5 en 6) en verder de gehele provincie Utrecht.
- Het Noordelijke produktiegebied dat de provincies Groningen, Friesland en Drenthe omvat. Dit gebied levert slechts 6% van de slachtvarkensproduktie.
- Het Restgebied dat de provincies Noord-Holland en Zeeland omvat en waar nog geen 2% van de slachtvarkens vandaan komt.

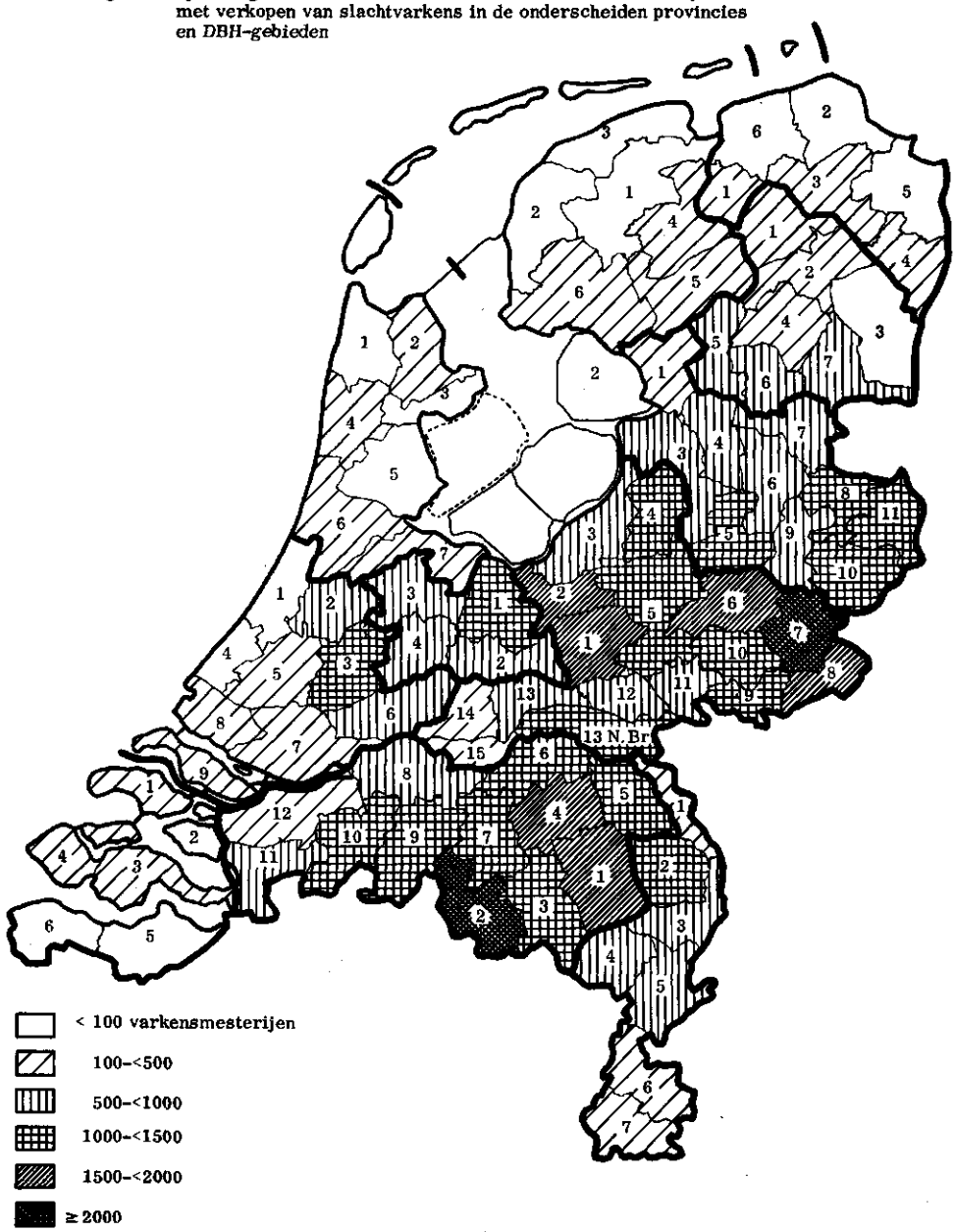
De verdeling van de produktie over de onderscheiden provincies en gebieden loopt niet geheel parallel met de verdeling van het aantal betrokken landbouwbedrijven. De oorzaak van dit verschijnsel ligt voor de hand: de gemiddelde afzet per bedrijf loopt nogal uiteen van provincie tot provincie en van gebied tot gebied.

Blijkens tabel 2 ligt de gemiddelde afzet in het Zuidelijke produktiegebied vooral door het hoge gemiddelde in Limburg aanzienlijk boven het landelijk gemiddelde. In het Oostelijke gebied ligt het gemiddelde iets beneden het landelijke cijfer. In het Westen ligt dat nog lager als gevolg van een nogal geringe gemiddelde afzet in Zuid-Holland. Verder valt op dat

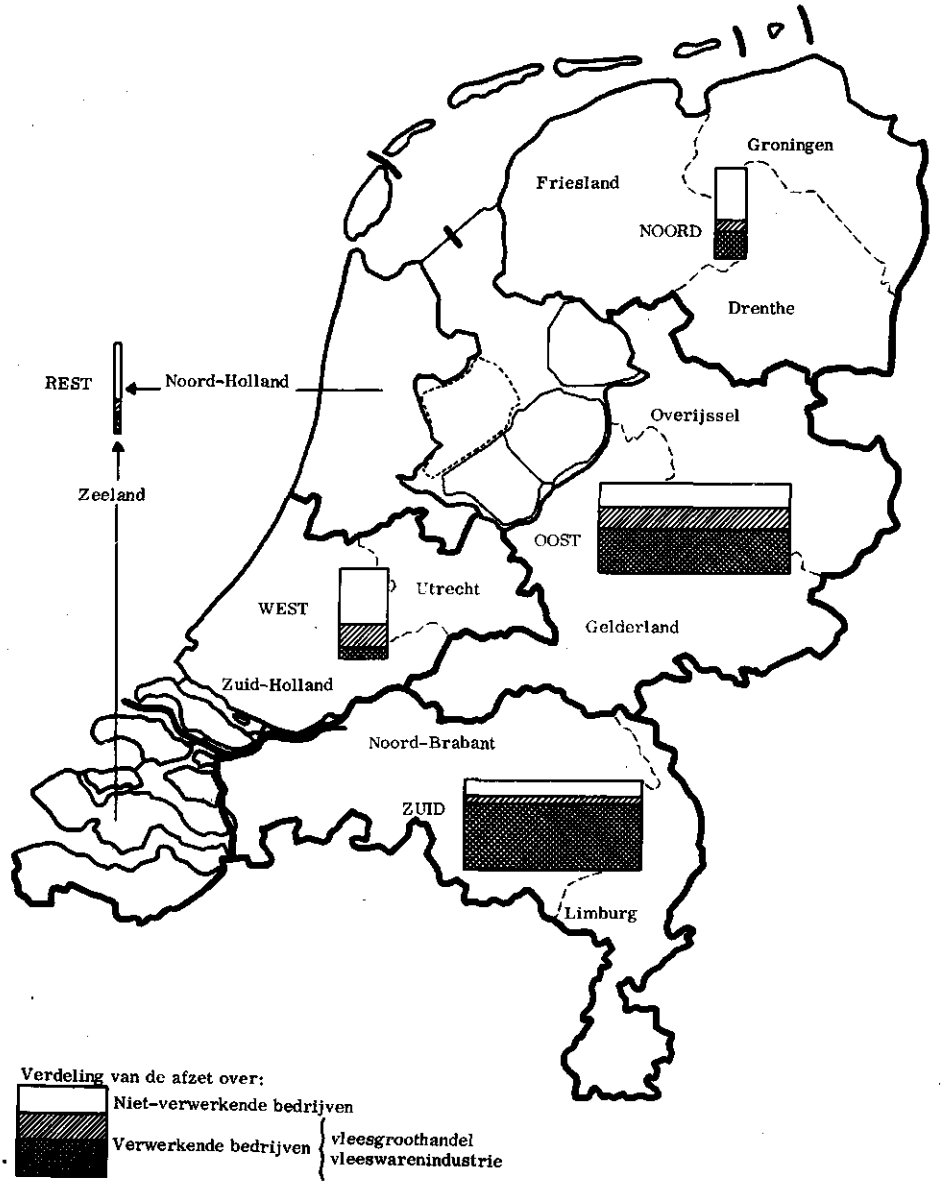
---

1) De provinciale indeling behoeft slechts enkele toelichtingen. De Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland zijn gerekend tot de provincie Overijssel (dbh-gebied 2), terwijl het Land van Maas en Waal alsmede Rijk van Nijmegen vallen onder de provincie Noord-Brabant (dbh-gebied 13). Verder is de gebruikelijke provinciale indeling gevolgd.

Figuur 5. Spreiding en concentratie van het aantal varkensmesterijen met verkopen van slachtvarkens in de onderscheiden provincies en *DBH*-gebieden



Figuur 6. Regionale indeling en de verdeling van de afzet af-boerderij van slachtvarkens over verwerkende en niet-verwerkende bedrijven



Tabel 2. Provinciale verdeling van landbouwbedrijven en afgezette slachtvarkens

		Betrokken landbouw-bedrijven		Afgezette slacht-varkens		Gemiddelde afzet p.bedr.	
Nederland		60 270		6 831 000		113	
waarvan in:		%		%			
Oostelijke produktiegebied:	Overijssel	14		15		124	
	Gelderland	30	44	27	42	102	109
Zuidelijke produktiegebied:	Noord-Brabant	26		29		126	
	Limburg	8	34	10	39	146	131
Westelijke produktiegebied:	Utrecht	5		6		114	
	Zuid-Holland	7	12	6	12	96	105
Noordelijke produktiegebied:	Groningen	1		2		154	
	Friesland	1		2		148	
	Drenthe	5	7	2	6	58	116
Rest produktiegebied:	Noord-Holland	1		1		79	
	Zeeland	2	3	.	1	40	58

de gemiddelde afzetten in Groningen en Friesland hoog liggen, dit in tegenstelling tot Drenthe, dat een zeer lage gemiddelde afzet per bedrijf kent. Ook in het Restgebied ligt de gemiddelde afzet laag.

In hoeverre en in welke mate zijn er in 1968 nu verschillen in afzetpatroon op te merken tussen de onderscheiden gebieden en provincies. De gegevens in tabel 3 geven daaromtrent nadere informatie. Zie verder ook figuur 6 op blz. 21.

Tabel 3. Regionale verschillen in afzetpatroon van slachtvarkens

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Totale afzet slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan naar:	%	%	%	%	%	%
vleeswarenindustrieën	54	50	74	13	30	24
vleesexporteurs	13	24	2	14	1	.
vleesgrossiers	5	3	6	12	10	13
slagerijen	2	1	2	2	2	24
varkenshandelaren	12	9	11	24	11	26
veevoerleveranciers	10	12	4	14	34	3

Toelichting: zie noot pag. 17.

Allereerst een blik op het Oostelijke produktiegebied. Opvallend is dat een relatief groot deel van de afzet hier wordt afgeleverd aan de vleesgroothandel waaronder begrepen vleesexporteurs en -grossiers: in totaal 27% van de afzet en dat is beduidend meer dan het landelijk gemiddelde. Het betreft hier voornamelijk de afzet aan exportslachterijen annex verzendgrossiers. Belangrijke ondernemingen in dit gebied zijn N.V. Drostimex in Tubbergen, Luto N.V. in Groenlo, N.V. Vos in Lichtenvoorde en Janssen N.V. in Wesepe. De vleesgrossiers,die zich bij hun afzet voornamelijk richten op de binnenlandse voorziening, zijn in dit gebied relatief van minder betekenis.

Ongeveer 50% van de afzet gaat naar de vleeswarenindustrie. Daarbij kan worden aangetekend dat het overgrote deel van de slachtvarkens, dat in dit gebied naar de vleeswarenindustrie gaat, toevalt aan de Coveco met vestigingen in Borculo, Twello en Wierden. Verder kunnen in dit verband nog worden genoemd N.V. Stroomberg in Ede en N.V. Stegeman in Deventer, twee ondernemingen die ook tot de vleeswarenindustrie zijn gerekend en in dit gebied een flink deel van de afzet voor hun rekening nemen.

Ten slotte kan nog worden vermeld dat in vergelijking met het landelijk gemiddelde, betrekkelijk veel wordt afgeleverd aan de veevoerleveranciers. Vooral de situatie in Overijssel is hieraan debet aangezien hier relatief veel slachtvarkens op basis van een loonmestcontract worden afgeleverd.

Het beeld in het Zuidelijk produktiegebied wordt in feite beheerst door het aandeel dat de vleeswarenindustrieën voor zich opeisen, namelijk 74% van de totale afzet; dit percentage ligt in de provincie Noord-Brabant overigens hoger dan in Limburg. De overwegende betekenis van de vleeswarenindustrie in dit gebied behoeft eigenlijk nauwelijks verbazing te wekken, als men bedenkt dat juist hier de vier grootste vleeswarenindustrieën een aantal belangrijke fabrieken hebben gevestigd: Unilever met twee vestigingen in Oss, Coöperatieve Brabantse Vee- en Vleescentrale van de NCB in Boxtel, Coveco in Weert en Homburg in Cuyk. Een sterke concentratie dus van de vleeswarenindustrie.

In het Westelijke produktiegebied valt in de eerste plaats op, dat vergeleken met het landelijk gemiddelde slechts een gering deel van de slachtvarkens wordt afgezet aan de vleeswarenindustrie. Er zijn slechts enkele vestigingen van vleeswarenindustrieën in dit gebied waaronder Gevato N.V. in Driebergen. Van relatief groot belang is hier het marktaandeel van de vleesgroothandel, namelijk 26% van de afzet. Met name de vleesgrossiers voor de binnenlandse voorziening, die hun slachtingen in hoofdzaak laten verrichten op de openbare slachthuizen, nemen een belangrijke plaats in. Een verklaring hiervan moet natuurlijk worden gezocht bij de sterke bevolkingsconcentratie in de Randstad Holland. Er bestaat kennelijk een grote behoefte aan de typische grossiersfunctie voor de voorziening van de slagerijen met vers vlees 1).

1) In dit verband zij erop gewezen dat in het Westelijke produktiegebied bijna de gehele afzet aan slachtvarkens bestaat uit zogenaamde slagersvarkens (Groot-Yorkshire ras) die vooral bestemd zijn voor de versvlees verkoop en minder geschikt zijn voor de vleeswarenindustrie.

Ten slotte wordt erop gewezen dat ongeveer een kwart van de slachtvarkens wordt verkocht aan de varkenshandel. De varkenshandel blijkt zich hier, meer dan in welk ander gebied in Nederland vrij zelfstandig met de handel in slachtvarkens bezig te houden. Ook in het Westelijke produktiegebied is de afzet aan veevoerleveranciers als gevolg van het veel voorkomen van loonmestcontracten van relatief groot belang.

Wat de twee overige produktiegebieden betreft kan nog het volgende worden opgemerkt. In het Noordelijke produktiegebied gaat een relatief groot deel naar de veevoerleveranciers. In het Rest produktiegebied wordt veel afgezet aan slagerijen namelijk 24% van de afzet; ook de varkenshandel neemt hier met 26% van de afzet een belangrijke positie in.

Op grond van een groepering van de betrokken landbouwbedrijven overeenkomstig de aantallen afnemers van de door hun verkochte slachtvarkens is op blz. 18 aangetoond dat het afzetpatroon van slachtvarkens in Nederland een tamelijk constant beeld vertoont. Van gebied tot gebied zijn daarin overigens wel verschillen in op te merken. Tabel 4 geeft daarvan een indruk.

Tabel 4. Regionale verschillen in het aantal afnemers per landbouwbedrijf

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Totaalaantal landbouwbedrijven	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan met:						
één afnemer	86	86	93	81	74	69
twee afnemers	12	12	6	14	21	27
drie en meer afn.	2	2	1	5	5	4

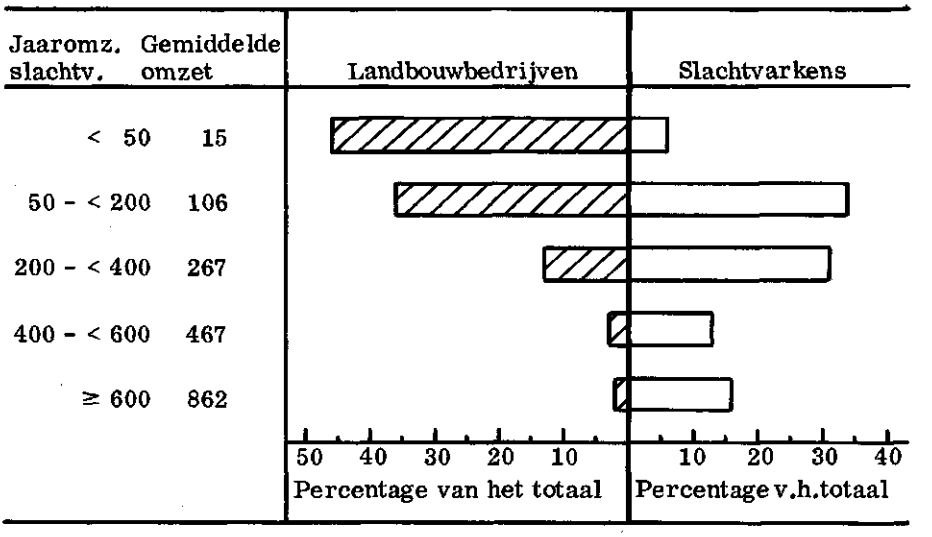
Met name in het Zuidelijke produktiegebied blijkt bij het merendeel van de landbouwbedrijven een grote mate van trouw aan hun afnemers te bestaan: 93% van de landbouwbedrijven hebben hier slechts één afnemer. Het beeld in het Oosten is identiek aan het landelijk gemiddelde: 86% levert aan één afnemer en 14% heeft twee of meer afnemers. In de overige gebieden is de trouw aan één bepaalde afnemer veel minder gepronconceerd: in het Westen, Noorden en de Rest van Nederland levert resp. 29%, 26% en 31% aan twee of meer afnemers.

Landbouwbedrijfstypen

De varkensmesterijen zijn op tweeërlei manier ingedeeld in bedrijfstypen: naar jaaromzet slachtvarkens en naar specialisatiegraad. Bij de indeling naar jaaromzet slachtvarkens zijn de landbouwbedrijven verdeeld over een vijftal groepen: bedrijven met een omzet van < 50 slachtvarkens, 50-<200, 200-<400, 400-<600 en ≥ 600 slachtvarkens. In figuur 7 is weergegeven hoe de bedrijven over de onderscheiden groepen zijn verdeeld en welk deel van de totale afzet aan slachtvarkens zij voor hun re-

kening nemen. Tevens is de gemiddelde afzet per bedrijf per groep aangegeven.

Figuur 7. Verdeling van het aantal varkensmesterijen en de afgezette slachtvarkens over groepen van bedrijven ingedeeld naar jaaromzet



Zeer opmerkelijk is het dat bijna de helft van de varkensmesterijen een omzet heeft van minder dan 50 slachtvarkens. Aangezien de gemiddelde afzet op deze bedrijven slechts 15 slachtvarkens bedraagt, zal het geen verbazing wekken dat deze groep in z'n geheel slechts 6% van de totale afzet levert. Aan het andere uiterste liggen de grote tot zeer grote bedrijven. Slechts 5% van de varkensmesterijen heeft een omzet van meer dan 400 slachtvarkens. Deze categorie levert bijna 30% van de totale afzet. In de groep bedrijven met een omzet van 400-<600 slachtvarkens worden gemiddeld per bedrijf 467 slachtvarkens en in de groep met een omzet van meer dan 600 slachtvarkens gemiddeld 862 slachtvarkens per jaar verkocht. Bijna de helft van de bedrijven heeft een omzet die ligt tussen 50 en < 400 slachtvarkens. Dit is de middengroep die bijna twee derde van de afzet levert.

Het is overigens de moeite waard eens te bezien in welke mate de groepen van bedrijven over de onderscheiden produktiegebieden zijn verdeeld. In tabel 5 zijn de desbetreffende gegevens weergegeven.

Tabel 5. Regionale verdeling van de varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzet slachtvarkens

	Alle bedrijven	Bedrijven met een jaaromzet van . . . . slachtvarkens				
		< 50	50-<200	200-<400	400-<600	≥ 600
Nederland	60270	27552	21757	7809	1850	1302
waarvan in:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Oost	44	40	51	43	42	25
Zuid	34	33	32	36	42	54
West	12	12	13	12	8	10
Noord	7	11	3	8	6	9
Rest	3	4	1	1	2	2

Direct valt op - en dat komt natuurlijk tot uitdrukking in de gemiddelde afzet per gebied - dat de grotere bedrijven zijn geconcentreerd in het Zuidelijke produktiegebied. Terwijl in 1968 van alle varkensmesterijen ongeacht hun jaaromzet 34% in dit gebied is gelegen, bedragen deze percentages voor de bedrijven met een omzet van 400-<600 en van ≥ 600 slachtvarkens respectievelijk 42% en 54%. In het Oostelijke produktiegebied waar 44% van alle varkensmesterijen is gevestigd, ligt slechts 25% van de bedrijven met een omzet van meer dan 600 slachtvarkens. In dit gebied ligt het accent op de groep met een omzet van 50-< 200 slachtvarkens; 51% van de bedrijven die tot deze groep behoren is in het oosten gelegen.

Welke verschillen in afzetpatroon zijn er op te merken tussen de zojuist omschreven bedrijfstypen? Tabel 6 geeft daarvan een indruk.

Tabel 6. Verschillen in afzetpatroon bij groepen van varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzetten slachtvarkens

	Bedrijven met een jaaromzet van . . . . slachtvarkens					
	Totaal	<50	50-<200	200-<400	<400-<600	≥600
Totale afzet slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan naar:						
vleeswarenindustrieën	54	43	50	52	58	65
vleesexporteurs	13	17	16	12	11	8
vleesgrossiers	5	4	7	6	7	3
slagerijen	2	6	2	1	1	2
varkenshandelaren	12	21	12	11	12	7
veevoerleveranciers	10	2	8	15	6	12

Vermeldenswaard is dat op de kleinere bedrijven met een omzet van < 50 slachtvarkens een betrekkelijk hoog percentage, namelijk ruim 20%

van de afzet wordt verkocht aan de varkenshandel. Dit percentage neemt af naarmate de omzetten toenemen. Het omgekeerde beeld geldt voor de afzet aan de vleeswarenindustrieën. Gaat van de kleine bedrijven met een omzet van < 50 slachtvarkens 42% naar de vleeswarenindustrie, van de grootste bedrijven met een omzet van ≥ 600 slachtvarkens is dat 65% van de afzet. Ten slotte zij er nog op gewezen dat op de kleinere bedrijven relatief meer aan slagerijen wordt afgezet dan op de grotere bedrijven.

Naast de indeling van bedrijven volgens hun omzetten is bovendien een indeling gemaakt naar specialisatiegraad. Voor ieder bedrijf is nagegaan welke relatieve betekenis de varkenshouderij (mesterij en fokkerij) heeft binnen de totale bedrijfsvoering 1). De mate van specialisatie is ingedeeld in vier klassen: < 25%, 25-< 50%, 50-< 75% en ≥ 75% varkenshouderij. Voor de CBS-posttellingsbedrijven kon geen specialisatiegraad worden berekend. Deze bedrijven zijn daarom als afzonderlijke groep opgenomen en aangeduid als "zeer kleine bedrijven". Posttellingsbedrijven waren in 1968 bedrijven met een arbeidsbehoefte van minder dan een kwart manjaar.

In tabel 7 is weergegeven hoe de varkensmesterijen zijn verdeeld naar dit indelingscriterium, hoe de afzetten zijn verdeeld en wat de gemiddelde afzet is per groep van bedrijven.

Tabel 7. Varkensmesterijen ingedeeld naar specialisatiegraad en jaaromzet slachtvarkens

	Totaal	Zeer kleine bedr.	Bedrijven ingedeeld naar varkenshouderij .... % <25%	25-<50%	50-<75%	≥ 75%
Bedrijven	100%	9	65	17	5	3
Slachtvarkens	100%	4	48	29	11	8
Gemiddelde afzet	113	50	82	188	273	286
Verdeling v.d. bedr. naar jaaromzet slachtvarkens:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
< 50	46	71	48	37	24	11
50-<200	36	22	41	27	34	34
200-<400	13	7	10	21	19	33
400-<600	3	.	1	9	9	11
≥600	2	.	.	6	14	11

Uit dit overzicht blijkt dat de bedrijven die zijn betrokken bij de ver-

1) Voor deze berekening is gebruik gemaakt van standaardbedrijfseenheden (sbe). Dit zijn verhoudingsgetallen voor de factorkosten in de verschillende produktierichtingen. Deze verhoudingsgetallen zijn gebaseerd op de hoogte van de factorkosten (som van arbeid, kapitaal en grond) bij een moderne bedrijfsvoering volgens berekeningen van het LEI in 1968.

koop van slachtvarkens, voor meer dan 90% van gemengd karakter zijn of tot de groep zeer kleine bedrijven behoren. Slechts 8% van de bedrijven is van een meer gespecialiseerd karakter d.w.z. meer dan 50% varkenshouderij. De gemiddelde afzet van deze laatste groep van bedrijven ligt met ongeveer 280 slachtvarkens duidelijk hoger dan die op de meer gemengde bedrijven.

Het onderste deel van de tabel geeft per groep van bedrijven ingedeeld volgens specialisatiegraad een procentuele verdeling van de bedrijven naar jaaromzetten. Duidelijk komt hieruit naar voren dat het aantal grote en zeer grote varkensmesterijen relatief veel belangrijker is bij gespecialiseerde bedrijven dan bij bedrijven van gemengd karakter.

Wat de verdeling betreft van de verschillende bedrijfstypen over de onderscheiden produktiegebieden (zie tabel 8) kan het volgende worden opgemerkt. De meer gespecialiseerde bedrijven met ≥ 50% varkenshouderij zijn vooral geconcentreerd in het Zuidelijke produktiegebied. Ook in het Noorden treffen we een relatief groot aantal gespecialiseerde bedrijven aan. In het Oosten ligt het accent op de meer gemengde bedrijfstypen.

Tabel 8. Regionale verdeling van de varkensmesterijen naar specialisatiegraad

	Totaal	Zeer kleine bedr.	Bedrijven ingedeeld naar ....% varkenshouderij			
			< 25%	25-<50%	50-<75%	≥ 75%
Nederland	60270	5724	39368	10490	2739	1949
waarvan in:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Oost	44	43	43	51	37	33
Zuid	34	27	32	38	48	40
West	12	17	14	7	9	11
Noord	7	11	8	3	3	15
Rest	3	2	3	1	3	1

Welke verschillen in afzetpatroon zijn er tussen de bovenvermelde groepen van varkensmesterijen? Tabel 9 geeft daaromtrent nadere informatie.

Opmerkelijk is dat zowel op de zeer kleine bedrijven als op de sterk gespecialiseerde bedrijven met ≥ 75% varkenshouderij een relatief groot deel van de slachtvarkens wordt afgeleverd aan veevoerleveranciers. Bij beide groepen van varkensmesterijen gaat het grotendeels om slachtvarkens die op basis van een loonmestcontract worden afgeleverd.

De relatieve betekenis van de afzet aan vleeswarenindustrieën neemt toe naarmate de bedrijven meer zijn gespecialiseerd. Dit hangt o.a. samen met de omstandigheid dat relatief veel gespecialiseerde varkenshouderijen zijn gevestigd in het Zuidelijke produktiegebied waar de betekenis van de vleeswarenindustrie overheersend is.

Tabel 9. Verschillen in afzetparoon bij gegeven van varkensmesterijen ingedeeld naar specialisatiegraad

	Totaal	Zeer kleine bedr.	Bedrijven ingedeeld naar varkenshouderij ....%			
			<25%	25-<50%	50-<75%	≥ 75%
Totale afzet slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan naar:						
Vleeswarenindustrie	54	31	49	61	67	49
Vleesexporteurs	13	5	16	11	14	7
Vleesgrossiers	5	6	6	5	3	5
Slagerijen	2	2	2	1	2	3
Varkenshandelaren	12	6	14	10	7	13
Veevoerleveranciers	10	37	9	9	4	17

Voor meer gedetailleerde gegevens over verschillen in afzetpatroon tussen groepen van varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzetten slachtvarkens en naar specialisatiegraad, wordt verwezen naar de bijlagen.

b. Verticale integratie

Inleiding

Onder verticale integratie worden al die ontwikkelingen begrepen, waarbij activiteiten van ondernemingen in opeenvolgende fasen van het produktie- en afzetproces in toenemende mate op elkaar worden afgestemd. Deze onderlinge afstemming wordt bereikt door de vorming van organisatiestructuren waarin agrarische producenten, vleeswarenindustrieën, vleesgroothandelaren, varkenshandelaren en veevoerleveranciers met elkaar kunnen samenwerken. Produktie en afzet van slachtvarkens worden als het ware geïntegreerd in verticale structuren.

Deze verticale integratie komt voor een belangrijk deel tot stand door het afsluiten van contracten tussen varkensmesters enerzijds en ondernemingen in handel- en verwerkingssector anderzijds. In de betreffende overeenkomsten zijn over en weer verplichtingen neergelegd, die betrekking kunnen hebben op de produktie van slachtvarkens, het voerverbruik, de aankoop van de biggen, de financiering, de voorlichting en natuurlijk als belangrijkste punt de afzet en prijzen van de slachtvarkens. Er bestaat een rijke verscheidenheid aan contractuele verplichtingen en integratiestructuren. Vrijwel elke onderneming in de toeleverings- en verwerkingssector heeft haar eigen pakket van voorwaarden, diensten en garanties.

Integratiestructuren

Volledige integratie van agrarische produktie met agrarische handel en industrie komt tot stand bij de zogenaamde loonmestcontracten of voergeldregelingen. In 't algemeen is het zo dat de varkensmester in deze gevallen een beloning krijgt voor het beschikbaar stellen van zijn bedrijfsgebouwen en de verzorging van de mestvarkens. De varkens blijven overigens in eigendom van de opdrachtgever, als zodanig treden meestal op veevoerleveranciers en varkenshandelaren. De beloning is mogelijk in verschillende vormen:

- een vaste vergoeding per tijdseenheid of per varkensplaats;
- een vaste vergoeding per bezette varkensplaats per tijdseenheid;
- een vaste vergoeding per afgeleverd varken.

Mengvormen van bovengenoemde regelingen komen ook voor. Veelal zijn verder nog bepalingen opgenomen over mogelijke toeslagen en winstdelingen alsmede kortingen en boetes die dan afhankelijk zijn van factoren als voederverbruik en kwaliteit van de afgeleverde slachtvarkens. Het is vooral ten aanzien van deze laatste aspecten dat de varkenshouder nog risico's loopt. De opdrachtgever zorgt voor de voerleveranties, in het merendeel van de gevallen ook voor de toelevering van biggen en neemt ook de slachtvarkens af.

Minder volledige vormen van integratie van achtereenvolgens:

- integratiestructuren waarbij het coördinatiecentrum ligt bij ondernemingen in de verwerkende sector, en wel voornamelijk vleeswarenindustrieën en exportslachterijen;
- integratiestructuren waarbij het coördinatiecentrum ligt bij ondernemingen in de toeleveringssector en wel voornamelijk veevoerleveranciers.

De contracten die in het kader van bovenstaande integraties worden afgesloten omvatten voor de varkenshouders de verplichting de slachtvarkens aan de contractpartner af te leveren, terwijl deze laatste op zijn beurt op zich neemt deze slachtdieren af te nemen. De uitbetaling van de afgeleverde slachtvarkens kan de volgende vormen aannemen. De meest eenvoudige is dat de afgeleverde varkens worden uitbetaald tegen een in de week van aflevering geldende officiële prijsnotering. In feite betreft het hier slechts leveringscontracten: een weinig vergaande vorm van verticale integratie.
Met betrekking tot de uitbetaling kan ook een minimumprijsgarantie zijn overeengekomen. Dit kan zijn een uitdrukkelijk genoemde prijs per kg. koud geslacht gewicht voor een bepaalde kwaliteits- en gewichtsklasse met de gebruikelijke kortingen voor afwijkingen. De minimumprijsgarantie kan ook variabel zijn in die zin, dat ze wordt gekoppeld aan een aantal variabele kostenbestanddelen. In de betreffende gevallen is de garantie veelal opgebouwd uit vergoedingen voor voerkosten, aankoopkosten van de biggen en huisvestingskosten. Met het oog op veranderingen in prijzen van voer en biggen wordt de minimumgarantieprijs gedurende de contractperiode geregeld opnieuw vastgesteld. Veelal krijgt de var-

kensmester bij aflevering een prijs uitbetaald, die overeenkomt met een officiële marktnotering. Als aan het eind van de contractperiode blijkt, dat de gemiddeld aan de varkensmester uitbetaalde prijs lager is dan de berekende minimumgarantieprijs, dan ontvangt de varkensmester alsnog het verschil.

Naast bovenvermelde regelingen zijn veelal ook bepalingen in de contracten opgenomen volgens welke de varkensmester verplicht is het varkensvoer te betrekken van de contractpartner in casu de veevoerleverancier.

Ook met betrekking tot de afneming van de biggen zijn er contractuele verplichtingen. Volgens het onderzoek was hiervan in 1968 nog niet op grote schaal sprake: ongeveer één vijfde van de opgelegde biggen en dat inclusief die biggen op basis van een loonmestcontract. Er zijn evenwel aanwijzingen dat zich sindsdien op dit punt wijzigingen aan het voltrekken zijn. Daarbij speelt zeker ook de groeiende betekenis van de zogenaamde industriële fokbedrijven een rol. Veevoerindustrieën en vleeswarenindustrieën zijn al ver gevorderd met hun pogingen om op eigen fokbedrijven uitgangsmateriaal voor de varkensmesterij te ontwikkelen, dat in alle fasen van het produktie- en verwerkingsproces optimale resultaten afwerpt. Door middel van een systeem van sub-fokbedrijven en vermeerderaars komen uiteindelijk de mestbiggen terecht bij de varkensmesterijen, die in desbetreffende gevallen contractueel verplicht zijn om enerzijds de biggen via de contractpartner te betrekken en anderzijds om de slachtvarkens aan de contractpartner af te leveren. De volgende projecten kunnen worden genoemd: Cofok N.V. (Cebeco en Coveco), project-Herpen (Veecentrale NCB en Cehavé), Fomeva N.V. (Homburg), Nieuw-Dalland (Unilever), HVF-project (Koudijs), Hypor-project (Eurobrid), Sykes-varkens (geïmporteerd door N.V. Europese Varkensunie).

Gelet op de toenemende vermogensbehoeften van moderne varkensmesterijen zal het geen verbazing wekken, dat de financiering een belangrijke rol speelt bij de vermelde integratiestructuren. Deze financiering heeft betrekking zowel op biggen en voer als op de bedrijfsgebouwen; zij vindt plaats via speciaal daarvoor, met name door veevoerindustrieën, opgerichte financierings-maatschappijen en ook via het normale bankwezen, maar dan onder garantiestelling van veevoerindustrieën en verwerkende bedrijven.

Financieringsregelingen voor voer en/of biggen komen ook voor los van bovengenoemde contractvormen. Men kan zich terecht afvragen of hier nu wel sprake is van een vorm van verticale integratie. Moet hier niet veeleer gesproken worden van een leverancierskrediet ? Een krediet dat de boer van de veevoerleverancier of varkenshandelaar direct of via zijn bemiddeling van de bank ontvangt. Toch worden deze regelingen tot contractproduktie gerekend. Dit vindt zijn argumentatie in de omstandigheid, dat in de desbetreffende financieringscontracten veelal nogal stringente bepalingen worden opgenomen. Bepalingen o.a. waarbij de kredietverstrekker zich het recht voorbehoudt de slachtvarkens zelf te verkopen of te laten verkopen, of dat verkoop slechts is toegestaan na goedkeuring van de kredietverstrekker.

Een globaal beeld

In welke mate komt verticale integratie in zijn verschillende uitingsvormen nu voor ? Voor een juiste beoordeling van de beschikbare gegevens dient te worden beseft, dat sinds het jaar van onderzoek 1968 bepaalde veranderingen zullen zijn opgetreden zowel wat betreft de omvang als wat betreft de verschillende uitingsvormen.

In tabel 10 is aangegeven welk percentage van de afzet van slachtvarkens contractueel is vastgelegd en hoeveel landbouwbedrijven daarbij zijn betrokken. Uit dit overzicht blijkt dat 41% van de afgezette slachtvarkens contractueel was vastgelegd; slechts 20% van de varkensmesterijen blijkt daarbij betrokken te zijn. Het gemiddelde aantal slachtvarkens dat jaarlijks door de betrokken varkensmesterijen contractueel wordt afgezet, bedraagt 233 stuks. Dit aantal ligt aanzienlijk hoger dan het algemeen gemiddelde van 113 slachtvarkens. De gemiddelde afzet van niet-contractueel gebonden of vrijverkochte slachtvarkens komt uit op 82 slachtvarkens per betrokken bedrijf.

Tabel 10. Contractproduktie en contractvormen bij de afzet van slachtvarkens in 1968

	Betrokken landbouwbedrijven		Gem. afzet per bedr.	Afgezette slachtvarkens
Totaal	60 270	100%	113	100%
waarvan:				
Vrije verkopen	49 068	81	82	59
Contractuele verkopen	12 024	20	233	41
Contractuele verkopen	.	100%	.	100%
waarvan:				
Loonmestcontracten	4 698	39	192	32
Minimumprijsgarantiecontracten	2 209	18	255	20
Leveringscontracten	4 418	37	254	40
Financieringsregelingen	971	8	220	8

Toelichting: zie noot blz. 17.

Uit tabel 10 blijkt verder dat bijna een derde van alle gecontracteerde slachtvarkens valt onder het type loonmestcontract; 40% wordt afgezet op basis van een leveringscontract en 20% wordt afgeleverd met een minimumprijsgarantie. Het restant betreft varkens waarvoor geen bepaalde overeenkomst werd getroffen met betrekking tot de afzet; wel gold hierbij een verplichting ten aanzien van voerafneming en/of biggenafneming. Er is vanuitgegaan, dat hierbij veelal sprake was van een finan-

cieringsregeling, alhoewel daar niet uitdrukkelijk naar gevraagd is.

De tabel geeft overigens geen beeld van de verplichte voerafneming in zijn totaliteit, immers bij alle genoemde contractvormen kan dit een rol spelen. Gebleken is dat in totaal voor 10% van de slachtvarkens tevens een voorafneming-verplichting bestond. Daarbij kunnen worden gevoegd de 13% loonmesterijvarkens, die immers in hoofdzaak in opdracht van veevoerleveranciers worden gemest en afgeleverd en waarvoor de voerleveranties eveneens vastliggen. Hieruit resulteert dat voor ongeveer 23% van de slachtvarkens, dat is ongeveer 60% van de gecontracteerde varkens een contractuele voerafnemingverplichting bestond. Dit cijfer geeft wel een indruk van het belang van de veevoersector bij de verticale integratie.

Ten slotte kan nog worden opgemerkt, dat de aantallen slachtvarkens, die gemiddeld per betrokken landbouwbedrijf onder de verschillende contractvormen worden afgezet, elkaar niet zoveel ontlopen.

Regionale aspecten

Een landelijk beeld doet natuurlijk geen recht aan verschillen, die er van gebied tot gebied zijn op te merken, zowel wat betreft de contractproduktie in z'n geheel, als voor de verschillende contractvormen. Tabel 11 geeft regionale informatie.

Tabel 11. Regionale verschillen in contractproduktie en contractvormen bij de afzet van slachtvarkens

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Totale afzet slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan:						
Contractueel	(41)	37	47	28	63	34
Contractuele verkopen	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan:						
Loonmestcontracten	32	43	11	79	56	9
Minimumprijsgarantiecontracten	20	28	14	9	20	48
Leveringscontracten	40	19	69	4	22	-
Financieringsregelingen	8	10	6	8	2	43
Gem. afzet slachtvarkens per betrokken landbouwbedrijf:						
Totale verkopen	113	109	131	105	90	33
Vrije verkopen	82	86	87	86	42	40
Loonmestcontracten	192	181	187	193	244	180
Overige contracten	250	220	296	305	308	358

Vgl 12

In het Oostelijk produktiegebied wordt 37% van de slachtvarkens onder een of andere contractuele regeling afgezet. Meer dan 40% van de gecontracteerde varkens valt onder een loonmestregeling. Verder blijkt in dit gebied de minimumprijsgarantie belangrijker te zijn dan het eenvoudige leveringscontract. In het Zuiden wordt relatief veel contractueel afgezet. Opmerkelijk is, dat de loonmesterij hier slechts van geringe betekenis is. Het zijn juist de leveringscontracten, die hier algemeen gebruikt worden: bijna 70% van alle gecontracteerde varkens. In het Westelijke produktiegebied wordt relatief weinig contractueel afgezet namelijk nog geen 30%: hiervan valt bijna 80% onder een loonmestregeling. Ook in het Noordelijke gebied wordt vrij veel gebruik gemaakt van het loonmestcontract.

Alles bijeengenomen zijn er dus nogal wat verschillen tussen de gebieden. Een verklaring hiervoor te vinden is niet eenvoudig. Zo kan het verschil in betekenis van contractproduktie tussen de twee belangrijkste produktiegebieden het Oosten en het Zuiden, voor een deel zeker worden gevonden in de omstandigheid, dat in het Zuiden driekwart van de produktie wordt verkocht aan vleeswarenindustrieën. Dit, gevoegd bij het feit dat deze categorie van ondernemingen méér dan alle andere categorieën van be- en verwerkende bedrijven haar aankopen op contractuele basis verricht (zie hiervoor § 2.b), verklaart dat juist in het Zuiden meer dan in het Oosten, op contractuele basis wordt geproduceerd. Aan de andere kant zal het geen verbazing wekken, dat in het Oosten minder dan gemiddeld over heel Nederland op contract wordt afgeleverd. Immers zo is reeds gebleken, juist in dit gebied wordt een betrekkelijk groot deel van de slachtvarkens opgekocht door vleesexporteurs en grossiers. Deze groepen van ondernemingen voorzien zich slechts in beperkte mate van slachtdieren door middel van het afsluiten van contracten met varkensmesterijen.

Enigszins vooruitlopend op wat later zal worden besproken, kan hier al worden vermeld dat de vleeswarenindustrieën vrijwel geen loonmestcontracten afsluiten. Veevoerleveranciers en varkenshandelaren echter in sterkere mate. Dit gegeven en de reeds eerder genoemde omstandigheid, dat in Noord-Brabant en Limburg te zamen bijna driekwart van de produktie naar de vleeswarenindustrieën gaat, maken het aannemelijk, dat juist hier zo weinig loonmesterij voorkomt. Het verklaart overigens niet, dat loonmesterij relatief veel wordt aangetroffen in de overige produktiegebieden. Onderlinge concurrentie en streven naar behoud van het marktaandeel bij veevoerleveranciers en varkenshandelaren zal daarbij zeker een rol spelen.

In tabel 11 is voor de verschillende contractvormen tevens aangegeven welke aantallen slachtvarkens gemiddeld per betrokken bedrijf worden afgezet. De gemiddelde aantallen slachtvarkens die buiten de contracten om worden verkocht, liggen in alle gebieden op vrijwel gelijk niveau. Alleen in het Noorden en in het Restproduktiegebied liggen die aantallen veel lager dan gemiddeld in Nederland. De gemiddelde aantallen varkens onder contract verkocht liggen in het Noorden hoger dan in de andere gebieden; dit geldt zowel voor loonmestcontracten als voor de overige contracten.

Landbouwbedrijfstypen

Zoals er van gebied tot gebied belangrijke verschillen zijn, zo zijn er ook opmerkelijke verschillen in contractproduktie tussen de verschillende landbouwbedrijfstypen. Zeer duidelijk blijkt uit tabel 12, dat het relatieve belang van de contractproduktie toeneemt naarmate de bedrijfsomvang gemeten naar de jaaromzet van slachtvarkens groter wordt.

Tabel 12. Contractuele verkopen bij groepen van varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzet slachtvarkens en naar specialisatiegraad

	Perc. contractuele verkopen per groep	
	betrokken bedrijven	afgezette slachtvarkens
Totaal	20%	41%
Bedrijven met omzet van:		
< 50 slachtvarkens	3	6
50 - < 200 "	20	28
200 - < 400 "	47	45
400 - < 600 "	56	51
≥ 600 "	69	66
Zeer kleine bedrijven	20	51
Bedrijven met:		
< 25% varkenshouderij	14	31
25 - < 50% "	28	50
50 - < 75% "	33	46
≥ 75% "	45	56

Op de varkensmesterijen met een jaaromzet van minder dan 50 slachtvarkens wordt slechts 6% contractueel afgezet en slechts 3% van de bedrijven in deze groep is daarbij betrokken. Op de allergrootste bedrijven met een jaaromzet van meer dan 600 slachtvarkens wordt twee derde van de geproduceerde slachtvarkens contractueel afgezet; daarbij is bijna 70% van de bedrijven in deze groep betrokken.

In desbetreffende tabel zijn ook de gegevens opgenomen van de landbouwbedrijven ingedeeld naar specialisatiegraad. In het algemeen geldt, dat het aandeel van de contractueel afgezette varkens groter wordt naarmate de specialisatie van de bedrijven toeneemt. Op de sterk gemengde bedrijven met minder dan 25% varkenshouderij wordt slechts 31% van de produktie gecontracteerd; het betreft hier overigens slechts 14% van de bedrijven. Op de sterk gespecialiseerde bedrijven met meer dan 75% varkenshouderij is dat 56% van de afzet en het betreft bijna de helft van de bedrijven binnen deze groep. Opmerkelijk is het verder dat, op de zeer kleine bedrijven iets meer dan de helft contractueel wordt afgezet, het betreft hier voor een belangrijk deel loonmestcontracten.

Het bovenstaande geeft nog aanleiding tot een aantal opmerkingen. Zoals vermeld zijn het vooral de grotere en meer gespecialiseerde varkensbedrijven, die contracten afsluiten. Voor een verklaring hiervoor kan tweeërlei benadering worden gekozen. Enerzijds is het zo, dat grotere en gespecialiseerde bedrijven minder gemakkelijk dan kleinere en meer gemengde bedrijven risico's en onzekerheden van het marktgebeuren kunnen verdragen. Door het afsluiten van contracten scheppen deze bedrijven zich een aantal noodzakelijke zekerheden. Anderzijds kan ook worden gesteld, dat de bedrijven slechts kunnen groeien dank zij deze zekerheden en dank zij financieringsfaciliteiten, die verwerkende industrie en handel bieden. Vaak is het ook zo, dat handel en industrie hun contracten bij voorkeur aanbieden aan grote bedrijven of zelfs een minimum omvang van de produktie als voorwaarde stellen voor het aangaan van een contractuele relatie.

Zo zien we, dat de tendens tot vergroting van de produktieomvang en de daarmee vaak parallel lopende specialisatie als het ware vanzelfspreken leidt tot verticale integratie. Andersom zijn het de financieringsmogelijkheden en de dekking van markt- en prijsrisico's, die in de contracten zijn ingebouwd, die de groei en specialisatie op varkenshouderijen op hun beurt stimuleren. Er is met andere woorden sprake van een wisselwerking.

c. Wijze van uitbetaling

Inleiding

Met uitzondering van de slachtvarkens die werden afgeleverd op basis van een loonmestcontract is voor alle afgeleverde slachtvarkens vastgesteld op welke wijze ze werden uitbetaald. Daarbij is onderscheid gemaakt naar uitbetaling tegen een - prijs per dier;
- prijs per kg levend gewicht;
- prijs per kg geslacht gewicht.

De twee eerstgenoemde vormen van prijsbepaling komen in feite er op neer, dat het uiteindelijk geslacht gewicht en de kwaliteit van de slachtvarkens schattingsgewijs door partijen worden benaderd. Laatstgenoemde wijze van uitbetaling houdt in, dat het geslacht gewicht bepalend is voor de uiteindelijke opbrengst van de slachtvarkens. In een onderzoek is niet geïnformeerd of werd uitbetaald op basis van classificatie en uitbetalingsklassen. Niettemin mag worden aangenomen, dat het merendeel van de slachtvarkens, die tegen een prijs per kg geslacht gewicht werden verkocht, eveneens zijn geclassificeerd en dienovereenkomstig zijn uitbetaald. Immers in 1968 werd bijna drie kwart van alle slachtvarkens geclassificeerd.

Ter toelichting op het bovenstaande zij nog vermeld, dat weging en classificatie van de slachtvarkens in Nederland zijn omgeven met een aantal zekerheden, die in de vorm van een tweetal regelingen zijn vastgelegd. De bedoelde regelingen zijn:
- "Verordening slachting en weging slachtvarkens 1968" en
- "Contract inzake uitbetaling van slachtvarkens naar kwaliteit".

De Verordening slachting en weging Slachtvarkens 1968 bevat een regeling voor de slachting en weging van slachtvarkens, teneinde een uniforme wijze van vaststelling van het geslachte gewicht voor de afrekening te bewerkstelligen. Alle be- of verwerkers van vlees, met uitzondering van de slagers, die niet op een openbaar slachthuis slachten, dienen zich aan de voorschriften van de verordening te houden.

De overeenkomst inzake uitbetaling van slachtvarkens naar kwaliteit wordt door de betrokken slachtbedrijven op basis van vrijwilligheid aangegaan. In deze overeenkomst zijn normen vastgesteld voor de classificatie van de slachtvarkens in bepaalde kwaliteitsklassen. Op basis van deze classificatie vindt indeling plaats in een aantal prijsklassen op grond waarvan uitbetaling naar kwaliteit tegen een prijs per kg geslacht gewicht moet worden uitgevoerd 1).

De controle op (uniforme) naleving van de verordening inzake slachting en weging van slachtvarkens en de classificatie van de slachtvarkens is in handen van onafhankelijke ambtelijke instanties. (Het Produktschap voor Vee en Vlees en het Voedselvoorzienings In- en Verkoopbureau.)

Regionale aspecten

Uit tabel 12 blijkt, dat voor Nederland gemiddeld 80% van de slachtvarkens aan de mesters wordt uitbetaald tegen een prijs per kg geslacht gewicht. Voor slechts een klein deel namelijk 7% wordt een prijs overeengekomen, die wordt bepaald door schatting van geslacht gewicht en kwaliteit in casu een prijs per dier of een prijs per kg levend gewicht.

Van gebied tot gebied zijn er overigens opmerkelijke verschillen. Deze worden voor een groot deel veroorzaakt door verschillen in betekenis van de loonmesterij: in het Oostelijke produktiegebied wordt 80% van de slachtvarkens aan de varkensmesters uitbetaald tegen een prijs per kg geslacht gewicht, terwijl dit voor het Zuiden 92% is. In het Oosten wordt echter 16% afgeleverd op loonmestcontract en in het Zuidelijke produktiegebied slechts 5%. In beide gebieden wordt 3 à 4% verkocht tegen een prijs per dier of per kg levend gewicht d.w.z. op basis van schatting van geslacht gewicht en kwaliteit.

In de overige gebieden ligt dit laatste percentage veel hoger. Dit kan worden toegeschreven aan de omstandigheid dat in het Noorden en Westen van Nederland betrekkelijk weinig wordt verkocht aan vleeswarenfabrieken en exportslachterijen; de betekenis van de verkopen aan de varkenshandel en grossiers is hier relatief belangrijk. Juist aan deze categorieen wordt in 1968 nog vrij veel verkocht tegen een prijs per dier of per kg levend gewicht. Bovendien komt het in deze gebieden nogal eens voor dat de slachtdieren in commissie worden gegeven aan de varkenshandelaren; de mester weet dan vaak niet wie de feitelijke koper is. Ook in deze gevallen wordt veelal per dier of per kg levend gewicht verkocht.

1) Met ingang van 1 januari 1972 is het nieuwe EEG-classificatiesysteem van kracht geworden.

Tabel 12. Regionale verschillen in wijzen van uitbetaling van slachtvarkens

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Totale afzet slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan:						
Prijs per kg geslacht gewicht	80	80	92	54	53	45
Prijs per dier resp. per kg levend gewicht	7	4	3	24	12	52
Loonmestcontracten	13	16	5	22	35	3

Kwantumtoeslagen

Het is langzamerhand algemeen gebruik geworden dat de vleesverwerkende bedrijven zogenaamde kwantumtoeslagen uitkeren aan de mesterleveranciers van de slachtvarkens. Afhankelijk van het jaarlijks geleverde aantal slachtvarkens worden toeslagen verstrekt, die kunnen variëren van een tot meerdere guldens per varken. Enerzijds kunnen deze kwantumtoeslagen worden gezien als een stimulans tot uitbreiding van de varkensstapels; anderzijds is het ook een middel in de concurrentiestrijd om de aanvoer van de slachtvarkens in die zin, dat door middel van de toeslagen een hechtere binding wordt bewerkstelligd met de varkensmesters.

In tabel 13 zijn cijfermatige gegevens opgenomen over de betekenis van de kwantumtoeslagen.

Tabel 13. Kwantumtoeslagen bij groepen van varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzet slachtvarkens

	Alle bedr.	Bedr. met een jaaromzet van .... slachtv.				
		< 50	50-<200	200-<400	400-<600	≥ 600
Totaal bedr. en afzet	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan bij kwantumtoeslagen betrokken:						
Bedrijven	23	6	30	47	59	60
Afgezette varkens	44	12	32	47	59	62
Gem. aantal varkens per betrokken bedr.	218	30	115	270	465	887

In 1968 bleken er bijna 14 000 varkensmesters, dat is 23% van het totaalaantal, op de een of andere manier bij een kwantumtoeslag te zijn betrokken; het betrof 44% van alle afgeleverde varkens. Er kan nog op gewezen worden dat de betekenis van de kwantumtoeslagen toeneemt met

de omvang van de varkensmesterijen gemeten naar jaaromzet. Dit geldt zowel voor de betrokken bedrijven als voor de afgeleverde aantallen slachtvarkens. Op de bedrijven met een omzet van minder dan 50 slachtvarkens blijkt slechts 6% van de bedrijven met 12% van de slachtvarkens een kwantumtoeslag te ontvangen; op de grootste bedrijven met een omzet van meer dan 600 slachtvarkens is dat 60% van de bedrijven met in totaal 62% van de slachtvarkens door deze groep afgeleverd. Het gemiddeld aantal afgeleverde slachtvarkens van die bedrijven, die in aanmerking kwamen voor een kwantumtoeslag, was 218, hetgeen aanzienlijk hoger ligt dan het algemeen gemiddelde van 113 slachtvarkens.

Ten slotte nog een tweetal opmerkingen. Het zwaartepunt van de kwantumtoeslagen ligt in het Zuidelijke produktiegebied, waar voor 62% van de daar afgeleverde slachtvarkens een kwantumtoeslag is uitgekeerd en in het Oosten waar dit ongeveer 40% is. Van alle slachtvarkens waarvoor een kwantumtoeslag werd uitgekeerd, kwam ongeveer 95% uit deze twee gebieden.

De toeslagen hebben betrekking, zowel op slachtvarkens zonder contractueel gebonden afzet, als op slachtvarkens, die op contract worden afgeleverd. Daarbij moet wel worden aangetekend, dat de betekenis van de kwantumtoeslagen bij de contractueel gebonden bedrijven en afzetten relatief belangrijker is dan op de niet gebonden bedrijven. Van de bedrijven met een contractuele afzet (excl. de loonmestcontracten) 1) was 77% betrokken bij de uitkering van een kwantumtoeslag; het betrof hier 82% van de op deze wijze afgeleverde slachtvarkens. Bij de niet-contractueel gebonden landbouwbedrijven betrof dit 17% met in totaal 36% van de door deze groep van bedrijven afgeleverde slachtvarkens.

§2. De aankoopstructuur bij de afnemers

a. Inleiding

Zoals in de vorige paragraaf een beeld werd gegeven van de afzetstructuur bij de varkensmesters, zo zal in deze paragraaf de aankoopstructuur bij de afnemers in 1968 worden geschetst. Dit wordt overigens geen compleet beeld. Immers, slechts die groepen van ondernemingen worden in de beschouwing betrokken, die en voorzover zij rechtstreeks dan wel via een commissionair slachtvarkens aankopen bij de varkensmesterijen. Een en ander houdt in, dat onderlinge leveringen tussen de onderscheiden groepen van ondernemingen niet te sprake zullen komen. Daaromtrent geeft ons onderzoek trouwens ook geen informatie.

Achtereenvolgens zullen ter sprake komen: de vleeswarenindustrie, de vleesgroothandel (vleesexporteurs en vleesgrossiers), de slagerijen, de varkenshandel en de veevoerleveranciers.

---

1) De loonmesters komen uiteraard niet in aanmerking voor deze kwantumtoeslagen aangezien zij de varkens slechts voor hun opdrachtgever verzorgen en de desbetreffende dieren niet in eigendom hebben.

b. Vleeswarenindustrie

De ondernemingen en de herkomst van hun aanvoer.

De vleeswarenindustrieën nemen 54% van de afzet van de varkensmesterijen voor hun rekening (zie tabel 5, blz.17). Hieruit mag overigens niet worden geconcludeers, dat dit kwantum in zijn totaliteit wordt bestemd voor de vleeswarenproduktie. Een deel wordt als vers vlees afgezet in het buitenland of is bestemd voor de binnenlandse voorziening. De vleeswarenfabrieken treden met andere woorden tevens op als vleesexporteurs en -grossiers.

Een viertal grote ondernemingen met ieder meerdere slachtbedrijven en verwerkingsbedrijven zijn binnen deze groep van overwegende betekenis, t.w.:

- Centrale Organisatie van Veeafzet- en verwerkingscoöperaties - Coveco te Arnhem met slacht- en verwerkingsbedrijven in: Borculo, Twello, Wierden, Weert en Assen, tevens omvattend HVC Groot-Booy in Alkmaar en meerdere vestigingen op openbare slachthuizen;
- Coöperatieve Brabantse Vee- en Vleescentrale van de N.C.B. te Boxtel met slacht- en verwerkingsbedrijf in Boxtel (Exportcentrale) en meerdere vestigingen op openbare slachthuizen;
- Homburg N.V. te Cuyk a/d Maas met slacht- en verwerkingsbedrijven in Cuyk (en een filiaal in Goor), Nijmegen (N.V. Nijmeegse Bacon- en Vleeswarenfabriek v.h. W.J. Jansen), Wilp (N.V. Koninklijke Stoomvleeswarenfabriek B. Linthorst en Zn.), Wijhe (N.V. Vleeswarenfabriek Gerrit Hunnink), Olst (Zendijk's Vleeswaren- en conservenfabriek N.V. en N.V. Verenigde Slachtbedrijven Salland);
- Unilever N.V. te Oss met slacht- en verwerkingsbedrijven in Oss (N.V. Hartog's Fabrieken en N.V. Zwanenberg's Fabrieken), Uithoorn (Uithoornse Bacon- en Conservenfabriek), Amersfoort (N.V. E. Noack's Koninklijke Fijne Vleeswaren- en Conservenfabriek), Deventer (Vleeswaren- en Conservenfabriek A. Hunink), Olst (N.V. Bakhuis-Olba), Gieten (N.V. Exportslachterij Udema).

In figuur 8 op blz. 41 zijn de genoemde ondernemingen en hun vestigingen weergegeven. Duidelijk blijkt daaruit dat de vermelde slachterijen-vleeswarenfabrieken zijn geconcentreerd in de produktiegebieden; vrijwel alle vestigingen bevinden zich in het Zuidelijke en Oostelijke produktiegebied.

Naast bovengenoemde slachterijen-vleeswarenfabrieken zijn er nog een aantal kleinere bedrijven, die ieder voor zich nog een groot aantal slachtvarkens slachten c.q. verwerken, maar die in vergelijking met eerdergenoemde vleeswarenindustrieën toch van minder betekenis zijn. Als belangrijkste bedrijven kunnen worden genoemd: Stroomberg's Exportslachterij en Vleeswarenfabriek N.V. in Ede met bovendien een vestiging in Barneveld (Exportslachterij Deptford) 1), Stegeman en Co N.V. in Deventer 2), N.V. Boekos in Boekel, U-vlees N.V. in Holten en Gevato N.V.

1) Meerderheidsbelang van Stroomberg N.V. is in handen van de Britse houdstermaatschappij The Union International Company Ltd.
2) Stegeman en Co N.V. is in handen van Hendrix' Fabrieken N.V. te Boxmeer.

Figuur 8. Be- en verwerkende bedrijven van de vier grote nationale vleeswarenconcerns in Nederland



Bron: Jaarverslagen en verspreide publikaties.

in Driebergen met vestiging in Doetinchem (N.V. Gebr. van Zadelhoff) 3) 4).

In tabel 14 is aangegeven vanwaar de slachtvarkens komen, die door de vleeswarenfabrieken bij varkensmesterijen worden aangekocht: bijna 95% komt uit de Oostelijke en Zuidelijke produktiegebieden. Opmerkelijk is het verder, dat de aantallen slachtvarkens, die door vleeswarenfabrieken gemiddeld per landbouwbedrijf worden aangekocht, in het Zuiden aanmerkelijk hoger liggen dan in het Oosten.

Tabel 14. Herkomst naar regio van de slachtvarkens door vleeswarenfabrieken aangekocht bij varkensmesterijen

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Betrokken varkensmesterijen	100%	45	45	3	7	.
Aangekochte slachtvarkens	100%	40	54	3	3	.
Gem. per varkensmesterij aangekochte aantal slachtvarkens	126	110	152	137	63	.

Wat de coöperatieve vleeswarenindustrieën betreft is er een duidelijke regionale terreinverdeling. De Coöperatieve Brabantse Vee- en Vleescentrale koopt vrijwel uitsluitend in het gebied van de provincie Noord-Brabant; de Coveco verricht zijn aankopen van slachtvarkens in de rest van Nederland.

T.a.v. de aankopen van slachtvarkens door vleeswarenfabrieken bij varkensmesterijen kan nog het volgende worden opgemerkt. De aanvoer is afkomstig van een groot aantal varkensmesterijen (ca. 29 000) en komt gespreid over het jaar tot stand. Dit vergt nogal wat van de verzamelende functie, die in de coöperatieve sector wordt vervuld door de plaatselijke vertegenwoordigers in dienst van de coöperatieve veeafzetverenigingen. Bij de aanvoer voor de particuliere industrie vervullen de varkenshandelaren deze functie voor een zeer belangrijk deel. Zij treden daarbij op als commissionairs. Van alle slachtvarkens door de vleeswarenindustrie bij varkensmesters, al dan niet op contract, aangekocht, loopt 42% via de varkenscommissionairs.

Een aspect dat hier nog niet aan de orde is geweest, is dat van de herkomst van de slachtvarkens naar landbouwbedrijfstypen. In tabel 15 is wat dit betreft een aantal gegevens opgenomen. De vleeswarenfabrieken betrekken hun slachtvarkens voor één derde van landbouwbedrijven met

3) Gevato N.V. is in handen van de Deense maatschappij Plumrose.

4) Behalve de uitdrukkelijk genoemde bedrijven zijn er, verspreid over het land, nog ca. 150 (op enkele belangrijke uitzonderingen na) merendeels kleinere vleeswarenfabrieken waarvan het overgrote deel zich niet bezig houdt met het zelf slachten van de varkens.

een jaaromzet van meer dan 400 slachtvarkens; het gaat hierbij om de afzet van slechts 7% van de betrokken bedrijven. Vermeldenswaard is ook, dat van alle leverende landbouwbedrijven 40% een jaaromzet heeft van minder dan 50 slachtvarkens; slechts 5% van de aanvoer afkomstig van landbouwbedrijven komt van deze groep. Voor het overige spreken de cijfers voor zichzelf.

Tabel 15. Herkomst naar landbouwbedrijfstypen van de slachtvarkens door vleeswarenfabrieken aangekocht bij varkensmesterijen

	Betrokken landbouwbedrijven	Aangekochte slachtvarkens	Gemiddeld aantal per landbouwbedrijf
Totaal in Nederland	100%	100%	126
waarvan (afkomstig van):	%	%	%
Bedrijven met omzet van:			
< 50 slachtvarkens	40	5	16
50 - < 200 "	38	31	103
200 - < 400 "	15	30	256
400 - < 600 "	4	14	437
≥ 600 "	3	20	865
Zeer kleine bedrijven	9	2	42
Bedrijven met:			
< 25% varkenshouderij	66	43	87
25 - < 50% "	17	33	194
50 - < 75% "	5	14	313
≥ 75% "	3	8	303

Verticale integratie

Meer dan de andere categorieën van be- en verwerkende bedrijven in de vee- en vleessector leggen de vleeswarenindustrieën hun aanvoeren van slachtvarkens vast door het afsluiten van contracten met de varkensmesters. Ongeveer 46% van de aanvoer rechtstreeks afkomstig van mesters is op deze wijze contractueel vastgelegd. Hierbij is overigens slechts 22% van de aan vleeswarenfabrieken leverende landbouwbedrijven betrokken, waaruit geconcludeerd kan worden, dat de gemiddelde hoeveelheid slachtvarkens geleverd onder contractuele voorwaarden aanzienlijk hoger ligt dan de gemiddelde hoeveelheid die op vrije basis wordt geleverd. Deze gemiddeld per landbouwbedrijf afgeleverde aantallen zijn resp. 260 en 87 slachtvarkens.

Er is overigens in 1968 nog een belangrijk verschil tussen de diverse groepen van vleeswarenindustrieën. De aankopen van slachtvarkens op contractbasis door de grote particuliere vleeswarenconcerns zijn, in verhouding tot hun totale aankopen, met ruim 60% belangrijk hoger dan het

landelijke percentage. De coöperatieve vleeswarenconcerns bleken hun aankopen voor ongeveer 44% contractueel te hebben vastgelegd. De kleinere particuliere vleeswarenindustrieën kopen een nog kleiner deel van hun slachtvarkens op contract.

Dit beeld weerspiegelt zich overigens in de regionale verschillen die in § 1.a op blz. 23 , al ter sprake kwamen. De particuliere vleeswarenconcerns krijgen hun aanvoer van slachtvarkens voor een zeer belangrijk deel uit het Zuidelijke produktiegebied. Hierbovenvermeldden we reeds dat juist deze ondernemingen relatief veel op contract kopen. Voegen we daarbij de omstandigheid, dat in het Zuiden bijna drie kwart van de afzet naar de vleeswarenindustrie gaat, dan zijn er een reeks factoren die het aannemelijk maken, dat juist in dit gebied meer dan gemiddeld in Nederland contractueel wordt afgezet resp. aangekocht.

In het Oostelijke produktiegebied wordt relatief minder afgezet aan de vleeswarenindustrie. Hiervan neemt overigens de coöperatieve vleeswarensector een belangrijk deel voor zijn rekening. Dit gevoegd bij de omstandigheid dat in 1968 de coöperatieve vleeswarenfabrieken relatief minder dan de particuliere concerns contractueel aankopen, verklaart ten dele dat juist in het Oostelijke produktiegebied de contractproduktie minder belangrijk is.

De vleeswarenindustrie koopt niet of nauwelijks aan door middel van loonmestcontracten. Bijna twee derde deel van de door haar gecontracteerde slachtvarkens is op basis van een leveringscontract en krap één derde wordt aangekocht door middel van een minimumprijsgarantiecontract. Een klein deel is afkomstig van landbouwbedrijven, die een financieringsregeling zonder meer hebben afgesloten.

Wijze van uitbetaling

De vier grote op blz.40 genoemde vleeswarenconcerns maken wekelijks de uitbetalingsprijzen (per kg geslacht gewicht naar gewichtsgroep en naar kwaliteit) bekend voor de slachtvarkens, die zij van de varkensmesterijen zullen overnemen: dat zijn achtereenvolgens de noteringen voor COVECO, NCB, HOVA (Homburg) en VAKO (Varkensaankoopcombinatie Unilever). Deze overnameprijzen zijn voor de vier inkooporganisaties vrijwel identiek met dien verstande dat de COVECO-noteringen incl. commissie en vracht zijn.

Naast de genoemde vier noteringen, is er ook de zogenaamde VAGROCOM-richtprijs. De VAGROCOM is een organisatie die ongeveer 35 leden telt; dit zijn middelgrote en kleinere vleeswarenfabrieken en vleesgroothandelaren. Wekelijks wordt een richtprijs vastgesteld. De leden wordt geadviseerd tegen deze prijs in te kopen.

De ervaring leert, dat de betekenis van deze prijsnoteringen verder reikt dan uitsluitend de aanvoeren bij de betreffende ondernemingen. Ook andere bedrijven richten zich op de een of andere manier met hun uitbetalingsprijzen naar bovenvermelde noteringen.

In 't licht van het bovenstaande zal het geen verbazing wekken, dat bijna 100% van de rechtstreeks van mesters bij de vleeswarenfabrieken aangevoerde slachtvarkens wordt overgenomen tegen een prijs per kg

geslacht gewicht. Aangenomen mag worden, dat vrijwel alle aangevoerde slachtvarkens ook worden geclassificeerd en dienovereenkomstig uitbetaald.

c. Vleesgroothandel

Inleiding

De vleesgroothandel omvat in dit onderzoek alle bedrijven met uitzondering van de vleeswarenindustrieën, die slachtvarkens aankopen en deze dieren in eigen slachterij slachten of laten slachten op het openbaar slachthuis. De niet-slachtende groothandel valt hier niet onder; zij koopt immers geen slachtvarkens en is dus niet in het onderzoek gesignaleerd. De vleesgroothandel zoals hier bedoeld, omvat in totaal ongeveer 350 bedrijven, die weer zijn in te delen in een drietal functionele groepen:

- vleesexporteurs;
- verzendgroothandel;
- plaatselijke grossiers.

Tot de uit dit rapport als vleesexporteurs aangemerkte groep worden al die bedrijven gerekend, die zich bij hun afzet geheel of ten dele richten op afzetmarkten in het buitenland. Veelal oefenen deze bedrijven tevens de functie uit van verzendgroothandel, dat wil zeggen dat deze bedrijven, veelal gevestigd in het produktiegebied van de slachtvarkens, de geslachte varkens of onderdelen daarvan verkopen aan plaatselijke grossiers of vleeswarenfabrieken.

De groep vleesgrossiers (voor de binnenlandse voorziening) omvat behalve de verzendgroothandelaren, die niet bij de exporteurs zijn opgenomen, tevens de grote groep van plaatselijke grossiers, die zich bij hun afzet voornamelijk richten op een beperkt gebied rond de vestigingsplaats van het bedrijf. In het navolgende zal achtereenvolgens afzonderlijk aandacht worden geschonken aan de vleesexporteurs en aan de vleesgrossiers (voor de binnenlandse voorziening).

De vleesexporteurs

De exportslachterijen vormen voor de afzet van de slachtvarkens een belangrijke groep van bedrijven, die voornamelijk op eigen slachterijen maar daarnaast ook op de openbare slachthuizen hun slachtingen laten verrichten. In 1968 wordt van de totale afzet van slachtvarkens af-boerderij door deze groep bedrijven rechtstreeks of via een commissionair 13% afgenomen (zie tabel 5 op blz. 26); daarbij is 16% van de varkensmesterijen betrokken hetgeen neerkomt op een gemiddelde aankoop per landbouwbedrijf van 90 slachtvarkens. Van de totale aanvoer loopt ongeveer 80% via een varkenshandelaar/commissionair. In tabel 16 is aangegeven uit welke gebieden de aanvoeren bestemd voor de exporteurs afkomstig zijn.

Tabel 16. Herkomst naar regio van de slachtvarkens door vleesexporteurs aangekocht bij varkensmesterijen.

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Betrokken varkensmesterijen	100%	82	7	11	.	.
Aangekochte slachtvarkens	100%	81	6	13	.	.
Gem. per varkensmesterij aangekochte aantal slachtvarkens	90	89	92	104	.	.

Duidelijk blijkt daaruit, dat een sterk accent ligt op het Oostelijke produktiegebied. Ruim 80% van de slachtvarkens, die door de exportslachterijen bij de mesters worden aangekocht, is afkomstig uit de provincies Gelderland (60%) en Overijssel (21%). In deze gebieden zijn dan ook een groot aantal en vooral ook belangrijke exportslachterijen gevestigd. Genoemd kunnen worden: Dinxperlose Exportslachterij Dinex in Dinxperlo, J. Gosschalk en Zn. N.V. in Epe, Luto Gelderse Exportslachterij N.V. in Groenlo, Huysmans-Hendriksen N.V. in 's-Heerenberg, N.V. Exportslachterij Vos in Lichtenvoorde, Exportslachterij Dollekamp N.V. in Markelo, Beverwijk en Douma N.V. Nijkerkerveen, Exportslachterij Stava in Scherpenzeel, N.V. Exportslachterij Drostimex in Tubbergen (met bovendien een vestiging in Almelo) en Gebr. Jansen Exportslachterij N.V. in Wesepe.

In tabel 17 is ten slotte een overzicht opgenomen van de herkomst van de slachtvarkens waarbij de landbouwbedrijven zijn ingedeeld naar hun jaaromzetten. Sterker dan bij de mesters die aan vleeswarenfabrieken leveren, ligt hier het accent op de kleinere bedrijven: bijna 50% van de slachtvarkens komt van bedrijven met een omzet die kleiner is dan 200 slachtvarkens; daarbij is 85% van de bedrijven betrokken, die aan exportslachterijen leveren.

Het is opmerkelijk, dat bij de exporteurs een duidelijk geringere belangstelling voor het contracteren van varkens blijkt te bestaan. Van het totale aantal slachtvarkens dat bij mesters wordt gekocht, is slechts 15% contractueel vastgelegd. Hieraan kan overigens nog worden toegevoegd dat de grotere exportslachterijen relatief meer contracteren dan de kleinere bedrijven.

Vrijwel alle slachtvarkens die worden gekocht door de exporteurs worden uitbetaald tegen een prijs per kg geslacht gewicht. Ook hier mag worden aangenomen dat het merendeel van de slachtvarkens wordt geclassificeerd en dienovereenkomstig uitbetaald.

Tabel 17. Herkomst naar landbouwbedrijfstypen van de slachtvarkens door vleesexporteurs aangekocht bij varkensmesterijen

	Betrokken landbouw-bedrijven	Aangekochte slachtvarkens	Gemiddeld aantal per landbouw-bedrijf
Totaal in Nederland	100%	100%	90
waarvan (afkomstig van):			
Bedrijven met omzet van			
< 50 slachtvarkens	43	8	17
50 - < 200 "	42	41	90
200 - < 400 "	12	29	215
400 - < 600 "	3	12	417
≥ 600 "	1	10	730

De vleesgrossiers

De binnenlandse grossiers zijn voornamelijk gevestigd op de openbare slachthuizen. Ongeveer 5% van de afgezette slachtvarkens gaat rechtstreeks of via een commissionair naar deze groep van ondernemingen; daarbij is 7% van de varkensmesters betrokken, die gemiddeld 97 slachtdieren aan de betreffende grossiers afzetten.

De herkomst van de slachtvarkens is nogal gespreid over de verschillende produktiegebieden: relatief weinig komt er uit het Oosten, relatief veel daarentegen uit het Zuidelijke en Westelijke produktiegebied. Vooral in het laatstgenoemde gebied zijn er nogal wat grossiers gevestigd op de openbare slachthuizen in de grote steden. Zie verder tabel 18.

Tabel 18. Herkomst naar regio van de slachtvarkens door vleesgrossiers aangekocht bij varkensmesterijen

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Betrokken varkens-mesterijen	100%	27	38	25	7	3
Aangekochte slachtvarkens	100%	20	41	25	11	3
Gem. per varkensmesterij aangekochte aantal slacht-varkens	97	71	107	96	135	105

Nog minder dan bij de exporteurs zijn de aankopen van de grossiers gebonden aan contractuele regelingen met de varkensmesters: slechts 10% van de slachtvarkens aangekocht van mesters is op contractbasis; daarbij is slechts 4% van de varkensmesters betrokken die aan grossiers leveren.

Meer dan de helft van de aankopen bij mesters wordt door de gros-

siers rechtstreeks gedaan, dat wil zeggen met voorbijgaan van de varkenshandelaar/commissionair. Hieruit zou kunnen worden geconcludeerd, dat het vooral deze meestal toch kleinere, vaak persoonlijke, ondernemingen zijn, die nog directe relaties onderhouden met de mesters.

De uitbetaling van de slachtvarkens door grossiers vindt relatief veel plaats op basis van een prijs per dier of per kg levend gewicht: ongeveer 19% van de bij mesters aangekochte slachtvarkens wordt op deze condities gekocht.

d. Slagerijen

Zoals in tabel 5 op blz. 26 reeds is aangegeven, is de betekenis van de aankoop van slachtvarkens door slagerijen rechtstreeks van de mesters niet groot: het betreft slechts 2% van de totale afzet. In totaal zijn overigens bijna 4 300 varkensmesters, dat is 7% hierbij betrokken. Het aantal slachtvarkens dat gemiddeld per jaar per betrokken landbouwbedrijf wordt verkocht aan slagerijen ligt op 31.

Er zijn overigens sterke aanwijzingen, dat de verkopen aan slagerijen veelal een "bijzaak" zijn, in die zin dat naast verkopen aan verwerkende bedrijven als vleeswarenfabrieken, exportslachterijen en grossiers, tevens kleinere aantallen slachtvarkens worden verkocht aan slagerijen. Zie hiervoor de gemiddelde afzet per groep van bedrijven zoals vermeld in tabel 19. Deze groep van slagerijen verrichten hun aankopen voor drie kwart rechtstreeks bij de mesters zonder tussenkomst van de varkenscommissionairs. Vermeldenswaard is ten slotte dat met name in de randgebieden (Groningen, Friesland, Drenthe, Noord-Holland, Zeeland en Limburg) relatief veel mesters hun slachtvarkens geheel maar voornamelijk ten dele aan slagerijen verkopen.

Tabel 19. Herkomst naar landbouwbedrijfstypen van de slachtvarkens door slagerijen aangekocht bij varkensmesterijen

	Betrokken landbouwbedrijven	Aangekochte slachtvarkens	Gemiddeld aantal per landbouwbedrijf
Totaal in Nederland	100%	100%	31
waarvan (afkomstig van):			
Bedrijven met omzet van			
< 50 slachtvarkens	73	18	7
50 - < 200 "	19	41	69
200 - < 400 "	4	18	133
400 - < 600 "	2	9	173
≥ 600 "	2	14	256

e. Varkenshandel

De varkenshandelaren nemen een bijzondere plaats in bij de afzet van de slachtvarkens: het betreft een groep van ongeveer 2 000 personen en ondernemingen. Voor een deel kopen zij zelf slachtvarkens om deze weer door te verkopen aan verwerkende bedrijven dan wel naar buitenlandse afzetgebieden. In 1968 werd ongeveer 12% van de afgezette slachtvarkens afgenomen door de varkenshandel; daarbij was 19% van de landbouwbedrijven betrokken hetgeen betekent, dat gemiddeld 69 slachtvarkens per landbouwbedrijf per jaar worden gekocht. In feite is hier niet ten volle sprake van aankopen aangezien bijna een derde contractueel wordt betrokken en wel in hoofdzaak op basis van loonmestcontracten. De betreffende varkens zijn dus in feite al eigendom van de varkenshandelaren, die ze bij slachtrijpheid verkopen aan hun afnemers.

Hierin ligt overigens niet de gehele activiteit van de varkenshandel besloten. Integendeel. Belangrijker nog is de varkenshandel in zijn functie van commissionair. Hij kan als zodanig optreden in opdracht van de varkensmester; hij kan ook optreden als inkoper op commissiebasis voor de verwerkende bedrijven. Dit laatste is veruit het belangrijkst. Hij fungeert dan in feite als contactman tussen varkensmesters enerzijds en verwerkend bedrijf als opdrachtgever anderzijds. Voor ongeveer 39% van de totale varkensafzet treedt de varkenshandel op als commissionair.

De genoemde 12% aankopen gevoegd bij de 39% commissiehandel betekenen, dat de varkenshandel voor minsten 51% van de slachtvarkens is betrokken bij de afzet af-boerderij, waarbij tussen de 50% en 60% van de varkensmesterijen is ingeschakeld. Dit cijfer spreekt des te meer als wordt beseft, dat de coöperatieve afzet buiten de varkenshandel om via de plaatselijke vertegenwoordigers gaat.

Ook de door de varkenshandel aangekochte slachtvarkens worden voor het overgrote deel rechtstreeks vanaf de mesterijen vervoerd naar de verwerkende bedrijven; de concrete varkensmarkt speelt met een aanvoer van nog geen 200 000 slachtvarkens in 1968 geen rol van betekenis.

Opmerkelijk is wel, dat toch nog 48% van de slachtvarkens door de varkenshandel aangekocht, wordt uitbetaald op basis van een prijs per kg geslacht gewicht onder aftrek van een vergoeding voor de handelaar. Dit neemt niet weg, dat 31% van de slachtvarkens wordt uitbetaald op basis van een bepaalde prijs per dier of per kg levend gewicht. Het restant, dat wil zeggen 21%, betreft slachtvarkens die op basis van een loonmestcontract van de varkensmester worden afgenomen.

In tabel 20 is nog een overzicht opgenomen van de herkomst van de slachtvarkens naar landbouwbedrijfstypen. De cijfers spreken voor zichzelf en behoeven dan ook geen nadere toelichting.

Tabel 20. Herkomst naar landbouwbedrijfstype van de slachtvarkens door de varkenshandel aangekocht bij varkensmesterijen

	Betrokken landbouw-bedrijven	Aangekocht slachtvarkens	Gemiddeld aantal per landbouw-bedrijf
Totaal	100%	100%	69
waarvan (afkomstig van):			
Bedrijven met omzet van			
< 50 slachtvarkens	61	11	13
50 - < 200 "	27	36	91
200 - < 400 "	9	29	230
400 - < 600 "	2	14	604
≥ 600 "	1	9	604

Toelichting: De in deze tabel vermelde gegevens zijn inclusief loonmestvarkens maar exclusief de commissiehandel.

f. Veevoerleveranciers

De veevoerleveranciers zijn in meerdere opzichten bij produktie en afzet van de slachtvarkens betrokken.

Een drietal aspecten zullen in deze paragraaf ter sprake komen t.w.: de loonmesterij, contractuele bindingen bij voederafneming en overige bindingen bij de voederafneming.

De loonmesterij

In § 1.a van dit hoofdstuk is reeds opgemerkt, dat 10% van de slachtvarkens in 1968 werd afgeleverd aan de veevoerleveranciers. Voor 95% betreft het hier varkens, die op basis van een loonmestcontract in opdracht van de veevoerleveranciers zijn gemest. Slechts 7% van de varkensmesterijen was hierbij betrokken; zij deden dit met een aantal van gemiddeld 182 slachtvarkens per landbouwbedrijf per jaar. Dit houdt in dat de toeleverende handel en industrie in casu de veevoerleveranciers in feite de produktie van slachtdieren integreren in hun bedrijfsvoering en daarmee actief deelnemen aan het agrarisch produktieproces. Opmerkelijk is dat de loonmesterij relatief veel voorkomt in het Oostelijke produktiegebied, waar bijna de helft van de slachtvarkens vandaan komt die onder deze condities worden gemest. Overigens is ook de betekenis van het Noorden van relatief groot belang voor de loonmesterij. In tabel 21 zijn de betreffende gegevens weergegeven.

Tabel 21. Herkomst naar regio van de loonmestvarkens door de veevoerleveranciers afgenomen bij varkensmesterijen

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Betrokken varkensmesterijen	100%	53	16	15	16	.
Afgenomen slachtvarkens	100%	48	16	16	20	.
Gem. per varkensmesterij afgenomen aantal slachtvarkens	182	168	178	195	222	.

Contractuele bindingen bij de voederafneming

Behalve door middel van de loonmesterij zijn de veevoerleveranciers, zoals we reeds zagen in § 1.b van dit hoofdstuk, ook op andere wijze betrokken bij de varkenshouderij. Veelal fungeren deze ondernemingen als organisator van integratiestructuren. Daarbij bemiddelt de veevoerleverancier veelal bij het vinden van een contractpartner-slachterij. Is sprake van een prijsgarantieregeling dan komt het risico van zo'n regeling geheel of gedeeld met de contractpartnerslachterij voor rekening van de veevoerleverancier. Bovendien ontvangt de varkensmester desgewenst een krediet voor de aankoop van biggen en veevoeders. Hoe het ook zij, in die gevallen dat de veevoerleverancier de contracten afsluit, zal daar altijd de verplichting voor de varkensmester uit voortvloeien de benodigde varkensvoeders van de betreffende veevoerleveranciers af te nemen. Uit het onderzoek is gebleken dat in 1968 voor ongeveer 10% van de slachtvarkens een verplichte afneming van het veevoer bestond; daarbij kunnen worden gevoegd de geïntegreerde afleveringen van veevoer in het kader van loonmestregelingen, dat wil zeggen nog eens 13% van de slachtvarkens. In totaal zijn dus voor bijna één kwart van de slachtvarkens de voederleveranties contractueel vastgelegd, dat wil zeggen voor bijna 60% van de gecontracteerde varkens.

Zoals uit tabel 22 blijkt, bestaan er tussen de verschillende landbouwbedrijfstypen ten aanzien van dit punt overigens wel de nodige variaties.

Op landbouwbedrijven met een jaaromzet van minder dan 50 slachtvarkens geldt slechts voor 5% van de slachtvarkens een verplichte afneming van het varkensvoer. Dit percentage neemt toe tot 34% van de slachtvarkens afgeleverd door landbouwbedrijven met een jaaromzet van meer dan 600 slachtvarkens.

Een soortgelijke tendens alhoewel minder uitgesproken, is er aanwezig bij de landbouwbedrijven ingedeeld volgens toenemende specialisatie. De varkensmesterijen met een specialisatiegraad van minder dan 25% varkenshouderij hebben slechts voor 19% van de afgezette slachtvarkens een voerafnemingsverplichting; op de sterk gespecialiseerde bedrijven met meer dan 75% varkenshouderij is dat percentage 29% van de afgeleverde slachtvarkens. De conclusies uit deze gegevens liggen voor de hand. In het algemeen geldt dat de behoefte aan dekking van markt- en prijsrisico's groter wordt, naarmate de omzet aan slachtvarkens en de

Tabel 22. Betekenis van de verplichte voerafneming bij varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzet slachtvarkens en specialisatiegraad

	Totaal	Bedrijven met een jaaromzet van .... slachtvarkens				
		<50	50-<200	200-<400	400-<600	≥600
Totaal bedrijven en slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Betr. bedrijven	13	2	16	30	26	36
Betr. slachtvarkens	23	5	17	28	24	34
	Totaal	Zeer kleine bedr.	Bedrijven ingedeeld naar .... % varkenshouderij			
			<25%	25-50%	50-75%	≥ 75%
Totaal bedrijven en slachtvarkens	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Betr. bedrijven	13	17	10	13	15	24
Betr. slachtvarkens	23	43	19	27	19	29

mate van specialisatie toenemen. Meer in het bijzonder geldt, dat vergroting van de varkensstapels tevens een uitbreiding van de vraag naar kredietfaciliteiten in zich bergt. Zowel voor de dekking van markt- en prijsrisico's als voor kredietfaciliteiten wordt een beroep gedaan op de veevoerleveranciers.

Uit het vorenstaande mag zeker niet worden geconcludeerd dat het niet-contractueel vastgelegde deel van de voederleveranties een flexibele zaak is, in die zin dat de betreffende varkensmesters veelvuldig zouden veranderen van veevoerleverancier. Dit is geenszins het geval. Vaak bestaan er jarenlange zakenrelaties tussen varkensmesters en veevoerleveranciers, die soms van vader op zoon overgaan. Deze banden dragen bij tot een zekere stabiliteit in het patroon van de voederleveranties ook bij de niet-contractueel gebonden afzet.

Overige bindingen bij de voederafneming

Nagegaan is in welke mate de verkopen van slachtvarkens aan afnemers in de particuliere sector enerzijds en aan afnemers in de coöperatieve sector anderzijds, samengaan met voederafneming van particuliere of coöperatieve veevoerleveranciers. In tabel 23 zijn de betreffende gegevens opgenomen. Ter toelichting zij vermeld, dat de afzet van slachtvarkens afkomstig van landbouwbedrijven die in 1968 hebben geleverd zowel aan particuliere als aan coöperatieve afnemers, van geringe betekenis is, namelijk slechts 4% van de totale afzet.

Tabel 23. Particuliere en coöperatieve afzet van slachtvarkens versus particuliere en coöperatieve afneming van veevoer

Afneming van veevoer (voor desbetreffende slachtvarkens) van:	Afzet van slachtv. door varkensmesterijen aan: particuliere afnemers	coöperatieve afnemers	zowel part. als coöp. afnemers
Particuliere veevoerleveranciers	65%	13%	25%
Coöperatieve veevoerleveranciers	30%	87%	50%
Zowel part. als coöp. veevoerleveranciers	5%	.	25%
Totaal	100%	100%	100%

Uit de verstrekte cijfers blijkt dat er een zekere parallelliteit bestaat tussen coöperatieve afzet van slachtvarkens en afneming van veevoeders bij coöperatieve veevoerleveranciers: voor 87% van de coöperatief afgezette slachtvarkens wordt het veevoer betrokken van coöperatieve leveranciers. Evenzo ligt er een relatie, alhoewel minder uitgesproken, bij de afzet aan particuliere afnemers: voor 65% van de betreffende slachtvarkens wordt het veevoer betrokken van particuliere veevoerleveranciers. Voor Nederland in z'n geheel geldt dat de varkensvoerleveranties door de particuliere en coöperatieve bedrijven van ongeveer gelijke betekenis zijn. Dit stemt overeen met gegevens van de zogenaamde mengvoeder-enquête, die door het Produktschap voor Veevoeder jaarlijks wordt gehouden.

HOOFDSTUK III

De afzetstructuur van biggen

§ 1. De verkoopstructuur bij de varkensfokbedrijven

a. De afzetkanalen

Ongeveer 50 505 fokbedrijven waren in 1968 betrokken bij de produktie en afzet van biggen bestemd voor de mesterij; hiervan waren 26 725 zuivere fokbedrijven en 23 779 fok-mestbedrijven, waarvan 7 829 bedrijven die hun gehele produktie aan mestbiggen op eigen bedrijf afmesten tot slachtvarkens. Met elkaar verzorgden de fokbedrijven een afzet van bijna 7 mln. biggen, wat gemiddeld een afzet per fokbedrijf betekende van 132 biggen per jaar.

In tabel 24 is weergegeven naar welke categorieën van afnemers de biggen hun bestemming vinden. Meer dan de helft, namelijk 54% gaat rechtstreeks naar de varkensmesterijen; 18% blijft op het betreffende fok-mestbedrijf en wordt hier afgemest tot slachtvarken, terwijl 38% rechtstreeks en voor een klein deel door tussenkomst van een varkenscommissionair aan varkensmesterijen wordt verkocht. Het aantal biggen dat gemiddeld op het eigen bedrijf blijft om daar te worden afgemest, bedraagt slechts 54 per betrokken landbouwbedrijf; het gemiddeld aantal biggen dat aan varkensmesterijen wordt verkocht, bedraagt 121 per betrokken landbouwbedrijf.

Tabel 24. De betekenis van categorieën van afnemers voor de afzet van biggen af-boerderij

	Betrokken landbouw-bedrijven	Afgezette biggen	Gemiddelde afzet per bedr.
Totaal	50 505	6 832 100	135
waarvan naar:	%	%	
Eigen bedrijf	45	18	52
Varkensmesterijen	42	38	121
Varkenshandelaren	44	27	83
Veevoerleveranciers	6	6	127
Vleeswarenindustrie	8	7	112

Toelichting: zie noot op blz. 17.

De varkenshandel koopt 27% van de biggen. De gemiddelde afzet aan deze groep van ondernemingen, ligt met 83 biggen per betrokken fokbe-

drijf beduidend lager dan het algemeen gemiddelde. Het is overigens opmerkelijk, dat de varkenshandel bij de afzet van biggen in veel sterkere mate is betrokken als koper dan als commissionair (ongeveer 5% van de gehele afzet). Bij de afzet van slachtvarkens lag de situatie juist andersom.

Voor het overige spreken de cijfers in de tabel voor zichzelf. Wel moet nog worden aangetekend, dat de afzet aan de vleeswarenindustrie sinds 1968 belangrijker is geworden en ook in de komende jaren vermoedelijk nog aan betekenis zal winnen. In het algemeen kan in dit verband worden gewezen op de rol van de industriële fokbedrijven (zie blz. 33); meer in 't bijzonder kunnen de zogenaamde samenwerkingsregelingen worden vermeld, die door de coöperatieve vleeswarenindustrie worden georganiseerd. In het kader van deze regelingen is er een hechte samenwerking tussen fokbedrijven en varkensmesterijen, waarbij de fokbedrijven verplicht zijn de biggen aan de coöperatieve vleeswarenindustrie te verkopen, die ze weer doorverkoopt aan de mesterijen.

b. Regionale aspecten

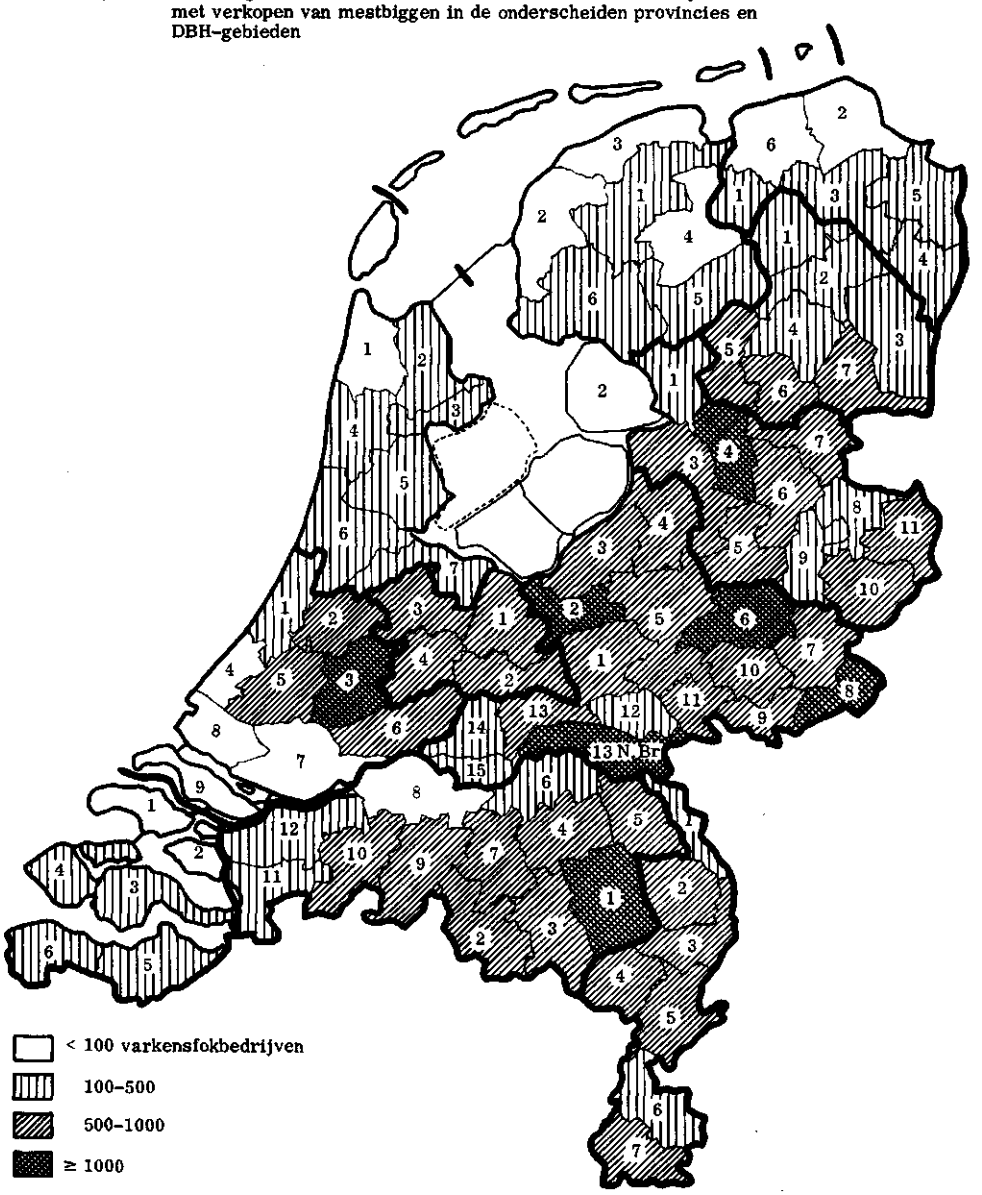
De verdeling van produktie en afzet van biggen over de onderscheiden provincies en gebieden (voor verdeling over de gebieden zie figuur 9 op blz.56) loopt niet geheel parallel met de verdeling van het aantal betrokken landbouwbedrijven (zie figuur 9). De oorzaak hiervan ligt bij de uiteenlopende gemiddelde afzetten per landbouwbedrijf. Blijkens tabel 25 ligt de gemiddelde afzet in het Zuidelijke produktiegebied aanzienlijk hoger dan het landelijk gemiddelde. In het Oostelijke gebied ligt het gemiddelde iets beneden het landelijke cijfer: hetzelfde geldt voor de gemiddelde afzetten in het Westen en Noorden en in het Restproduktiegebied.

Tabel 25. Provinciale verdeling van landbouwbedrijven en afgezette biggen

		Betrokken landbouwbedrijven		Afgezette biggen		Gemiddelde afzet per bedr.	
Nederland		100%		100%		135	
waarvan in produktiegebied:							
Oost:	Overijssel	14		14		129	
	Gelderland	27	41	25	39	121	124
Zuid:	Noord-Brabant	21		29		183	
	Limburg	9	30	13	42	185	184
West:	Utrecht	6		5		122	
	Zuid-Holland	8	14	6	11	95	106
Noord:	Groningen	2		1		94	
	Friesland	1		1		134	
	Drenthe	7	10	4	6	78	89
Rest:	Noord-Holland	3		2		97	
	Zeeland	2	5	1	3	79	90

Van gebied tot gebied zijn er nogal wat verschillen in afzetpatroon. In

Figuur 9. Spreiding en concentratie van het aantal varkensfokbedrijven met verkopen van mestbiggen in de onderscheiden provincies en DBH-gebieden



tabel 26 zijn daaromtrent gegevens opgenomen.

Tabel 26. Regionale verschillen in afzetpatroon van biggen

	Nederland	Oost	Zuid	West	Noord	Rest
Totale afzet biggen	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan naar:						
Eigen bedrijf	18	19	16	23	15	11
Varkensmesterijen	38	35	54	10	12	21
Varkenshandelaren	27	24	21	46	41	52
Veevoerleveranciers	6	9	3	5	8	4
Vleeswarenindustrie	7	10	6	6	15	4

In de eerste plaats kan worden opgemerkt, dat in het Oostelijke produktiegebied, maar vooral ook in het Zuidelijke produktiegebied in vergelijking tot de andere gebieden relatief veel rechtstreeks aan varkensmesterijen wordt verkocht. In het Zuiden is dat zelfs 54% van de totale afzet in dit gebied. In de andere gebieden gaat betrekkelijk weinig deze weg; hier gaat daarentegen een betrekkelijk groot deel naar de varkenshandel: in het Westen is dat 46%. Een verklaring hiervoor is vermoedelijk te vinden in de omstandigheid, dat de concentratie van varkensfok- en mestbedrijven in het Westen veel minder groot is dan in het Zuiden en Oosten. Daarom zal het voor de fokbedrijven in het Westen veel minder gemakkelijk zijn een rechtstreekse afnemer/varkensmester te vinden dan in het Zuiden en Oosten, waar de concentratie immers veel sterker is.

c. Landbouwbedrijfstypen

De varkensfokbedrijven zijn op tweeërlei manier ingedeeld in bedrijfstypen: naar zuivere fokbedrijven en fok-mestbedrijven alsmede naar specialisatiegraad. In tabel 27 zijn gegevens opgenomen, waaruit verschillen in afzetpatroon blijken tussen respectievelijk zuivere fokbedrijven en fokmestbedrijven. De gegevens in de tabel spreken voor zichzelf.

Wat de verdeling van de fokbedrijven naar specialisatiegraad betreft, zij verwezen naar tabel 28, blz. 58. Daaruit blijkt onder andere dat 59% van de fokbedrijven sterk gemengd van karakter is, in die zin dat de fokkerij (evt. gecombineerd met de mesterij) op deze bedrijven van ondergeschikte betekenis is in de totale bedrijfsvoering (minder dan 25% varkenshouderij). Slechts 9% van de fokbedrijven heeft een specialisatiegraad van meer dan 50%. Naarmate de specialisatiegraad hoger wordt, neemt ook de gemiddelde afzet per fokbedrijf toe. In relatie hiermee zijn een aantal verschillen in afzetpatroon van biggen op te merken. Zo zien we de rechtstreekse afzet aan varkensmesterijen toenemen van 27% van de afzet op bedrijven met een specialisatiegraad van minder dan 25%, tot meer dan de helft op bedrijven met een specialisatiegraad van 75% en

Tabel 27. Verschillen in afzetpatroon bij zuivere fokbedrijven en fok-mestbedrijven

	Totaal	Zuivere fokbedrijven	Fok-mest-bedrijven
Bedrijven	100%	53	47
Biggen	100%	55	45
Gemiddelde afzet	135	141	128
Totale afzet biggen	100%	100%	100%
waarvan naar:			
Eigen bedrijf	18	-	40
Varkensmesterijen	38	47	27
Varkenshandelaren	27	34	18
Veevoerleveranciers	6	7	5
Vleeswarenindustrie	7	7	7

Tabel 28. Verschillen in afzetpatroon bij groepen van fokbedrijven ingedeeld naar specialisatiegraad

	Totaal	Zeer kleine bedr.	Bedr. met ...% varkenshouderij			
			<25%	25-<50%	50-<75%	≥75%
Bedrijven	100%	7	59	25	6	3
Biggen	100%	2	34	41	16	7
Gemiddelde afzet	135	41	78	216	380	341
Totale afzet biggen	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan naar:						
Eigen bedrijf	18	13	21	15	16	23
Varkensmesterijen	38	46	27	42	45	52
Varkenshandelaren	27	26	36	24	22	11
Veevoerleveranciers	6	2	4	8	6	4
Vleeswarenindustrie	7	1	6	7	9	3

meer. De afzet van biggen aan varkenshandelaren neemt af van ruim één derde van de afzet op bedrijven met minder dan 25% varkenshouderij tot nauwelijks een tiende deel van de afzet op de sterk gespecialiseerde fokbedrijven (≥ 75% varkenshouderij).

§ 2. De aankoopstructuur bij de varkensmesterijen

Terwijl in paragraaf 1 een indruk is gegeven van de afzet van biggen bij varkensfokbedrijven, zal in dit hoofdstuk worden bezien vanwaar de varkensmesterijen hun biggen als uitgangsmateriaal voor de mesterij betrekken.

Aangezien de aankoopstructuur bij varkensmesterijen voor een belangrijk deel het spiegelbeeld vertoont van de afzetstructuur bij fokbedrijven, wordt voor het landelijke en regionale beeld verwezen naar tabel 26 op blz. 57. De daarin vermelde afzet aan Eigen bedrijf en aan Varkensmesterijen betekenen in het kader van de aankoopstructuur bij varkensmesterijen respectievelijk aanvoer van Eigen bedrijf en aankoop bij Fokbedrijven.

Ook tussen de onderscheiden landbouwbedrijfstypen zijn er verschillen in aankoopstructuur, die belangrijk genoeg zijn om te vermelden. Aangezien de groepering van bedrijven naar specialisatiegraad op dit punt geen interessante gezichtspunten oplevert, zal worden volstaan met de indeling van de varkensmesterijen volgens jaaromzet slachtvarkens. Zie hiervoor tabel 29. Ter toelichting zij nog vermeld, dat de biggen afkomstig van "opdrachtgever" dieren betreffen, die in het kader van een loonmestovereenkomst in opdracht van de contractpartner bij de desbetreffende varkensmesterijen worden opgelegd.

Tabel 29. Verschillen in aanvoerpatroon bij groepen van varkensmesterijen ingedeeld naar jaaromzet slachtvarkens

	Totaal	Bedr. met jaaromzet van ... slachtvarkens				
		<50	50-<200	200-<400	400-<600	≥600
Totale aanvoer biggen	100%	100%	100%	100%	100%	100%
waarvan afkomstig van:						
Opdrachtgever	13	3	11	18	12	14
Eigen bedrijf	18	46	21	13	12	9
Varkensfokbedrijven	38	30	34	37	36	41
Varkenshandelaren	20	16	21	19	23	16
Veevoerleveranciers	2	1	2	3	5	.
Vleeswarenindustrie	8	2	6	8	5	16

Uit de tabel blijkt, dat de kleine mestbedrijven, dat wil zeggen met een omzet van minder dan 50 slachtvarkens, bijna de helft van het benodigde aantal biggen betrekken uit de foksector van het eigen bedrijf. Naarmate de jaaromzetten van de mesterijen groeien, wordt de relatieve betekenis van deze wijze van voorziening minder belangrijk. De grote mesterijen met een omzet van meer dan 600 slachtvarkens betrekken nog niet een

tiende deel uit de eigen foksector. Deze grote bedrijven betrekken,meer dan de kleinere mesterijen, een groot deel van hun aanvoer aan biggen rechtstreeks bij de fokbedrijven.

§ 3. Wijze van uitbetaling

De varkensfokkers krijgen de verkochte biggen in 't algemeen uitbetaald tegen een bepaalde prijs per kg levend gewicht of per dier als zodanig. De wekelijks gepubliceerde marktnoteringen vormen daarbij vaak het uitgangspunt. De aantallen biggen die via de markten worden verhandeld, worden echter steeds geringer: in 1968 waren dat er slechts 575 000. De rechtstreekse relaties tussen fokkers en mesters hadden in dat jaar al betrekking op een groot deel van de biggenleveranties (zie tabel 26 op blz.57) en zullen vermoedelijk nog aan betekenis winnen.

Uit een en ander groeit zowel bij fokkers als bij mesters de behoefte aan een prijsvorming van biggen, die in rechtstreekse relatie staat met de opbrengstprijs van de slachtvarkens. Daartoe zijn biggenprijsschema's ontwikkeld, waarmee momenteel vooral in het Zuidelijke en Oostelijke produktiegebied wordt gewerkt 1). Uitgangspunt voor desbetreffende schema's vormt het streven naar een rechtvaardige verdeling tussen fokkers en mesters van winsten en verliezen uit de varkenshouderij. Fokkers en mesters ontvangen een prijs gelijk aan de kosten van respectievelijk de biggen en de slachtvarkens. Het meerdere of mindere, dat uiteraard afhangt van de varkensvleesprijs, wordt in een bepaalde verhouding over fokkers en mesters verdeeld. Men spreekt in deze gevallen ook wel van fokker-mester integratie.

Deze wijze van prijsvorming van biggen kan niet alleen worden overeengekomen tussen individuele fokkers en mesters, maar wordt ook in toenemende mate toegepast in het kader van contractuele regelingen tussen fokkers en mesters enerzijds en vleeswarenindustrie en veevoerleveranciers anderzijds. In beide gevallen is in feite sprake van vormen van verticale integratie. In het geval van individuele afspraken tussen fokkers en mesters heeft deze integratie slechts betrekking op de afzet en prijsvorming van biggen en behoeven niet noodzakelijkerwijs ook toeleverende en verwerkende ondernemingen daarbij betrokken te zijn (zie verder ook blz. 55).

In 1968 waren 1 600 à 1 700 fokbedrijven en een ongeveer gelijk aantal varkensmesterijen bij zo'n fokker-mesterintegratie betrokken, daarbij ging het om ongeveer 5% van de afgezette biggen. Deze gegevens worden evenwel met het nodige voorbehoud vermeld, aangezien de betrouwbaarheid ervan aan twijfels onderhevig is. Inmiddels heeft deze wijze van prijsvorming nogal opgang gemaakt. Men mag dan ook aannemen dat het percentage biggen dat in afhankelijkheid van de opbrengstprijs van de slachtvarkens wordt uitbetaald, inmiddels ongetwijfeld zal zijn toegenomen.

1) In het Zuiden wordt het schema uitgegeven door de Bond van Varkenshouders van de N.C.B.; in het Oosten door de Consulentschappen voor de Varkens- en Pluimveehouderij in Gelderland, Overijssel en de IJsselmeerpolders.

Slotbeschouwingen

Het beeld van de afzetstructuur van varkens af-boerderij zoals dat in dit rapport is geschetst, heeft betrekking op het jaar 1968. Dat zij hier nog eens uitdrukkelijk gezegd. Sindsdien zijn immers weer een aantal jaren verstreken. Het is aannemelijk dat zich in de tussenliggende jaren veranderingen in de afzetstructuur hebben voorgedaan.

Zo is de totale produktie en afzet van slachtvarkens sterk toegenomen tot naar schatting bijna 10 miljoen slachtvarkens in 1971. Het aantal varkensmesterijen neemt echter van jaar tot jaar af en dit betekent dat de gemiddelde afzetten vergeleken met 1968 zeker zullen zijn toegenomen.

Naar op grond van berichten uit het bedrijfsleven mag worden aangenomen, is ook de betekenis van de geïntegreerde produktie en afzet van varkens toegenomen. In welke mate is echter moeilijk te zeggen, aangezien de schattingen daaromtrent nogal uiteenlopen. Wel kan nog worden opgemerkt, dat de rol die de loonmestcontracten in 1968 nog speelden, inmiddels van minder importantie lijkt te zijn geworden. De betekenis van de minimumprijsgarantiecontracten lijkt daarentegen belangrijk te zijn toegenomen. Ook de contractuele leveranties van varkensvoer en mestbiggen als uitgangsmateriaal voor de mesterij vertonen een stijgende tendens.

Een gedetailleerd inzicht in de veranderingen van de afzetstructuur is op grond van meningen en schattingen natuurlijk niet te geven. Slechts een herhaling van het onderhavige onderzoek kan daaromtrent meer concrete informatie verschaffen.

Welke lijnen mogen we nu op grond van deze onderzoekingsresultaten doortrekken naar de toekomst?

Uit het onderzoek is gebleken, dat op de varkensmesterijen met een relatief grote jaaromzet een groter deel van de afzet contractueel vast ligt. Gegeven de algemeen aanwezige tendens tot bedrijfsvergroting en specialisatie mag dan ook worden aangenomen, dat de contractproduktie aan betekenis zal winnen. Een nadere argumentatie hiervoor ligt in de volgende overwegingen besloten.

Naarmate de varkensmesterijen grotere aantallen slachtvarkens willen produceren, zullen zij een groeiende behoefte ervaren aan financieringsmiddelen waarin veelal niet uit eigen bedrijf of via de normale bankrelatie kan worden voorzien. Het ligt voor de hand, dat dan een beroep wordt gedaan op toeleverende of verwerkende industrie voor de financiering van varkensvoer, uitgangsmateriaal en soms ook de bedrijfsgebouwen.

Vergroting van de varkensstapels en specialisatie hebben verder tot gevolg dat de varkensmesters in sterkere mate afhankelijk worden van slechts één produktiesector voor de vorming van hun inkomen. Zij zullen daarom trachten markt- en prijsrisico's zoveel mogelijk uit te schakelen.

Financieringsproblematiek én markt- en prijsrisico's vormen als het ware de voedingsbodem voor de groeiende betekenis van verticaal geïntegreerde produktie en afzet van slachtvarkens. Immers, door het afsluiten van contracten met veevoerleveranciers, handelaren en be- resp. verwerkende bedrijven worden mogelijkheden geopend voor het verkrijgen van financiële middelen en voor de vermindering van markt- en prijsrisico's.

Uit het onderzoek is ook naar voren gekomen, dat vooral de vleeswarenindustrieën en de veevoerleveranciers zijn betrokken bij de verticale integratie. Het zijn met name deze categorieën van ondernemingen die veelal optreden als coördinatiecentrum van de verticale structuren. Daarbij gaat het niet alleen om de afzet van de slachtvarkens, maar zoals we zagen ook om de toelevering van de mestbiggen en het benodigde varkensvoer; dit laatste vooral in de gevallen dat de veevoerleverancier bij de verticale integratie is betrokken. Aangenomen mag worden dat de groeiende behoefte aan planning van de afzet van varkensvoer bij de veevoerindustrie en van de aanvoer van slachtvarkens bij de be- en verwerkende ondernemingen, een stimulans vormen tot verdergaande verticale integratie.

Bovendien zal in de komende jaren een steeds groter wordend deel van de totale afzet afkomstig zijn van een relatief beperkt aantal grote varkensmesterijen. Het ligt voor de hand dat men van de zijde van de toeleverende en verwerkende industrie zijn greep op dit deel van de varkensaanvoer zal trachten te verstevigen door het afsluiten van contracten met varkensmesters. Juist hier zal zich dan ook de concurrentie tussen veevoerindustrieën en be- en verwerkende ondernemingen in versterkte mate gaan afspelen.

Een additionele factor vormen ongetwijfeld de te verwachten ontwikkelingen van de industriële fokbedrijven als gevolg waarvan niet alleen de produktie en afzet van biggen maar ook die van slachtvarkens in versterkte mate in integratieverband zullen gaan plaatsvinden.

Zowel aan de zijde van de agrarische producenten als aan de kant van agrarische handel en industrie zien we dus een aantal omstandigheden en ontwikkelingen die stimulerend zullen werken op het proces van verticale integratie.

De toenemende verticale integratie betekent overigens ook dat het afzetpatroon in de varkenssector een meer continu karakter zal krijgen, in die zin dat de relaties met betrekking tot de aflevering van varkens en toelevering van varkensvoer tussen agrarische producenten enerzijds en de toeleverende en be- en verwerkende ondernemingen anderzijds jaarlijks nog minder frequent dan nu al het geval is, zullen veranderen. Een en ander wordt nog versterkt door de groeiende samenwerking tussen veevoerindustrieën en be- en verwerkende bedrijven zowel in de particuliere als in de coöperatieve sector. Het geheel van deze ontwikkelingen zal ongetwijfeld bijdragen tot een doelmatiger functioneren van het produktie- en afzetproces in de varkenssector.

Het betekent ook dat het zwaartepunt van de beleidsbeslissingen van de bedrijfsvoering zal worden verplaatst van de individuele varkenshouderijen naar het coördinatiecentrum van de verticale integratiestructuren.

De beslissingen zullen met andere woorden meer en meer worden genomen door de veevoerindustrieën en de verwerkende ondernemingen. Zij zijn het immers die het proces van vertikale integratie stimuleren en ingang doen vinden bij de varkenshouderijen.

Ongetwijfeld zullen er varkenshouderijen zijn die zelfstandig en ongebonden zullen blijven produceren. Dat neemt niet weg dat in de komende jaren het accent zal komen te liggen op een relatief klein aantal geïntegreerde produktiegroepen. Binnen deze groep zullen dan naast een groot aantal varkensfokkers en varkensmesters tevens één of meer veevoerleveranciers en één of meer be- en verwerkende ondernemingen met elkaar samenwerken, teneinde de afzet van het varkensvoer, de produktie- en afzet van de biggen en varkens en de aanvoer en verwerking van de slachtvarkens in de be- en verwerkende bedrijven zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

OVERZICHT VAN DE BIJLAGEN

1. Het aantal geënqueteerde varkensmesterijen per provincie en per DBH-gebied (genummerd) binnen de provincie.

2. Het aantal geënqueteerde varkensfokbedrijven per provincie en per DBH-gebied (genummerd) binnen de provincie.

3. Model van het enqueteformulier mestvarkens (excl. afgemeste zeugen en beren).

4. Model van het enqueteformulier biggen en lopers.

5. Nauwkeurigheid en representativiteit van de resultaten. (incl. bijbehorend overzicht van enkele uitkomsten met hun standaardfouten).

6. De afzetstructuur van slachtvarkens in grote lijnen 1968.

7 a, b Afzetkanalen van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven.

8 a, b Wijze van verkoop van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven.

9. De afzetstructuur van mestbiggen in grote lijnen 1968.

10 a, b Afzetkanalen van mestbiggen in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven.

Bijlage 1. Het aantal geënquêteerde varkensmesterijen per provincie en per DBH-gebied (genummerd) binnen de provincie

Toelichting: Het aantal geënquêteerde bedrijven tussen ( )



Bijlage 2. Het aantal geënquêteerde varkensfokbedrijven per provincie en per DBH-gebied (genummerd) binnen de provincie

Toelichting: Het aantal geënquêteerde bedrijven *tussen* ( )



BIJLAGE 3 MODEL VAN HET VRAGENFORMULIER MESTVARKENS (EXCL. AFGEMESTE ZEUGEN EN BEREN)

Toelichting: De antwoorden op de vragen 1 en 9 zijn niet in het onderzoek verwerkt.

Niet invullen		
Rubr.	Cat.	Aantal

VRAAG 1. Hebt U behoefte aan andere afzetmogelijkheden voor mestvarkens? Ja/neen
Zo ja, welke?_____ 401

VRAAG 2. Verkopen in 1968

Met wie hebt U de verkopen geregeld van de mestvarkens?		Wie was de feitelijke koper? (ingeval van loonmesten de eigenaar van de varkens)				
Naam en adres, eventueel marktplaats	Feitelijke koper Vertegenwoordiger Comm. van koper Comm. van de boer	Naam en adres van de feitelijke koper (indien in kolom 2 is ingevuld "feitelijke koper" dan hier invullen: zie kolom 1)	Soort firma of bedrijf van feitelijke koper	Loonmesten Verkocht: - per dier - levend gew. - geslacht gew.	Aantal dieren	
1	2	3	4	5	6	
						41.

DE VRAGEN 3 T/M 8 NIET BIJ LOONMESTEN (vraag 9 WEL)

		Naam en adres	Soort firma of bedrijf	Bij overeenk. verpl. tot afn. bij deze firma	Aantal dieren	
		3	4	5	6	
VRAAG 3.	Wie leverde U de biggen of lopers?					42.
VRAAG 4.	Wie leverde U het benodigde varkensvoer?					43.
VRAAG 5.	Is de prijs die de fokker(s) voor de biggen kregen afhankelijk van de kwaliteitsindeling en de opbrengstprijs van de door U gemeste varkens? (varkensring, biggenring, fokker/mesterintegratie)	ja/neen				402
VRAAG 6.	Was de verkoop of aflevering van de mestvarkens bij voorbaat door overeenkomst geregeld?	ja/neen				403
VRAAG 7.	(Indien vraag 6 = ja) Welke prijsafspraken werden in het contract gemaakt?	dagprijs	vaste prijs	minimum garantieprijs met uitloop		404
VRAAG 8.	Heeft U voor varkens die U in 1968 afleverde een toeslag ontvangen, die op een of andere manier afhankelijk was van het totaalaantal geleverde dieren in dat jaar, dus een soort kwantumtoeslag?	ja/neen				405
VRAAG 9.	Hebt U vijf jaar geleden ook mestvarkens afgeleverd? Zo ja, op welke wijze en hoeveel waren dit er ongeveer?	ja/neen	ongebonden	op contract	tegen verzorgloon	406

TERUG NAAR PAG. 0

BIJLAGE 4 *MODEL VAN HET VRAGENFORMULIER BIGGEN EN LOPERS*

Toelichting: De antwoorden op vraag 4 zijn niet in het onderzoek verwerkt. Biggen en lopers zijn bij de verwerking samengevoegd.

5

Niet invullen		
Rubr.	Cat.	Aantal

VRAAG 1. Hebt U behoefte aan andere afzetmogelijkheden voor biggen? Ja/neen
Zo ja, welke?_____ 501

VRAAG 2. Verkopen in 1968

Met wie hebt U de verkopen geregeld van de biggen?		Wie was de feitelijke koper?		
Naam en adres, eventueel marktplaats	Feitelijke koper Vertegenwoordiger Comm. van koper Comm. van de boer	Naam en adres van de feitelijke koper (indien in kolom 2 is ingevuld "feitelijke koper" dan hier invullen: zie kolom 1)	Soort firma of bedrijf van feitelijke koper	Aantal dieren
1	2	3	4	5
BIGGEN				51.
LOPERS				

VRAAG 3. Is de prijs die U voor de door U geleverde biggen kreeg afhankelijk van de kwaliteitsindeling en de opbrengstprijs van de daaruit gemeste varkens? ja/neen 502
(biggenring, varkensring, fokker/mesterintegratie)

VRAAG 4. Van welk ras of kruising zijn de door U verkochte biggen in hoofdzaak?_____ 503

BIJLAGE 5

NAUWKEURIGHEID EN REPRESENTATIVITEIT VAN DE RESULTATEN
(zie ook het hiernavolgende overzicht met enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten)

Nauwkeurigheid

De in deze studie weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij een steekproef van 2 405 varkensmesterijen en 1 527 fokbedrijven. Rekening houdend met verschillen in steekproefdichtheid per gebied en per grootteklasse van landbouwbedrijven, zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld van de afzetstructuur. Het werken met een steekproef impliceert echter dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf daarvoor is de relatieve standaardfout. In het overzicht zijn deze relatieve standaardfouten voor een aantal grootheden vermeld. Met een zekerheid van 65, 95 of 99% mag worden aangenomen dat de werkelijkheid niet meer dan resp. 1x, 2x of 3x de relatieve standaardfout zal afwijken van de met de steekproef berekende cijfers. Het is gebruikelijk hierbij te werken met een zekerheid van 95%, dus de berekende cijfers plus en min 2x de relatieve standaardfout. Dit betekent b.v. dat de aantallen slachtvarkens die onder een loonmestcontract zijn afgeleverd in werkelijkheid met een zekerheid van 95% niet lager zullen zijn dan 100% - 2x 10,4% = 79,2% van 903 000 = 714 000 en niet hoger zullen zijn dan 100% + 2x 10,4% = 120,8% van 903 000 = 1 093 000.

Anders gezegd: het aantal onder loonmestcontract afgeleverde slachtvarkens als percentage van de totale afzet zal in werkelijkheid liggen tussen 10,5% en 15,9%.

Representativiteit

De wijze van steekproeftrekken rechtvaardigt de veronderstelling dat een representatief beeld van de afzetstructuur in Nederland is opgebouwd. Dit te meer daar de non-response laag was en gelijkmatig was verdeeld over de onderscheiden provincies en typen van landbouwbedrijven 1).

Op een tweetal punten kunnen de in ons onderzoek gevonden resultaten worden vergeleken met gegevens uit andere bron: de aantallen bedrijven en de aantallen verkochte dieren.

Uit het marktstructuuronderzoek is gebleken dat in 1968 bij benadering 86 994 varkenshouderijen waren betrokken bij de afzet van slachtvarkens en biggen. De verdeling van dit aantal over de verschillende typen van varkensbedrijven was als volgt:

(I)	Zuivere varkensmesterijen	36 490	Varkensmesterijen	60 270
	Zuivere varkensfokbedrijven	26 725		
	Fok-mestbedrijven	23 779	Varkensfokbedrijven	50 505
	Totaal	86 994		

De hier vermelde aantallen landbouwbedrijven kunnen niet zonder meer worden vergeleken met de daaromtrent beschikbare CBS-gegevens. In de eerste plaats moet worden opgemerkt dat in 1968 door het CBS geen cijfers zijn gepubliceerd over het aantal bedrijven met mestvarkens; in de tweede plaats is niet bekend, hoeveel van de in 1968 door het CBS getelde 52 148 bedrijven met fokzeugen inderdaad biggen hebben afgeleverd, die bestemd waren voor de mesterij. Niettemin zal uitgaande van dit aantal bedrijven met fokzeugen en enkele verhoudingsgetallen gebaseerd op wel-gepubliceerde CBS-cijfers in 1966, een benadering worden gegeven van het aantal varkenshouderijen.

Varkensfokbedrijven (CBS-1968) : 52 148 x factor (CBS-1966) 0,463 = 24 144 fok- mestbedrijven
: 52 148 x factor (CBS-1966) 1,112 = 57 988 varkensmesterijen.

1) De non-response van de totale steekproef bestaande uit bijna 8 000 land- en tuinbouwbedrijven bedroeg slechts 5,4%.

Samengevat geeft dit het volgende beeld van de op basis van CBS-gegevens, voor 1968 berekende aantallen varkensbedrijven:

(II) Zuivere varkensmesterijen	33 844	Varkensmesterijen	57 988
Zuivere varkensfokbedrijven	28 004		
Fok-mestbedrijven	24 144	Varkensfokbedrijven	52 148
Totaal	85 992		

Vergelijking van (I) en (II) leert ons dat er een redelijke overeenstemming bestaat tussen de in ons onderzoek gevonden aantallen varkensbedrijven en de aantallen bedrijven, die zijn berekend op basis van CBS-gegevens.

De aantallen afgeleverde dieren kunnen, voorzover het slachtvarkens betreft, worden vergeleken met cijfers van het Produktschap voor Vee en Vlees. De vergelijkbare aantallen slachtvarkens zijn als volgt berekend:

Slachtingen	+ 7 673 000	
Uitvoer levend	+ 219 000	
Slachtzeugen en -beren	- 160 000	(geschat)
Totaal beschikbaar 1968	7 732 000	slachtvarkens

De marktstructuurenquête leverde een totaal aantal afgeleverde slachtvarkens op van 6 831 000, hetgeen, rekening houdend met de reeds eerdervermelde relatieve standaardfouten, aanmerkelijk lager is dan het zojuist berekende cijfer op basis van gegevens van het Produktschap voor Vee en Vlees.

Ook de in ons onderzoek berekende aantallen biggen (6 832 000) liggen in ongeveer dezelfde orde van grootte lager dan de aantallen die op grond van gegevens uit andere bron kunnen worden berekend. Uitgaande van 7 732 000 afgeleverde slachtvarkens (Bron: Produktschap voor Vee en Vlees, zie hierboven) en een sterftepercentage van 4% zou het aantal mestbiggen 8 054 000 moeten zijn. Het in ons onderzoek berekende cijfer ligt lager, ook als rekening wordt gehouden met de verstrekte standaardfouten.

Het bovenstaande doet vermoeden dat de geënquêteerde bedrijven de verkochte aantallen dieren systematisch te laag hebben opgegeven; een aspect dat uit voorzichtigheids overwegingen vooral een rol zal hebben gespeeld in die gevallen dat geen administratie voorhanden was, zodat moest worden volstaan met een schatting van de aantallen. Er zijn overigens geen redenen om aan te nemen dat de vermelde afwijkingen de representativiteit van de in dit rapport verstrekte onderzoekingsuitkomsten in ongunstige zin beïnvloeden.

OVERZICHT Enkele uitkomsten met hun relatieve standaardfouten

	Betrokken landbouwbedr.		Verkochte aantal dieren	
	Aantal	Rel. stand.fout	x 1 000	Rel. stand.fout
SLACHTVARKENS				
Totale verkopen in Nederland	60 270	1,7 % 1)	6 831	2,3 %
Afkomstig uit provincies				
- Groningen	806	25,8	125	31,4
- Friesland	740	23,0	110	28,9
- Drenthe	2 954	12,3	172	20,6
- Overijssel	8 478	6,4	1 053	8,0
- Gelderland	17 922	4,0	1 835	4,9
- Utrecht	3 333	10,5	381	13,3
- Noord-Holland	687	25,2	54	27,5
- Zuid-Holland	4 133	9,7	400	11,1
- Zeeland	857	19,6	34	45,0
- Noord-Brabant	15 547	4,4	1 964	5,5
- Limburg	4 813	7,8	703	10,2
Bestemd voor cat. van afnemers				
- Vleeswarenindustrieën	28 901	2,7	3 665	3,5
- Vleesexporteurs eigen slachterij	7 586	6,8	668	8,5
- Vleesexporteurs openb. slachth.	2 074	13,6	203	15,7
- Vleesgrossiers eigen slachterij	1 078	19,3	87	28,2
- Vleesgrossiers openb. slachth.	2 855	11,2	292	12,4
- Slagerijen	4 285	9,9	135	15,3
- Varkenshandelaren	11 446	5,4	787	8,1
- Veevoerleveranciers	3 779	10,3	694	12,2
Naar wijzen van verkoop				
- Niet-contr. gebonden verkopen	49 068	1,1	4 029	2,8
- Loonmestcontracten	4 698	9,1	903	10,4
- Ov. contr. gebonden verkopen	7 326	5,9	1 899	6,0
BIGGEN				
Totale verkopen in Nederland	42 676 2)	2,2 % 1)	5 624 3)	2,2 %
Afkomstig uit provincies				
- Groningen	698	27,3	54	34.4
- Friesland	615	23,4	73	30,7
- Drenthe	3 027	11,9	243	14,4
- Overijssel	6 408	7,5	815	9,0
- Gelderland	11 361	5,2	1 294	6,0
- Utrecht	2 339	12,8	286	14,7
- Noord-Holland	1 162	19,5	119	25,2
- Zuid-Holland	3 181	11,0	285	13,3
- Zeeland	886	21,1	59	26,9
- Noord-Brabant	8 656	5,8	1 640	6,4
- Limburg	4 341	8,6	756	8,9
Bestemd voor cat. van afnemers				
- Landbouwbedrijven	21 535	3,2	2 570	4,4
- Varkenshandelaren	22 012	3,0	1 836	4,4
- Vleeswarenindustrieën	4 106	9,1	460	10,0
- Veevoerleveranciers	3 213	10,5	407	12,6

1) Aangezien de steekproef van varkenshouderijen slechts een onderdeel vormde van de totale steekproef van landbouwbedrijven is ook een standaardfout berekend voor het totaal aantal landbouwbedrijven betrokken bij de afzet van slachtvarkens en biggen.
2) Exclusief de fokbedrijven die alle biggen op eigen bedrijf afmesten tot slachtvarken.
3) Exclusief de biggen die op eigen bedrijf worden afgemest tot slachtvarken.

BIJLAGE 6

De afzetstructuur van slachtvarkens in grote lijnen. 1968

	Afgezette slachtvarkens		Betrokken landbouwbedrijven		Gem. afzet per bedrijf
	aantal	%	aantal	%	aantal
Nederland	6 831 330	100	60 270	100	113
I. Afkomstig uit provincies					
- Groningen	124 510	2	807	1	154
- Friesland	110 200	2	740	1	148
- Drenthe	171 800	3	2 954	5	58
- Overijssel	1 052 750	15	8 478	14	124
- Gelderland	1 835 240	27	17 922	30	102
- Utrecht	381 350	6	3 333	6	114
- Noord-Holland	54 420	1	687	1	79
- Zuid-Holland	400 120	6	4 133	7	96
- Zeeland	34 380	1	857	1	40
- Noord-Brabant	1 963 350	29	15 547	26	126
- Limburg	703 240	10	4 814	8	146
II. Afkomstig van landbouwbedrijfstypen					
- naar specialisatiegraad					
zeer kleine bedrijven	287 370	4	5 724	9	50
< 25% varkenshouderij	3 258 450	48	39 367	65	82
25-50% "	1 977 490	29	10 490	17	188
50-75% "	749 850	11	2 739	5	273
> 75% "	557 960	8	1 949	3	286
- naar jaaromzet slachtvarkens					
< 50 slachtvarkens	438 230	6	27 552	46	15
50-200 "	2 313 790	34	21 757	36	106
200-400 "	2 091 530	31	7 809	13	267
400-600 "	864 130	13	1 850	3	467
> 600 "	1 123 550	16	1 302	2	862
III. Bestemd voor categorieën van afnemers					
- vleeswarenindustrie	3 664 510	54	28 901	48	126
- vleesexporteurs: eigen slachterij	667 940	10	7 586	13	88
- vleesexporteurs: openb. slachthuis	202 650	3	2 074	3	97
- vleesgrossiers : eigen slachterij	87 240	1	1 078	2	80
- vleesgrossiers : openb. slachthuis	292 100	4	2 856	5	102
- varkenshandel	790 840	12	11 515	19	68
- veevoerleveranciers	693 750	10	3 806	7	183
- slagerijen	134 830	2	4 286	7	31
IV. Naar wijze van verkoop					
- vrije verkopen	4 029 450	59	49 068	81	82
- loonmestcontracten	903 240	13	4 698	8	192
- minimumprijsgarantiecontracten	564 590	9	2 209	3	255
- leveringscontracten	1 119 970	16	4 418	7	254
- financieringscontracten	214 070	3	971	2	220

BIJLAGE 7a

Afzetkanalen van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Betrokken landbouwbedrijven.)

	Totaal		Vlees-waren-industrie	Vlees-exporteurs eigen slachterij	Vlees-exporteurs openb. slachth.	Vlees-grossiers eigen slachterij	Vlees-grossiers openb. slachth.	Varkens-handel	Veevoer-leveran-ciers	Slage-rijen
	aantal	%								
Nederland	60270	100	48	13	3	2	5	19	7	7
I. Provincies										
- Groningen	807	100	37	.	.	4	5	23	15	16
- Friesland	740	100	43	.	2	9	4	11	17	23
- Drenthe	2954	100	46	2	.	4	1	32	12	15
- Overijssel	8478	100	49	19	3	4	4	13	11	4
- Gelderland	17922	100	50	30	4	1	1	12	5	4
- Utrecht	3333	100	15	11	8	7	11	31	8	3
- Noord-Holland	687	100	11	.	4	.	13	41	2	13
- Zuid-Holland	4133	100	6	2	7	.	10	33	7	7
- Zeeland	857	100	3	.	.	.	2	66	.	44
- Noord-Brabant	15547	100	71	1	3	.	7	14	3	5
- Limburg	4814	100	42	.	1	1	7	33	2	16
II. Landbouwbedrijfstypen										
- naar specialisatiegraad										
zeer kleine bedrijven	5724	100	37	7	4	2	4	17	11	11
< 25% varkenshouderij	39367	100	46	14	4	2	5	21	5	8
25-50% "	10490	100	59	12	3	2	3	16	6	4
50-75% "	2739	100	58	12	4	.	3	15	6	8
> 75% "	1949	100	46	8	3	2	10	19	18	5
- naar jaaromzet slacht-varkens										
< 50 slachtvarkens	27552	100	42	11	4	2	3	25	1	11
50-200 "	21757	100	51	15	3	2	6	14	8	4
200-400 "	7809	100	54	11	4	1	5	13	17	2
400-600 "	1850	100	62	11	3	1	7	15	6	4
> 600 "	1302	100	65	6	3	2	3	10	16	6

BIJLAGE 7b

Afzetkanalen van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Aantallen dieren)

	Totaal		Vlees-warenindustrie	Vlees-exporteurs eigen slachterij	Vlees-exporteurs openb. slachth.	Vlees-grossiers eigen slachterij	Vlees-grossiers openb. slachth.	Varkens-handel	Veevoer-leveranciers	Slagerijen
	aantal	%								
Nederland	6 831 330	100	54	10	3	1	4	12	10	2
I. Provincies										
- Groningen	124 510	100	15	.	.	2	4	15	43	1
- Friesland	110 200	100	17	.	2	25	1	5	28	5
- Drenthe	171 800	100	50	.	.	1	2	12	30	2
- Overijssel	1 052 750	100	48	15	2	2	2	9	19	2
- Gelderland	1 835 240	100	51	24	5	1	1	8	7	1
- Utrecht	381 350	100	14	12	8	2	10	24	16	1
- Noord-Holland	54 420	100	14	.	.	.	19	14	5	32
- Zuid-Holland	400 120	100	11	2	6	.	13	24	13	3
- Zeeland	34 380	100	40	.	.	.	2	46	.	11
- Noord-Brabant	1 963 350	100	77	1	2	.	5	8	5	2
- Limburg	703 240	100	67	.	1	.	5	19	2	3
II. Landbouwbedrijfstypen										
- naar specialisatiegraad:										
zeer kleine bedrijven	287 370	100	31	4	1	.	5	6	37	2
< 25% varkenshouderij	3 258 450	100	49	12	4	1	5	14	9	2
25-50% "	1 977 490	100	61	9	2	2	3	10	9	1
50-75% "	749 850	100	67	10	4	.	3	7	4	2
> 75% "	557 960	100	49	5	2	1	4	13	17	3
- naar jaaromzet slachtvarkens										
< 50 slachtvarkens	438 230	100	43	13	4	1	3	21	2	6
50-200 "	2 313 790	100	50	13	3	2	5	12	8	2
200-400 "	2 091 530	100	52	9	3	1	5	11	15	1
400-600 "	864 130	100	58	9	2	1	6	12	6	1
< 600 "	1 123 550	100	65	5	3	2	1	7	12	2

BIJLAGE 8a

Wijze van verkoop van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Betrokken landbouwbedrijven.)

	Totaal		Vrije verkopen	Contractuele verkopen				
	aantal	%		totaal	loon-mesterij	min.prijs-gar.contr.	leverings-contr.	financ. contr.
Nederland	60270	100	81	20	8	3	7	2
I. Provincies								
- Groningen	807	100	76	40	14	9	15	2
- Friesland	740	100	79	24	19	3	2	.
- Drenthe	2954	100	80	21	11	4	5	1
- Overijssel	8478	100	80	22	14	2	3	3
- Gelderland	17922	100	81	21	7	7	5	2
- Utrecht	3333	100	82	19	17	.	2	.
- Noord-Holland	687	100	96	4	2	.	.	2
- Zuid-Holland	4133	100	91	10	8	.	1	1
- Zeeland	857	100	97	6	.	3	.	3
- Noord-Brabant	15547	100	79	23	4	3	15	1
- Limburg	4814	100	83	18	1	3	13	1
II. Landbouwbedrijfstypen								
- naar specialisatiegraad								
zeer kleine bedrijven	5724	100	87	20	13	.	7	.
< 25% varkenshouderij	39367	100	86	14	6	2	5	1
25-50% "	10490	100	73	28	9	7	10	2
50-75% "	2739	100	72	33	8	5	17	3
> 75% "	1949	100	59	45	17	9	14	5
- naar jaaromzet slachtvarkens								
< 50 slachtvarkens	27552	100	97	3	2	.	1	.
50-200 "	21757	100	76	26	11	4	9	2
200-400 "	7809	100	57	47	19	8	16	4
400-600 "	1850	100	52	56	12	16	20	8
< 600 "	1302	100	35	69	17	17	31	4

BIJLAGE 8b

Wijze van verkoop van slachtvarkens in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Aantallen dieren)

	Totaal		Vrije verkopen	Contractuele verkopen				
	aantal	%		totaal	loon-mesterij	min.prijs-gar.contr.	leverings-contr.	financ. contr.
Nederland	6 831 330	100	59	41	13	9	16	3
I. Provincies								
- Groningen	124 510	100	34	66	40	12	12	1
- Friesland	110 200	100	55	45	36	6	3	.
- Drenthe	171 800	100	28	72	32	17	21	.
- Overijssel	1 052 750	100	58	42	26	6	5	.
- Gelderland	1 835 240	100	66	34	10	12	8	1
- Utrecht	381 350	100	67	33	28	3	1	.
- Noord-Holland	54 420	100	83	17	5	.	.	.
- Zuid-Holland	400 120	100	77	23	16	3	1	2
- Zeeland	34 380	100	40	60	.	42	.	18
- Noord-Brabant	1 963 350	100	53	47	6	6	30	2
- Limburg	703 240	100	53	47	1	8	37	.
II. Landbouwbedrijfstypen								
- naar specialisatiegraad								
zeer kleine bedrijven	287 370	100	49	51	38	.	12	.
< 25% varkenshouderij	3 258 450	100	69	31	12	5	11	3
25-50% "	1 977 490	100	50	50	13	13	20	4
50-75% "	749 850	100	54	46	6	9	27	3
> 75% "	557 960	100	44	56	19	12	22	4
- naar jaaromzet slachtvarkens								
< 50 slachtvarkens	438 230	100	94	6	3	1	2	.
50-200 "	2 313 790	100	72	28	11	4	11	2
200-400 "	2 091 530	100	55	45	18	7	16	4
400-600 "	864 130	100	49	51	12	14	19	6
> 600 "	1 123 550	100	34	66	14	15	33	4

BIJLAGE 9

De afzetstructuur van mestbiggen in grote lijnen. 1968

	Afgezette mestbiggen		Betrokken landbouwbedrijven		Gem. afzet per bedrijf
	aantal	%	aantal	%	aantal
Nederland	6 832 050	100	50 505	100	135
I. Afkomstig uit provincies					
- Groningen	76 460	1	809	2	94
- Friesland	98 850	1	735	1	134
- Drenthe	260 980	3	3 345	7	78
- Overijssel	935 490	14	7 217	14	129
- Gelderland	1 677 670	25	13 784	27	121
- Utrecht	345 580	5	2 818	6	122
- Noord-Holland	126 910	2	1 306	3	97
- Zuid-Holland	395 460	6	4 151	8	95
- Zeeland	73 210	1	916	2	79
- Noord-Brabant	1 963 010	29	10 693	21	183
- Limburg	878 370	13	4 726	9	185
II. Afkomstig van landbouwbedrijfstypen					
- naar type varkenshouderij					
fok- en mestbedrijven	3 058 010	45	23 779	47	128
fokbedrijven	3 774 040	55	26 725	53	141
- naar specialisatiegraad					
zeer kleine bedrijven	136 100	2	3 286	7	41
< 25% varkenshouderij	2 352 440	34	30 100	60	78
25-50% "	2 779 840	41	12 860	25	215
50-75% "	1 080 480	16	2 842	6	380
> 75% "	483 170	7	1 414	2	342
III. Bestemd voor categorieën van afnemers					
- eigen bedrijf	1 208 550	18	22 882	45	52
- varkensmesterijen	2 569 570	38	21 235	42	121
- varkenshandel	1 836 010	27	22 011	44	83
- veevoerleveranciers	407 290	6	3 213	6	127
- vleeswarenindustrie	460 170	7	4 105	8	112

BIJLAGE 10a

Afzetkanalen van mestbiggen in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Betrokken landbouwbedrijven.)

	Totaal aantal	%	Eigen bedrijf	Varkens-mesterijen	Varkens-handel	Veevoer-leveranciers	Vleeswaren-industrie
Nederland	50505	100	45	42	44	6	8
I. Provincies							
- Groningen	809	100	27	20	36	16	22
- Friesland	735	100	37	8	39	13	27
- Drenthe	3345	100	52	23	69	3	12
- Overijssel	7217	100	41	37	48	7	12
- Gelderland	13784	100	47	48	35	9	9
- Utrecht	2818	100	44	26	67	10	15
- Noord-Holland	1306	100	15	25	60	5	9
- Zuid-Holland	4151	100	48	13	54	4	3
- Zeeland	916	100	24	52	95	3	6
- Noord-Brabant	10693	100	50	61	26	5	3
- Limburg	4726	100	46	50	51	2	4
II. Landbouwbedrijfstypen							
- naar type varkenshouderij							
fok- en mestbedrijven	23779	100	100	36	31	4	8
fokbedrijven	26725	100	.	47	55	8	8
- naar specialisatiegraad							
zeer kleine bedrijven	3286	100	26	45	39	3	3
< 25% varkenshouderij	30100	100	47	35	47	5	7
25-50% "	12860	100	46	53	41	9	10
50-75% "	2842	100	43	53	35	8	12
> 75% "	1414	100	45	65	31	7	5

BIJLAGE 10b

Afzetkanalen van mestbiggen in regio's en bij groepen van landbouwbedrijven. (Aantallen dieren.)

	Totaal aantal	%	Eigen bedrijf	Varkens-mesterijen	Varkens-handel	Veevoer-leveranciers	Vleeswaren-industrie
Nederland	6 832 050	100	18	38	27	6	7
I. Provincies							
- Groningen	76 460	100	30	3	18	9	20
- Friesland	98 850	100	26	9	16	14	19
- Drenthe	260 980	100	7	16	48	2	12
- Overijssel	935 490	100	13	35	29	11	9
- Gelderland	1 677 670	100	23	34	21	9	10
- Utrecht	345 580	100	17	13	53	10	8
- Noord-Holland	126 910	100	6	25	48	5	4
- Zuid-Holland	395 460	100	28	7	40	1	5
- Zeeland	73 210	100	20	15	59	2	4
- Noord-Brabant	1 963 010	100	16	59	14	3	2
- Limburg	878 370	100	14	40	36	3	6
II. Landbouwbedrijfstypen							
- naar type varkenshouderij							
fok- en mestbedrijven	3 058 010	100	40	27	18	5	7
fokbedrijven	3 774 040	100	.	47	34	7	7
- naar specialisatiegraad							
zeer kleine bedrijven	136 100	100	13	46	26	2	2
< 25% varkenshouderij	2 352 440	100	21	27	36	4	6
25-50% "	2 779 840	100	15	42	24	8	8
50-75% "	1 080 480	100	16	41	22	6	9
> 75% "	483 170	100	23	52	11	4	3